



LISIBILITE DES TARIFS DES PRODUITS DE FINANCEMENT UTILISES PAR LES TPE

Rapport remis le 4 juillet 2016
à **Michel SAPIN**,
ministre des Finances et des Comptes publics
et **Emmanuel MACRON**,
ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique



Synthèse

Le 20 mai 2015, le Ministre des Finances et des Comptes publics et le Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique ont chargé l'Observatoire du financement des entreprises d'établir un diagnostic sur la lisibilité des tarifs des produits de financement utilisés par les très petites entreprises (TPE).

En effet, les coûts de ces produits – découvert, facilité de caisse, crédits court terme, mobilisation de créances professionnelles (anciennement appelées cession par loi Dailly), escompte, affacturage ... – peuvent être assez difficiles à appréhender ; pour un produit donné, qu'il soit un « pur » produit de financement ou assorti de services complémentaires (gestion du poste clients en affacturage, par exemple), le nombre de composantes tarifaires peut être considéré comme élevé, avec une structure tarifaire bien plus complexe qu'un simple schéma « frais de dossier/intérêts débiteurs ».

Par ailleurs, l'environnement monétaire et financier actuel, caractérisé par des taux historiquement bas, tend à limiter dans le coût effectif global le poids relatif du coût du crédit (intérêts débiteurs) au profit des frais fixes et des tarifications annexes ; la compréhension de l'ensemble des composantes devient d'autant plus nécessaire.

I – Le diagnostic

Les produits examinés se caractérisent à la fois par une variété des composantes tarifaires et un aléa important sur le coût effectif final, car souvent lié à l'utilisation *in concreto* et à son intensité d'utilisation par le client. Le coût final de produits tels que la facilité de caisse, le découvert, l'escompte, la mobilisation Dailly et l'affacturage est, en ce sens, plus complexe à appréhender que pour d'autres produits de financement classiques, comme un crédit court terme (ou moyen terme) à taux fixe pour lequel l'entrepreneur peut appréhender le coût global – *a priori* comme *a posteriori* – à partir d'un tableau d'amortissement et du taux effectif global (TEG).

Le découvert et la facilité de caisse constituent la majeure partie des financements court terme utilisés par les TPE, notamment par rapport à l'escompte et à la « Dailly », qui représentent des modes de financement court terme moins utilisés. Le poids de l'affacturage est comparativement plus faible mais ce mode de financement connaît un développement marqué au cours des dernières années, en particulier, en direction des TPE, et les encours concernés sont en augmentation.

Trois axes d'analyse ont été déclinés dans le rapport :

1. les terminologies utilisées par les établissements bancaires et les affactureurs pour les différentes composantes tarifaires ;
2. la présentation, dite *a priori*, des tarifs des produits de financement aux entrepreneurs ;
3. la présentation, dite *a posteriori*, des coûts effectifs des produits utilisés par l'entreprise au cours de l'exercice annuel écoulé.

Pour chacun de ces trois axes, la situation actuelle peut être présentée de la façon suivante :

- Dans un marché concurrentiel et caractérisé par une liberté fondamentale de tarification, les différents réseaux bancaires déterminent librement les terminologies qu'ils souhaitent retenir pour leur grille tarifaire. En particulier, il n'existe aucune harmonisation des terminologies utilisées pour un même objet, ni en termes de dispositions légales ou réglementaires ni en termes de mesures prises par le secteur lui-même. Aussi peut-on parfois trouver une grande diversité de termes utilisés pour désigner, pour un produit de financement donné, une composante tarifaire. Le nombre de composantes est variable d'un réseau à l'autre, pour un même produit de financement, et les désignations de ces composantes peuvent être également variables.
- En matière de présentation *a priori* des tarifs, on constate qu'au niveau des plaquettes tarifaires des établissements bancaires, l'information est rarement rassemblée au sein de la catégorie des « crédits/financements ». Il faut donc, en général, aller chercher de l'information dans d'autres catégories. Dans certaines plaquettes, l'information existante est trop limitée : incomplétude des composantes tarifaires indiquées et absence de chiffres en face de certaines composantes. Dans le cas de l'affacturage, les plaquettes tarifaires ne sont pas mises en ligne sur les sites internet des établissements. Les conditions tarifaires ne sont données que de manière très partielle et simplement au moment de la signature effective du contrat d'affacturage.
- Enfin, en matière de présentation *a posteriori* des coûts effectifs au cours de l'exercice écoulé, des bilans peuvent être menés en lien avec l'expert-comptable ou le centre de gestion agréé de l'entreprise, ou avec l'établissement financier. S'il n'y a pas de mise en forme particulière et d'explication complémentaire par l'expert-comptable ou le centre de gestion agréé auprès de leur client, l'information est agrégée et ne présente pas une approche analytique par type de produit facilement appréhendable par le dirigeant. Au niveau des relevés envoyés par les établissements financiers, les coûts des différents produits sont repris au débit, parmi d'autres mouvements, sans qu'un total de ces coûts ne soit nécessairement réalisé ni isolé.

II – Les recommandations

Professionnels de leur secteur, les dirigeants de TPE ne sont pas nécessairement experts en financement et, à la différence des entreprises de taille plus significative où les directeurs administratifs et financiers (DAF) sont plus répandus, ils ont rarement les ressources internes pour les aider à arbitrer entre différentes options financières. Il est donc important que les modalités tarifaires de ces produits soient présentées de manière claire et compréhensible pour que le dirigeant ait la capacité de comparer les offres des différents réseaux bancaires et de faire de manière éclairée ses choix de financement. De même, le client professionnel doit être informé, avant la conclusion d'un contrat et sans avoir à en faire la demande, des différents éléments tarifaires d'un produit de financement.

Dans ce cadre, l'Observatoire, dont la démarche s'inscrit dans une dynamique de collaboration constructive entre représentants du secteur financier et représentants du monde de l'entreprise, propose un certain nombre de recommandations afin d'améliorer la lisibilité des tarifs bancaires sur les produits de financement de court terme.

Sous l'égide de l'Observatoire, les fédérations professionnelles de la banque et de l'affacturage ont élaboré des glossaires pédagogiques des principales composantes tarifaires des produits de financement étudiés, permettant aux entrepreneurs de pouvoir plus facilement se repérer dans l'ensemble des offres tarifaires, en leur indiquant, pour chaque famille de produit, la définition des composantes et, sommairement, le mode de calcul correspondant.

- ⇒ **Recommandation 1** : *L'Observatoire recommande que les glossaires de la FBF et de l'ASF soient largement diffusés à la fois par les établissements et les fédérations, notamment sur les sites internet, et qu'ils servent de référence pour les acteurs du marché. La Médiation du crédit aux entreprises mettra également ces glossaires sur son site.*
- ⇒ **Recommandation 2** : *L'Observatoire recommande que les banques et les affactureurs reprennent les terminologies présentées dans ces glossaires dans leurs plaquettes ou guides tarifaires. Compte tenu de l'adaptation nécessaire des systèmes d'information, cette mise en cohérence entre les plaquettes et les glossaires pourra être progressive.*
- ⇒ **Recommandation 3** : *L'Observatoire recommande que les plaquettes tarifaires des banques regroupent dans la même catégorie de produits et services les différents produits de financement court terme (facilité de caisse, découvert autorisé, crédit court terme, escompte, Dailly).*
- ⇒ **Recommandation 4** : *L'Observatoire recommande que les plaquettes des banques soient complètes dans la présentation des composantes tarifaires (et de leurs tarifs) des produits de financement court terme proposés aux TPE.*

Concernant l'affacturage, l'Observatoire considère que la transmission de propositions commerciales écrites adressées aux entrepreneurs de manière systématique en amont de la signature des contrats, est essentielle, avec notamment une présentation claire, exacte et non trompeuse des modalités tarifaires.

- ⇒ **Recommandation 5** : *L'Observatoire recommande que soit systématiquement proposé au professionnel / dirigeant de TPE un entretien annuel pour faire le point sur ses besoins et*

financements court terme. Cet entretien pourrait s'appuyer sur des informations récapitulant les frais annuellement facturés à l'entrepreneur pour ses besoins de financement court terme. S'il le souhaite, le professionnel pourrait être accompagné lors de cet entretien par un professionnel du chiffre, un représentant de sa fédération professionnelle ou d'une chambre consulaire.

- ⇒ **Recommandation 6** : *L'Observatoire recommande que les établissements financiers proposent au professionnel / dirigeant de TPE un récapitulatif par produit des frais payés annuellement pour les produits de financement bancaire court terme les plus utilisés et pour l'affacturage.*

Enfin, de façon plus générale, il est important que la compréhension et l'appropriation, par les entrepreneurs, des enjeux liés aux coûts des produits de financement court terme qu'ils utilisent progressent.

- ⇒ **Recommandation 7** : *L'Observatoire recommande que les enjeux liés aux coûts de l'utilisation des produits de financement fassent l'objet d'actions de formation et de sensibilisation par les différentes organisations socio-professionnelles et les établissements financiers, à l'occasion de manifestations et dans les ouvrages pédagogiques sur le financement des entreprises.*

Table des matières

Synthèse.....	3
Introduction	8
I. Les terminologies utilisées par les établissements bancaires et les affactureurs.....	13
1.1 Un enjeu de lisibilité	13
1.2 La pratique actuelle	13
1.3 Eléments de comparaison au Royaume-Uni, en Italie et en Allemagne	15
1.4 Travaux réalisés et recommandations	16
II. La présentation <i>a priori</i> des tarifs des produits de financement.....	18
2.1 Les enjeux	18
2-1-1 La mise à disposition des conditions tarifaires.....	18
2-1-2 L'évaluation des coûts lors des discussions avec le banquier/affactureur	19
2.2 Les pratiques actuelles.....	20
2-2-1 Les produits bancaires (hors affacturage).....	20
2-2-2 L'affacturage	29
2-2-3 Le taux effectif global (TEG)	33
2-2-4 Le rôle des experts-comptables	33
2.3 Eléments de comparaison en Allemagne, Italie et au Royaume-Uni.....	34
2.4 Recommandations.....	35
3 L'analyse <i>a posteriori</i> du coût des produits de financement	36
3.1 L'intérêt de mener un bilan <i>a posteriori</i> du coût des produits de financement utilisés ...	36
3.2 La pratique actuelle	36
3.3 Eléments de comparaison au Royaume-Uni, en Allemagne et en Italie	39
3.2 Recommandations.....	40
ANNEXES	42
ANNEXE 1 : Lettre de mission	43
ANNEXE 2 : Terminologies des différentes composantes tarifaires utilisées par les affactureurs	45
ANNEXE 3 : Glossaire FBF	48
ANNEXE 4 : Glossaire ASF.....	60
ANNEXE 5 : Exemples de pages de sites internet de banques renvoyant à des simulateurs	65
ANNEXE 6 : Exemples de plaquettes tarifaires des banques s'adressant aux professionnels.....	67
ANNEXE 7 : Extrait d'une plaquette tarifaire concernant les transactions à l'international	70

Introduction

Le 20 mai 2015, le Ministre des Finances et des Comptes publics et le Ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique ont chargé l'Observatoire du financement des entreprises d'établir un diagnostic sur la lisibilité des tarifs des produits de financement utilisés par les très petites entreprises (TPE) (cf. la lettre de mission des Ministres en annexe 1). En effet, les coûts de ces produits – découvert, facilité de caisse, crédits court terme, mobilisations de créances professionnelles (anciennement appelées cession par loi Dailly), escompte, affacturage... – peuvent être assez difficiles à appréhender ; pour un produit donné, qu'il soit un « pur » produit de financement ou qu'il soit assorti de services complémentaires (gestion du poste clients en affacturage par exemple), le nombre de composantes tarifaires peut être considéré comme élevé, avec une structure tarifaire bien plus complexe qu'un simple schéma « frais de dossier/intérêts débiteurs ». L'environnement monétaire et financier actuel, caractérisé par des taux historiquement bas, tend d'ailleurs à limiter dans le coût effectif global le poids relatif du coût du crédit (intérêts débiteurs) au profit des frais fixes et des tarifications annexes ; la compréhension de l'ensemble des composantes devient d'autant plus nécessaire.

De fait, professionnels de leur secteur, les dirigeants de TPE ne sont pas nécessairement experts en financement, et, à la différence des entreprises de taille plus significative où les directeurs administratifs et financiers (DAF) sont plus répandus, ils ont rarement les ressources internes pour les aider à arbitrer entre différentes options financières. Il est donc important de vérifier que les modalités tarifaires de ces produits sont présentées de manière claire et compréhensible pour que le dirigeant ait la capacité de comparer les offres des différents réseaux bancaires et de faire de manière éclairée ses choix de financement. Il conviendra aussi d'analyser si le client professionnel est informé, avant la conclusion d'un contrat et sans avoir à en faire la demande, des différents éléments tarifaires d'un produit de financement. Pour les cas où le prix ne peut être précisément calculé à l'avance – ce qui est le cas pour une grande partie des produits de financement à court terme –, il apparaît fondamental d'étudier comment le mode de calcul et l'information sur les frais et commissions sont fournis.

Les Ministres ont aussi invité l'Observatoire, si la lisibilité des tarifs lui paraît devoir être améliorée, à faire des recommandations pour promouvoir des bonnes pratiques en matière de présentation des coûts de financement. Depuis le printemps 2015, l'Observatoire a conduit plusieurs enquêtes et auditions, permettant à la fois de disposer du point de vue des représentants des entreprises, de celui des banques et affactureurs, des courtiers, des experts-comptables et des sociétés de conseil et de veille concurrentielle.

Dans le cadre de ces travaux, les banques et les sociétés d'affacturage ont présenté plusieurs initiatives de place visant à améliorer la lisibilité des tarifs. Dans le respect de la réglementation qui favorise la concurrence, ces initiatives, comme les débats de l'Observatoire, se sont naturellement limités au champ de la présentation des tarifs sans traiter des tarifs eux-mêmes qui relèvent de la liberté commerciale et contractuelle.

Le champ des produits de financement retenus

Le choix a été fait de se concentrer sur les principaux crédits de financement court terme utilisés par les TPE, c'est-à-dire **la facilité de caisse, le découvert, le crédit court terme, l'escompte, la mobilisation Dailly et l'affacturage** (cf. encadré 1). Ces produits se caractérisent à la fois par une variété des composantes tarifaires et un aléa important sur le coût effectif final, car souvent lié à l'utilisation *in concreto* et à son intensité d'utilisation par le client, constitutif des incertitudes sur les flux de trésorerie et sur la production facturée à venir. Le coût final de produits tels que la facilité de caisse, le découvert, l'escompte, la mobilisation Dailly et l'affacturage est en ce sens plus complexe à appréhender que pour d'autres produits de financement classiques, comme un crédit court terme ou moyen terme à taux fixe pour lequel l'entrepreneur peut appréhender le coût global – *a priori* comme *a posteriori* – à partir d'un tableau d'amortissement et du taux effectif global (TEG), étant donné qu'il ne dépend d'aucune fluctuation de l'activité de l'entreprise. De la même façon, le chef d'entreprise peut difficilement indiquer quel sera son chiffre d'affaires et moins encore déterminer à l'avance les flux qui seront générés par son activité professionnelle sur son compte bancaire.

Encadré 1 : Définitions des différents produits de financement examinés dans le rapport

Sources : FBF et ASF (affacturage)

- **Facilité de caisse** : La facilité de caisse permet d'avoir un compte débiteur de façon temporaire, sans dépasser quelques jours dans le mois. Cette solution permet de gérer avec beaucoup de souplesse, ses dépenses immédiates (charges fixes par exemple) et encaissement différés (règlement d'un client avec un délai de paiement accordé par exemple).
- **Découvert autorisé** : Le découvert autorisé est une ligne de crédit qui permet d'avoir un compte débiteur jusqu'à un montant maximal accordé par la banque. Cette solution est donc plus particulièrement adaptée à certains cycles d'exploitation plus longs et à certaines activités générant des besoins de trésorerie plus récurrents.
- **Crédit court terme** : Les crédits court terme sont des prêts destinés à répondre à des situations spécifiques générant des décalages de trésorerie plus importants (liés à un accroissement ponctuel de l'activité, au financement d'un actif) ou plus longs (en raison d'un cycle d'exploitation atypique, saisonnier ou international...)¹.
- **Escompte** : L'escompte permet d'obtenir le paiement par la banque d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre) avant sa date d'échéance, dans les limites d'un plafond (ligne d'escompte) autorisé par la banque et sous réserve de son acceptation de l'effet. La banque est remboursée par le paiement de l'effet, à son échéance, par le client. On parle de « tireur » pour l'émetteur de l'effet (fournisseur) sur un de ses clients (le débiteur, aussi appelé le « tiré »).
- **Dailly** : La mobilisation Dailly est la cession ou le nantissement de certaines créances (factures émises sur un ou plusieurs clients) à la banque via un bordereau. Après traitement, la banque octroie un crédit en contrepartie de ces factures par exemple sous la forme d'une ligne de crédit sur un compte spécifique dédié, ou d'un découvert autorisé garanti par les créances.

¹ Les « crédits de campagne » en font partie.

- **L'affacturage** est un service financier fondé sur l'achat de créances commerciales, fourni par des établissements de crédit spécialisés ou sociétés de financement, dont des filiales de banques. Il offre un bouquet de services modulables, permettant aux entreprises dont les clients sont d'autres entreprises ou des organismes publics, quelle que soit leur taille, pour leurs opérations domestiques et internationales :
 - de bénéficier d'un financement de leurs besoins de trésorerie (alternatif ou complémentaire au crédit bancaire classique, proportionnel à l'activité de l'entreprise). Cela permet d'adapter le concours aux besoins de trésorerie plus finement qu'avec d'autres types de crédit ;
 - d'externaliser la gestion de leur poste clients (gestion des règlements, recouvrement...), ce qui donne à l'entreprise la possibilité de se concentrer sur son cœur de métier.
 - et / ou de couvrir le risque d'impayés, sécurisant ainsi le poste clients de l'entreprise.

Le découvert et la facilité de caisse constituent la majeure partie des financements court terme utilisés par les TPE, notamment par rapport à l'escompte et à la « Dailly », qui représentent des modes de financement court terme moins utilisés mais permettant d'offrir une gamme de produit couvrant des besoins plus spécifiques pour une partie plus faible de ces entreprises. Le poids de l'affacturage est comparativement plus faible mais ce mode de financement connaît un développement de son offre produit au cours des dernières années, en particulier, en direction des TPE, et les encours concernés sont en augmentation.

L'Observatoire a ainsi pu étudier la quasi-totalité des solutions proposées par les banques et sociétés d'affacturage à la clientèle de professionnels que constituent les TPE. Les présentations tarifaires de ces solutions reflètent à la fois leurs caractéristiques techniques, l'histoire de leur développement et les stratégies commerciales des banques et sociétés d'affacturage pour conquérir la clientèle des TPE, et plus largement des entreprises, dans une situation de concurrence dynamique.

Les entreprises les plus sensibles à la lisibilité des tarifs

Le sujet de la lisibilité des tarifs des produits de financement se pose de manière plus aiguë pour les TPE. Plusieurs études² ont mis en exergue le manque de culture économique et financière de leurs dirigeants et invitent à s'interroger sur les outils nécessaires pour accompagner leur montée en compétence et permettre ainsi de réduire l'asymétrie d'information par rapport au chargé de clientèle. L'amélioration de la lisibilité des tarifs peut également contribuer à favoriser l'équilibre de la relation client entreprise / fournisseur bancaire et permettre une meilleure appropriation et une meilleure anticipation des coûts de financement pour l'entrepreneur. Inversement, il convient aussi de garder à l'esprit que, dans le cadre de cette relation « BtoB » entre la banque et l'entreprise, il existe également une asymétrie du côté de la banque, la connaissance qu'elle peut avoir de l'entreprise étant nécessairement limitée. Pour réduire ces asymétries, la qualité du dialogue

² Notamment le Rapport sur le financement des TPE en France (Observatoire du financement des entreprises, juin 2014) et la publication *Etudes et Recherches* sur les pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales (Institut Supérieur des Métiers, février 2014).

banque-entreprise, c'est-à-dire un dialogue récurrent et permettant une compréhension mutuelle, joue un rôle important.

Cette asymétrie d'information est *a priori* moins marquée pour les entreprises de plus grande taille qui s'appuient en général sur un directeur administratif et financier (DAF) ou une expertise équivalente sur un autre type de fonction. Pour autant, l'Association nationale des directeurs financiers et de contrôle de gestion (DFCG) a réalisé un sondage parmi ses membres montrant que la problématique de la lisibilité, bien qu'elle ne s'exprime pas spontanément, peut se poser aussi, quoique à des niveaux différents, pour des PME et ETI³.

Encadré 2 : Les très petites entreprises

Les TPE ou micro-entreprises sont un sous-ensemble des Petites et Moyennes Entreprises (PME).

- Les PME sont des entreprises de moins de 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 M€ ou un total de bilan inférieur ou égal à 43 M€.
- Les TPE ou microentreprises sont des entreprises de moins de 10 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan inférieur ou égal à 2 M€.

Souvent, les réseaux bancaires distinguent les particuliers, les professionnels et les entreprises. Beaucoup de TPE entrent dans la catégorie des professionnels, mais ce n'est pas le cas de toutes les TPE et il n'existe pas de catégorie de professionnels unifiée, la population d'entreprises à laquelle renvoie cette notion étant variable d'un réseau bancaire à l'autre.

L'amélioration de la lisibilité des tarifs correspond finalement à une « mise à niveau » de la banque pour s'adapter à son interlocuteur. Même si la tarification des produits ne saurait suffire à elle seule à déterminer le produit de financement adapté à l'activité ou au projet de l'entrepreneur (ce projet doit être discuté de manière approfondie avec le chargé de clientèle de l'entrepreneur), cette mise à niveau facilite l'orientation de l'entrepreneur entre les différents produits de financement possibles et lui permet s'il le souhaite de faire jouer la concurrence en comparant de façon simple les tarifications des différents établissements bancaires.

La lettre de mission adressée au Président de l'Observatoire invitait aussi à faire le lien avec les travaux de l'Observatoire des tarifs bancaires qui suit les pratiques des établissements de crédit en matière de tarifs pour les services offerts à leurs clients personnes physiques. Il est donc important à ce titre de mentionner les différentes dispositions qui ont été mises en place pour les particuliers au cours des dernières années, au sein du Comité consultatif du secteur financier (CCSF) et à la suite du rapport de juillet 2010 sur « la tarification des services bancaires » de Georges Pauget et Emmanuel Constans. Dès 2010, un glossaire des principaux termes utilisés en matière d'opérations bancaires courantes a été élaboré et rendu public par le CCSF. La loi bancaire du 26 juillet 2013 a ensuite imposé une dénomination commune des principaux frais et services bancaires pour les particuliers et

³ Article « La transparence des prix en matière de crédit bancaire aux ETI-PME » dans le numéro de Finance et Gestion de novembre-décembre 2015.

les entreprises (décret du 27 mars 2014⁴). À la suite du rapport Pauget-Constans, plusieurs engagements visant à améliorer la transparence et la comparabilité des tarifs ont été pris le 21 septembre 2010 dans le cadre du CCSF. Ainsi un « extrait standard des tarifs » placé en tête des plaquettes tarifaires et sur les sites internet des banques présente depuis 2011 de façon harmonisée et systématique les prix applicables à 10 (puis 11) rubriques tarifaires. Précédemment, la loi du 3 janvier 2008 avait institué un relevé annuel détaillé des frais perçus au titre de la gestion du compte de dépôt pour les personnes physiques et les associations⁵.

Des débats qui apparaissent aussi chez nos partenaires européens

Le réseau international de la Direction Générale du Trésor (ministères économiques et financiers) a été sollicité pour transmettre à l'Observatoire des éléments de comparaison européenne sur le dossier de la lisibilité des tarifs, portant notamment sur les volets terminologie, présentations *a priori* et *a posteriori*. Au regard des situations de trois grands voisins de la France (Allemagne, Italie et Royaume-Uni), nous pouvons constater que les débats qui ont lieu en France autour des questions de lisibilité des tarifs bancaires professionnels se développent également chez nos partenaires, à des stades plus ou moins avancés et au-delà des spécificités nationales en termes de produit. Dans la suite du rapport, des éléments de comparaison européenne ont donc été présentés. Ils ne concernent pas toutefois l'affacturage.

* * *

Le rapport est structuré selon les trois grands axes de travail de l'Observatoire : 1/ l'harmonisation et la simplification des terminologies utilisées par les établissements bancaires et les affactureurs pour les différentes composantes tarifaires ; 2/ la présentation, dite *a priori*, des tarifs des produits de financement aux entrepreneurs ; 3/ la présentation, dite *a posteriori*, des coûts effectifs des produits utilisés par l'entreprise au cours de l'exercice annuel écoulé. Pour chacun de ces trois volets (terminologie, *a priori*, *a posteriori*), des éléments de comparaison avec nos grands voisins européens sont présentés.

⁴ La loi du 26 juillet 2013 crée une dénomination commune des principaux frais et services bancaires par toutes les banques (article 67), établie par le décret n° 2014-373 du 27 mars 2014. « *Les établissements de crédit sont tenus d'utiliser dans leurs plaquettes tarifaires les dénominations définies* » dans la suite du décret pour 35 types de frais différents.

⁵ L'article 24 de la loi n°2008-3 du 3 janvier 2008 a institué un relevé périodique des frais bancaires : les établissements bancaires doivent transmettre à chaque client (personne physique ou association) un récapitulatif annuel détaillé des frais perçus au titre de la gestion de son compte de dépôt. Cette obligation est codifiée à l'article L314-7 du Code monétaire et financier.

I. Les terminologies utilisées par les établissements bancaires et les affactureurs

1.1 Un enjeu de lisibilité

Dans le diagnostic que l'on peut porter sur la lisibilité des tarifs, la question de la compréhension même des tarifs et de ses différentes composantes est centrale. Pour évaluer le coût global d'un produit de financement, il faut prendre en compte toutes les composantes tarifaires, qui peuvent être nombreuses. Si, pour chacune de ces composantes, il existe de multiples dénominations, plus ou moins intuitives, en fonction des réseaux bancaires, il devient particulièrement difficile pour l'entrepreneur d'avoir une appréhension claire des coûts *a priori* et *a posteriori* des produits de financement, tant pour opérer des choix entre les différentes solutions de financement que pour mettre en concurrence l'offre des différents réseaux bancaires.

Une harmonisation des terminologies est alors importante à la fois dans le cadre de la présentation *a priori* des tarifs, avant que le dirigeant de TPE s'engage dans une solution de financement, mais aussi pour qu'*a posteriori* le dirigeant puisse analyser le coût effectif des produits de financement utilisés au cours d'une année. La compréhension de l'entrepreneur sera d'autant plus facilitée que les dénominations de composantes sont claires et identiques d'un réseau à l'autre pour un même objet de tarification et que le nombre même des composantes tarifaires reste raisonnable au regard d'une offre produit qui s'est étoffée pour répondre aux besoins des clients. La convergence et la simplification des terminologies utilisées permettraient de rendre plus lisible la grille tarifaire globale, son appropriation par l'entrepreneur et de faciliter la comparaison entre les offres.

1.2 La pratique actuelle

Dans un marché concurrentiel et caractérisé par une liberté fondamentale de tarification, les différents réseaux bancaires déterminent librement les terminologies qu'ils souhaitent retenir pour leur grille tarifaire. En particulier, il n'existe aucune harmonisation des terminologies utilisées pour un même objet, ni en termes de dispositions légales ou réglementaires ni en termes de mesures prises par le secteur lui-même. Aussi peut-on parfois trouver une grande diversité de termes utilisés pour désigner, pour un produit de financement donné, une composante tarifaire. Le nombre de composantes est variable d'un réseau bancaire à l'autre, pour un même produit de financement, et les désignations de ces composantes peuvent être également variables.

Sur le marché, les principales composantes tarifaires sont au nombre de 2 pour un crédit court terme (frais de dossier/intérêts débiteurs), de l'ordre de 6 pour un découvert autorisé ou une facilité de caisse, de l'ordre d'une dizaine pour l'escompte et la cession Dailly, sans forcément toutes être utilisées par chaque banque, pour atteindre plusieurs dizaines de composantes pour l'affacturage.

Pour la facilité de caisse, le découvert autorisé et le crédit court terme, les termes utilisés d'un réseau bancaire à l'autre sont quasiment identiques. En revanche, pour l'escompte, la mobilisation de créances professionnelles (cession Dailly) et surtout l'affacturage, la multiplicité des termes

employés par les différents acteurs pour désigner une même composante tarifaire peut devenir problématique ; certaines désignations n'étant pas intuitives, il est parfois très difficile de les rattacher à une composante tarifaire identifiée.

⇒ Pour les **produits de financement bancaire classiques** :

Les « *frais de dossier* », terme générique, peuvent avoir des désignations variées, car plus précises en lien avec un événement particulier. Par exemple, pour le découvert autorisé ou le crédit court terme, on peut rencontrer les dénominations suivantes :

- « *frais de dossier* »,
- « *frais de mise en place* »,
- « *frais de renouvellement* »,
- « *frais d'actualisation* » ou
- « *frais d'étude annuelle* », pour désigner le même objet.

Pour l'escompte, toujours pour désigner les frais de dossier, on pourra rencontrer :

- « *les frais de dossier* »,
- « *les frais de mise en place* »,
- « *les frais d'ouverture* »,
- « *les frais d'actualisation* »,
- « *les frais de gestion* »,
- « *les frais d'examen* » ou encore
- « *les frais d'études* ».

Pour la Dailly, la FBF a recensé 8 composantes tarifaires principalement utilisées. L'Observatoire a relevé différentes dénominations, comme : « *Avances sur Facture* », « *Commission de service* », « *Commission minimum forfaitaire (si pas d'intérêts)* », « *Impayé, réclamation (par opération)* », « *Echéancier mensuel* », « *Frais de mise en place escompte ponctuel/Dailly* », « *Commission d'engagement sur ligne Dailly* », « *Intervention sur événement* », « *Édition d'un échéancier mensuel de l'encours Dailly* ». Il n'est pas simple pour un dirigeant de TPE de savoir à quelle modalité tarifaire précise se rattachent ces différentes lignes et quelles sont celles qui relèvent de la même composante.

⇒ Dans le cas de l'**affacturation** :

Pour ce produit, la « *commission de financement* », qui vise à rémunérer les avances de trésorerie faites par l'affactureur en anticipation des factures cédées, est structurante pour la composition du tarif global du produit d'affacturation même si elle est actuellement assez basse en raison du contexte actuel de taux d'intérêt historiquement bas. Au vu de l'examen des différentes désignations, définitions et modalités de calcul que les affactureurs ont fait remonter à l'Observatoire, cette composante tarifaire peut être désignée à ce jour sous les 9 formes suivantes :

- « *commission spéciale de financement* »,
- « *commission de financement* »,
- « *commission de financement (ou d'anticipation)* »,

- « *frais financiers ou commission spéciale de financement* »,
- « *frais financiers* »,
- « *commission spéciale* »,
- « *frais financiers de mobilisation* »,
- « *commission de financement précomptée* »,
- « *commission de financement décomptée* ».

Si certains termes sont sémantiquement très proches entre eux, d'autres ne le sont pas du tout.

De même, l'autre composante essentielle du tarif de l'affacturage est la « *commission d'affacturage* », qui vise à rémunérer un certain nombre d'activités précises liées directement au métier de l'affacturage (prise en charge du poste-clients, relances, litiges, recouvrements et encaissements...). Si cette dénomination est très largement utilisée sur le marché, la dénomination « *commission de service* » a été rencontrée.

Les autres composantes tarifaires de l'affacturage sont constituées des « *tarifications annexes* » (dont frais de dossier) et des tarifications portant sur les services optionnels ou des prestations spécifiques. Dans ce très grand ensemble de frais complémentaires aux commissions de financement et d'affacturage, on peut trouver une multitude de composantes tarifaires, désignées de manière plus ou moins intuitive, avec des dénominations variables d'un affactureur à l'autre. Hors commissions de financement / affacturage, ce sont ainsi plus de 150 dénominations tarifaires différentes que l'Observatoire a pu recenser, utilisées par les différents affactureurs et se rapportant à des composantes tarifaires, parfois à peu près identifiées et parfois non, compte tenu de leur désignation peu intuitive. Le tableau en annexe 2 présente les différentes dénominations relevées par l'Observatoire, utilisées pour les composantes tarifaires entrant dans la tarification de l'affacturage.

1.3 Eléments de comparaison au Royaume-Uni, en Italie et en Allemagne

Au **Royaume-Uni**, les termes des composantes tarifaires des différents produits de financements (découverts, prêts à court ou long terme...) ne font pas l'objet d'une harmonisation poussée, mais il existe des dispositifs visant cet objectif. Pour une banque, cela prend souvent la forme d'une "summary box", où les principales caractéristiques d'un produit de financement sont récapitulées. Si la présence de cet encadré synthétique ne constitue pas une obligation, elle est toutefois recommandée, dans le cadre de la charte adoptée par les banques elles-mêmes, le *Lending Code*, qui concerne les particuliers et les TPE⁶. Il n'y a pas de disposition impliquant une harmonisation entre ces « encadrés » d'un réseau bancaire à l'autre. Dans les faits, les offres sont adaptées aux caractéristiques de chaque TPE, composées de nombreux éléments et souvent négociables à des degrés divers. Selon le rapport conjoint des autorités de régulation de juillet 2014 sur le financement des PME, ces éléments rendent finalement la comparaison difficile et les TPE n'arrivent

⁶ Une première édition de ce code a été publiée en 2009 et la dernière version date d'octobre 2014. L'ensemble des acteurs importants du secteur financier s'y soumet de façon volontaire (la British Bankers' Association, principale organisation des banques, est le premier sponsor de cette initiative). Une société à but non lucratif, le *Lending Standards Board*, est chargée de faire respecter ce code de conduite depuis novembre 2009. Elle est liée par des MoU avec la FCA.

généralement pas à estimer le montant qu'elles auraient payé auprès d'un autre établissement bancaire pour un produit équivalent⁷.

En **Italie**, les termes des composantes tarifaires n'ont pas fait l'objet d'une harmonisation de la part du législateur ni des autorités de surveillance. Toutefois, la Banque d'Italie a développé un glossaire, disponible sur son site internet⁸, des principaux termes concernant le crédit, l'assurance et l'épargne. On peut y trouver un certain nombre de termes, correspondant à des composantes tarifaires de produits de financement court terme, mais ils sont loin d'être exhaustifs. Ils comprennent une définition, mais n'indiquent pas de modalités de calcul et sont dilués dans un ensemble plus vaste comprenant de nombreux termes économiques et financiers, largement tournés vers les particuliers.

En **Allemagne**, les termes des composantes tarifaires des produits de financement des entreprises ne sont pas harmonisés.

1.4 Travaux réalisés et recommandations

Sous l'égide de l'Observatoire, les fédérations professionnelles de la banque et de l'affacturage ont élaboré des glossaires pédagogiques des principales composantes tarifaires des produits de financement étudiés permettant aux entrepreneurs de pouvoir plus facilement se repérer dans l'ensemble des offres tarifaires, en leur indiquant, pour chaque famille de produit, la définition des composantes et, sommairement, le mode de calcul correspondant.

- Dans le cadre des travaux sur le glossaire pédagogique, la **FBF** a identifié pour la facilité de caisse, le découvert autorisé, le crédit court terme, l'escompte et la « Dailly », les principales composantes tarifaires susceptibles d'être utilisées par les différents réseaux bancaires (cf. annexe 3). A chaque composante tarifaire sont associées une définition et une présentation succincte des modalités de calcul de son coût. Ce glossaire n'est pas, par nature, un recensement exhaustif et figé de tous les éléments de tarification possibles des produits de financement.

Exemple : la « commission de plus fort découvert » pour le découvert autorisé

Commission de plus fort découvert	Commission liée au solde débiteur le plus important pendant la période considérée.	Calcul en appliquant un taux spécifique sur le solde débiteur le plus important pendant la période considérée.
--	--	--

⁷ Autorités : Financial Conduct Authority (FCA) et Competition Markets Authority (CMA). Extraits : « *Financial products and services are often complex and difficult to understand, given the variation in pricing structures and features among providers* » ; « *There are a number of fees and charges for loans that can take many different forms and vary across providers. This may make it difficult to obtain a total price for a loan, while the possibility of additional fees in certain circumstances can obscure the total price of a loan (...) there is limited transparency of the full range of fees and charges for loans offered by the largest banks* ».

⁸ <https://www.bancaditalia.it/footer/glossario/index.html>

- **L'ASF** a conduit un travail équivalent en ce qui concerne l'affacturage. Ce travail a été initié alors que ce produit s'est rapidement développé au cours des dernières années, en particulier, en direction des TPE, avec l'apparition de nouveaux acteurs de l'affacturage, qui ont, chacun, développé leurs propres terminologies et grilles tarifaires. Il existe aussi une sophistication et une complexité intrinsèques au produit (afin de l'adapter au mieux aux besoins des entreprises), qui sont plutôt allées en s'accroissant. Cette évolution s'est produite sans prise de conscience globale de l'hétérogénéité croissante des modes de présentation des tarifs et donc d'une lisibilité globale limitée. Suite au recensement des différentes composantes tarifaires effectué par l'Observatoire au cours de l'été 2015, la Commission Affacturage de l'ASF a mené au cours de l'automne 2015 un important travail de convergence des terminologies et de simplification en réduisant le nombre de composantes. Cet exercice, ambitieux, a permis d'aboutir à un document présentant de manière unifiée les composantes tarifaires de l'affacturage, avec une désignation unique, et précisant la définition de ces composantes ainsi que les modalités de calcul du coût (selon le même modèle que celui utilisé par la FBF). Le document (cf. annexe 4) a été validé par la Commission puis la Section Affacturage de l'ASF. Il avait été transmis aux membres de l'Observatoire en décembre 2015.

Exemple : la « *commission de financement* »

Commission de financement	Commission rémunérant les avances de trésorerie consenties au client sur les créances cédées.	La commission de financement qui figure dans le contrat d'affacturage conclu avec le client est exprimée par un taux de commission contractuel fondé sur un taux de référence intégrant une marge, en fonction de la qualité du client. Elle est calculée d'après le montant et la période de financement.
----------------------------------	---	--

S'agissant de la diffusion de ces glossaires, l'Observatoire recommande que les glossaires de la FBF et de l'ASF soient largement diffusés à la fois par les établissements et les fédérations, notamment sur les sites internet, et qu'ils servent de référence pour les acteurs du marché. La Médiation du crédit aux entreprises mettra également ces glossaires sur son site.

L'Observatoire recommande que les banques et les affactureurs reprennent les terminologies présentées dans ces glossaires dans leurs plaquettes ou guides tarifaires. Compte tenu de l'adaptation nécessaire des systèmes d'information, cette mise en cohérence entre les plaquettes et les glossaires pourra être progressive.

II. La présentation *a priori* des tarifs des produits de financement

2.1 Les enjeux

La clarté et la transparence des informations *a priori* sur la tarification des produits de financement court terme pour les TPE constituent le préalable nécessaire à une discussion équilibrée entre l'entrepreneur et sa banque sur l'accès à des produits de financement court terme au regard des besoins identifiés. En revanche et contrairement à l'acquisition de biens ou de services « classiques », l'affichage transparent en matière tarifaire pour les produits de financement n'est jamais synonyme de droit à l'obtention d'un crédit et, lorsqu'il y a un accord de principe du prêt par la banque, une partie de sa tarification (le taux du prêt ou du financement) sera nécessairement liée à l'appréciation du risque qu'elle portera sur cette contrepartie, à savoir l'entreprise et son projet. S'il est souhaitable que les éléments de la tarification soient accessibles, il n'est pas possible de figer *a priori* et d'afficher le taux d'intérêt des produits de financement court terme.

2-1-1 La mise à disposition des conditions tarifaires

Pour pouvoir faire leur choix et négocier de la façon la plus efficace possible avec leur banque, les entrepreneurs doivent pouvoir disposer de l'ensemble des informations utiles leur permettant de comparer les avantages et inconvénients des différents produits de financement et également de comparer l'offre d'une banque à celle d'autres banques, y compris en termes de coût d'utilisation du produit. Pour ce faire, les conditions tarifaires des différents produits proposés doivent être préalablement mises à la disposition des entrepreneurs.

Cette information est d'abord censée se trouver sur la « plaquette tarifaire » de l'établissement financier pour le produit considéré, que le support de la plaquette soit numérique (visible et téléchargeable à partir du site internet de la banque) ou papier. Il est important que l'information soit présentée de manière claire et facilement compréhensible. Les enjeux en matière de terminologie ont déjà été soulignés. Il importe également que les plaquettes soient complètes, c'est-à-dire qu'elles contiennent l'ensemble des éléments constitutifs du coût du produit de financement.

Ces données sont essentielles pour que le dirigeant ou ceux qui l'accompagnent soient en mesure de simuler ou au moins d'évaluer le coût de l'utilisation d'un produit de financement. Si, dans le contrat final, toutes les composantes tarifaires sont décrites précisément, il paraît envisageable que ces composantes soient également présentées, en amont, dans les plaquettes tarifaires, en signalant que s'ajoute la prise en compte des valeurs liées à l'analyse du risque.

La convergence des terminologies et la transparence accrue des plaquettes (exhaustivité de la présentation des composantes tarifaires et renseignement des tarifs pour chacune des composantes non liées à l'appréciation du risque) permettraient d'améliorer de manière sensible la comparabilité des tarifs, d'un produit à l'autre et, pour un même produit, d'un réseau bancaire à l'autre. Une bonne présentation des données tarifaires facilite ces exercices de comparaison, que l'entrepreneur peut effectuer seul ou en se faisant accompagner et aider (par ses banquiers, son expert-comptable ou

son organisme de gestion agréé, son organisation professionnelle, son réseau consulaire ou encore par des sociétés de conseil, de veille, des comparateurs ou simulateurs, des sociétés de courtage).

2-1-2 L'évaluation des coûts lors des discussions avec le banquier/affactureur

La demande de financement de l'entrepreneur s'explique par un besoin spécifique. Il faut que le produit choisi réponde à ce besoin. Dans une certaine mesure, les produits proposés peuvent être substituables ou partiellement substituables, mais dans d'autres cas seul un type de produit est adapté à la situation de l'entreprise. Dans ce cas de figure, la comparaison tarifaire des produits entre eux n'a pas de sens ; en revanche, la comparaison entre les réseaux bancaires est pertinente.

Les cas de l'affacturage, de l'escompte ou de la « Dailly », dans la mesure où ils s'appuient sur la mobilisation de créances, sont particuliers. En effet, ces produits doivent répondre à des critères particuliers. Le caractère plus ou moins « factorable » ou mobilisable du poste clients doit être évalué par l'entreprise et ses partenaires financiers. Par exemple, le poste clients n'est pas forcément « factorable » ou il ne l'est que partiellement (pour certaines activités, la mise en œuvre de l'affacturage, avec une cession des factures, ne peut pas se dérouler facilement, compte tenu, notamment, du calendrier de réalisation des prestations facturées : cas du BTP, de la location de matériels etc.). Par ailleurs, l'équipement informatique de la société doit pouvoir être compatible avec la mise en place de l'affacturage. L'analyse de la « factorabilité » du poste clients ou de sa capacité à être mobilisé doit donc être dûment faite avant toute contractualisation du produit.

Au-delà du choix même du produit, le calibrage des différents paramètres d'utilisation du produit est également déterminant. Par exemple, pour un découvert, si le plafond est trop élevé, la « commission de non utilisation » risque d'être importante ; inversement, s'il est trop bas, la « commission de plus fort découvert » et le risque d'aller au-delà du découvert auront un coût supplémentaire. Pour optimiser le coût d'utilisation du produit, il est donc essentiel de bien définir ses paramètres et de dialoguer avec son banquier de façon récurrente. De même, pour les produits mobilisant le poste clients, en particulier pour l'affacturage, le volume de factures à céder, prévisible avec une marge de précision plus ou moins forte, doit être estimé aussi finement que possible.

La question du choix du produit le plus adapté, de son calibrage et la discussion sur les conditions tarifaires appliquées à l'utilisation de ce produit doivent être abordées dans le cadre d'échanges entre l'entrepreneur et le banquier. L'analyse personnalisée de la banque est facilitée par sa connaissance de son client, notamment, la connaissance de son projet, de sa rentabilité, de son environnement concurrentiel, de sa solvabilité, du niveau de risque à prendre en compte etc. Il doit être possible, à partir de certaines hypothèses sur les montants envisagés, le mode d'utilisation a priori prévisible du produit, d'estimer approximativement, dans certains cas, le coût du produit (et éventuellement des différentes composantes tarifaires). Le chargé de clientèle peut préciser, commenter, expliquer ces informations. Ensuite, cet échange débouche, éventuellement, sur une proposition précise, comportant les mentions obligatoires, les différentes composantes de prix et, en particulier, le taux effectif global (TEG), dont l'objet est de donner une image synthétique du coût du produit et de faciliter les comparaisons avec les autres produits ou les autres banques (voir *infra* sur le TEG).

Dans le cadre de ces échanges, le dirigeant d'entreprise peut chercher à négocier certains éléments de tarification. Pour autant, pour négocier une composante, il faut savoir qu'elle existe. Or, si elle ne figure pas sur la plaquette et si le chargé de clientèle ne la présente pas, il est difficile de négocier. L'affichage dans la plaquette de l'ensemble des composantes tarifaires existantes vise d'ailleurs à ce que l'entrepreneur ait simplement conscience de l'existence de ces tarifications, au-delà des intérêts débiteurs et des « frais de dossier » qu'il peut avoir le plus spontanément en tête.

2.2 Les pratiques actuelles

2-2-1 Les produits bancaires (hors affacturation)

Les établissements bancaires présentent tous des plaquettes tarifaires pour leurs produits de financement, que ce soit sur leur site internet ou en format papier, notamment sous les dénominations « Conditions tarifaires », « Guide tarifaire » ou « Brochure tarifaire » (Tarifs en vigueur le ...). Les plaquettes sont téléchargeables sur les sites internet des banques. Au-delà des plaquettes, les banques mettent aussi, généralement, à disposition des fiches-types sur les produits de financement à vocation pédagogique, mais, en matière tarifaire, ces fiches n'apportent pas d'information particulière. Elles peuvent aussi proposer des simulateurs (voir Annexe 5) pour des demandes de crédit. En revanche, il ne semble pas y avoir de simulateur pour les autres produits de financement mentionnés dans ce rapport (découvert, facilité de caisse, escompte et Dailly).

Pour analyser les plaquettes bancaires, deux méthodes ont été utilisées : une analyse qualitative sur 15 plaquettes, insistant sur les questions de présentation, de classification, de lisibilité générale et une analyse plus quantitative, s'appuyant sur les résultats d'une prestation d'une société de conseil en veille tarifaire réalisée à partir d'un grand nombre d'établissements de crédit (93).

⇒ L'analyse qualitative

Une sélection de 15 plaquettes a été examinée en détail⁹.

Pour ce qui relève des financements de court terme, cet examen met en exergue une grande hétérogénéité entre les différentes plaquettes, que ce soit en termes de présentation, volume, classification, nombre de composantes décrites, tarifications renseignées.

De façon systématique, les plaquettes comprennent les différents produits ou services bancaires regroupés par grande famille (gestion des comptes, moyens de paiement, crédits, placements financiers, banque à distance, opérations internationales...). Une première question est donc de savoir si les 5 produits de financement court terme examinés dans ce rapport sont bien regroupés dans une même catégorie.

⁹ Banque Populaire du Nord, Banque Populaire des Alpes, Caisse d'Epargne Ile-de-France, Caisse d'Epargne Languedoc-Roussillon, Crédit Agricole Alpes-Provence, Crédit Agricole Normandie, Crédit Agricole Charente Deux-Sèvres, Crédit Mutuel Est Europe, Crédit Mutuel Sud-Ouest, CIC, BNP-Paribas, Société Générale, Crédit du Nord, HSBC, LCL.

- **Les crédits de court terme**

A la différence du crédit à moyen/long terme toujours référencé et souvent regroupé sous la bannière des « crédits d'investissement », le crédit clairement identifié comme du crédit de court terme, dans quelques cas appelé « crédit de fonctionnement », n'est mentionné que dans 8 des 15 plaquettes. Les « crédits de campagne », qui relèvent clairement de ces crédits de court terme (ils sont utilisés par les entreprises dans des contextes saisonniers, en général, bien précis et sont souvent commercialisés par les banques), ne sont mentionnés dans aucune des 15 banques examinées. Ils ne sont toutefois pas toujours proposés aux TPE ou sont assimilés aux crédits de trésorerie.

Ainsi le cas le plus répandu est-il le suivant :

6. VOS FINANCEMENTS PROFESSIONNELS

	Euros
Le financement du cycle d'exploitation	
■ Découvert	1 % du montant du crédit consenti avec un mini de 42,00 et un maxi de 130,00 ⁽¹⁾
– Frais d'étude annuels - Convention de Trésorerie Courante (CTC) ⁽¹⁾	étude personnalisée
– Crédit à durée indéterminée permettant de faire face aux décalages occasionnels de trésorerie	
– Taux contractuel sur découvert	
– Découvert professionnel non contractualisé	étude personnalisée
■ Affacturation	
Financement récurrent ou ponctuel du poste client pour les professionnels travaillant en B to B	
– Offre vous permettant de financer votre poste client, d'être assuré contre d'éventuels impayés et d'accélérer l'encaissement de vos factures en déléguant la relance de vos clients	étude personnalisée
– Offre vous permettant de financer une partie de votre poste client pour vos besoins ponctuels de trésorerie	étude personnalisée
■ Escompte	étude personnalisée
Escompte de Lettres de Change Relevé et Billets à Ordre Relevé	
Les crédits d'investissement	
■ Escompte	1 % du montant du crédit avec un mini de 135,00
■ Prêt moyen et long terme Frais de traitement et d'étude du dossier (en fonction de la complexité du dossier)	
■ Crédit-Bail Mobilier ⁽²⁾	1 % du montant du crédit avec un mini de 135,00
– Frais de traitement et d'étude du dossier (en fonction de la complexité du dossier)	TVA
– Frais de publication au greffe	TVA
– Location avec Option d'Achat (LOA) ⁽³⁾	étude personnalisée
■ Location Longue Durée (LDD) ⁽³⁾	étude personnalisée

Les crédits sont bien rangés dans la catégorie regroupant l'ensemble des financements de court terme (avec la désignation ici « Vos financements professionnels »), avec le découvert, l'affacturation, l'escompte ou encore le crédit-bail ou la location longue durée, mais ils n'apparaissent que sous la forme des « crédits d'investissement » et pour du « prêt moyen ou long terme ».

En revanche, dans la plaquette suivante, la catégorie des crédits court terme est bien identifiable. Dans la catégorie des « Crédits et garanties », une famille de produits appelée « Crédits de fonctionnement » précède une autre famille de produits appelée « Crédits d'investissement » :

Crédits de fonctionnement

Frais d'étude et d'actualisation de dossier court terme, à partir de	90,00 €
Frais de confirmation de crédits	de 0,15 % à 2,00 %
	de 0,15 % à 2,00 %
• minimum	150,00 €
à partir de	90,00 €

Crédits d'investissement

Frais de dossier	1,00 %
• minimum	120,00 €

Dans plusieurs cas, la présentation ne permet pas spontanément de savoir si les crédits indiqués se rapportent à du moyen / long terme, du court terme ou les deux. Par exemple :

VOS FINANCEMENTS PROFESSIONNELS

MISE EN PLACE DE FINANCEMENTS⁽²²⁾



Les taux des prêts et des crédits
En fonction de leur objet, de la durée et de
la situation de l'emprunteur

Consultez
votre Conseiller

• Le découvert et la facilité de caisse

La facilité de caisse est directement mentionnée dans 7 des 15 plaquettes examinées. Le découvert est mentionné dans 14 plaquettes sur 15.

Ces produits sont, plutôt, évoqués dans la partie relative aux « crédits/financements de court terme ». Toutefois, le découvert peut n'être présent que dans la partie « tenue de compte » (5 cas sur 15), pas en tant que tel mais avec, en général, la mention de la composante « *commission de plus fort découvert* ». Ou encore, le découvert est présent dans les deux parties (à titre principal, dans les « crédits » mais, avec une ou des composantes tarifaires, également dans la partie « tenue de compte », au titre des services de tenue de compte).

Par exemple, dans la plaquette suivante, le découvert est mentionné dans la partie « *Financements et crédits* », avec une information tarifaire extrêmement succincte.

6. FINANCEMENTS ET CRÉDITS

➔ Financement court terme et affacturage

► Vous devez faire face à des décalages de trésorerie quelques jours par mois

La facilité de caisse est une autorisation de débit en compte à durée indéterminée, accordée quelques jours par mois, pour pallier vos besoins de trésorerie dus aux décalages entre les dépenses et les recettes.

Frais de dossier :

À l'ouverture et au renouvellement de la ligne 1% du montant de la facilité de caisse - maximum 100 €

► Vous souhaitez anticiper une rentrée d'argent à venir

Le **Découvert personnalisé** est une autorisation de débit en compte qui vous permet de financer vos besoins de trésorerie supérieurs à 1 mois, dus aux décalages entre les décaissements et les encaissements prévus.

Vous pouvez utiliser votre Découvert à votre gré, partiellement ou totalement en fonction de vos besoins, dans la limite du montant maximum autorisé, et sur la durée fixée contractuellement.

Frais de dossier :

À l'ouverture et au renouvellement de la ligne 1% du montant du découvert - maximum 100 €

Dans la même plaquette, une information sur le découvert est aussi indiquée dans la partie relative à l'« Ouverture, fonctionnement et suivi du compte ». En particulier, la « commission de découvert » est renseignée. Une telle commission s'applique donc au titulaire du compte dont le compte est débiteur. S'applique-t-elle également au débiteur qui a négocié un contrat de découvert ? Probablement.

1. OUVERTURE, FONCTIONNEMENT ET SUIVI DU COMPTE

➔ Ouverture, transformation, clôture

• Ouverture de compte	GRATUIT
• Transfert du compte vers une autre agence	GRATUIT
• Clôture de compte	GRATUIT
• Services Bancaires de Base	GRATUIT

(fournis dans le cadre du droit au compte, en application notamment des articles L.312-1 et D.312-5 du Code monétaire et financier)

➔ Tenue de compte

• Frais de gestion de compte (compte en euros)	de 57,50 € à 208 € par compte et par trimestre
• Commission de mouvement (ou de compte)	de 0,06 % à 0,1 %
La commission, perçue à la fin de chaque période d'arrêté de votre compte, s'applique au montant des flux débiteurs liés à votre activité commerciale.	
• Commission de découvert	à partir de 0,07 %
Elle s'applique sur le plus fort découvert en valeur du mois, limitée à la moitié des intérêts débiteurs.	
• Frais d'actualisation de dossier juridique, administratif et comptable	à partir de 90 € / an
Ils rémunèrent l'actualisation administrative et informatique de votre dossier (situation juridique, fiscale et comptable) au titre de nos obligations légales.	
• Frais pour compte inactif	30 € / an
(cf. article L. 312-19 du Code Monétaire et Financier à concurrence du solde disponible sur le compte)	

D'ailleurs, il existe des plaquettes où cette mention est bien renseignée deux fois : une fois dans la partie « tenue de compte » (ci-dessous « *Le compte courant* »), une fois dans la partie « crédits » :

Le compte courant

► Les frais et les commissions

• Frais de tenue de compte Professionnels	47 €/trim
• Frais de tenue de compte Associations	25 €/trim
• Frais de traitement, de recherche d'adresse postale et de conservation d'avoirs sur comptes avec adresse inconnue ..	24 €
• Commission de mouvement ⁽⁴⁾	0,15 %, min 15 €/trim
• Commission de plus fort découvert ⁽⁴⁾	0,15 %
• Commission de dépassement de découvert ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	2 %
(majoration taux client)	
• Commission d'immobilisation sur découvert ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	1 %
• Commission annuelle de tenue de dossier administratif ⁽⁶⁾	62,50 €/an
• Frais de gestion de compte courant inactif ⁽⁶⁾ depuis plus de 12 mois	30 €/an

Les crédits

► Les crédits d'exploitation

Les informations figurant dans cette rubrique ne constituent pas une offre de découvert.

• Intérêts débiteurs	Taux de base + 6 %
• Autorisation de découvert	
- Frais de dossier	1 % du montant du découvert
(min 50 €, max 300 €)	
- Commission d'immobilisation sur découvert ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	1 %
- Commission de dépassement de découvert ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	2 %
- Commission de plus fort découvert ⁽⁵⁾	0,15 %
• Frais d'actualisation de découvert	50 €/an

Les mêmes commissions s'appliquent ici très clairement pour le découvert traité dans le cadre de la « tenue de compte » et dans le cadre des « crédits ».

Il est vrai que le découvert, non contractualisé et non considéré comme un produit, est un événement que l'on peut rencontrer dans le cadre de la tenue de compte d'un client. De ce point de vue, il paraît normal que les coûts associés au basculement du compte en situation de découvert apparaissent dans cette partie « tenue de compte ». Toutefois, le découvert autorisé en tant que produit et donc en tant que crédit/financement de court terme est, en principe, toujours proposé par les banques et, dans ce cas, il aurait vocation à figurer dans la partie « crédits ». Le découvert et la facilité de caisse sont d'ailleurs très clairement des « lignes de crédit » au sens de la classification de la Banque de France.

- **L'escompte et la cession de créances professionnelles (« Dailly »)**

Quand ils sont mentionnés, l'escompte, la Dailly (et l'affacturage, qui est un autre outil associé à la gestion du poste clients) sont, en général, regroupés, au sein de la partie « crédits/financements » et au titre des « moyens de paiement » pour la partie liée aux services d'encaissement et de télétransmission.

L'escompte est mentionné dans les 15 plaquettes examinées. Dans 11 cas sur 15, il l'est dans la catégorie « crédits/financements » et, dans 4 cas, il l'est (au titre de composantes tarifaires) dans une catégorie différente (« moyens de paiement », « opérations de paiement et d'encaissement », « dates de valeur »). La Dailly est explicitement mentionnée dans 5 cas et semble être présente avec d'autres dénominations dans 3 cas. Dans ces 5 à 8 cas, elle figure dans la catégorie « crédits/financements ». Dans 1 cas, elle est à part.

L'extrait de plaquette suivant est, par exemple, bien renseigné. Escompte et Dailly figurent explicitement (et sont, en l'occurrence, relativement bien renseignés).

> Les opérations de portefeuille	
<i>Le taux d'intérêt est calculé en référence au taux de base et appliqué sur le montant nominal de l'effet avec un décompte prorata temporis.</i>	
L'escompte d'effets de commerce	
• Nombre mini de jours d'escompte pour le calcul des intérêts	10 J ouvrés
• Montant mini des intérêts perçus pour escompte	5,30 €
Les cessions de créances professionnelles (Loi Dailly)	
• Mise en place de la Convention	50 €
• Commission :	
- Par bordereau	50 €
- De notification	16 €
- De prorogation	14 €
- Par facture cédée	14 €
- De mise en impayé	20 €
• Lettre de relance sur Dailly non réglée	20 €

En revanche, dans la plaquette suivante, l'escompte et, a priori, la Dailly figurent bien, mais elles figurent dans la partie « moyens de paiement » (et pas du tout dans la partie « crédits »).

4. MOYENS DE PAIEMENT	
4.1. Moyens de paiement – Les encaissements	
4.1.1 Moyens de paiements domestiques	
■ Espèces ■ Versements d'espèces ■ Versements d'espèces grands remettants * Comptage billets "grands remettants" * Comptage monnaie triée "grands remettants"	GRATUIT 1,00 ‰ 5,00 ‰
■ Chèques ■ Images chèques saisies au guichet (SBF - Sauf Bonne Fin) ■ Chèques remis * Nécessitant un traitement spécifique (muté, mal signé, mal endossé...) * Retourné impayé	GRATUIT 7,40 € GRATUIT
■ Effets : lettre de change ou billet à ordre ■ Encaissement * Télétransmission – Commission de remise – Commission de service par effet remis * Papier – Commission de remise – Commission de service par effet	GRATUIT 0,32 € 4,65 € 3,25 €
■ Effets remis en Crédit Après Encaissement (CAE) ■ Télétransmission * Commission de remise * Commission de service par effet remis ■ Papier * Commission de remise * Commission de service par effet remis	GRATUIT 15,00 € 4,65 € 15,00 €
■ Escompte ■ Télétransmission * Commission de remise * Commission de service par effet remis ■ Papier * Commission de remise * Commission de service par effet ■ Commissions additives * Commission d'endos* * Commission d'usage (si délai > 92 jours)* * Minimum de perception d'agios par effet ou commission forfaitaire par effet (effet inférieur à 800 €)*	GRATUIT 0,32 € 4,65 € 3,25 € 0,60 % 1,50 % 6,50 €
* Les commissions ci-dessus se cumulent s'il y a lieu	
■ Autres commissions * Demande de prorogation, réclamation, modification* * Effet remis retourné impayé	12,00 € 12,00 €
* Les commissions ci-dessus s'appliquent quel que soit le type de contrat et se cumulent s'il y a lieu	
■ Cession de créances professionnelles pratiquée par la Caisse * Suivi de bordereaux * Suivi d'une créance * Incidents sur cessions : impayé, règlement partiel * Procédure : relance, notification, refus de notification * Prorogation de créances Factor	7,60 € 3,80 € 12,75 € 12,75 € 12,75 € Nous consulter

L'escompte et la Dailly sont pourtant très clairement des « lignes de crédit » au sens de la classification de la Banque de France, de même que le découvert, la facilité de caisse ou l'affacturage.

⇒ *L'analyse quantitative*

Sur le niveau de renseignement des plaquettes tarifaires, à savoir dans quelle mesure la composante tarifaire extraite d'une plaquette, pour un produit donné, est renseignée, avec l'indication de tarifs chiffrés, une étude a été menée pour l'Observatoire par un cabinet d'études, veille et conseil pour les secteurs banque et assurance : SEMAPHORE CONSEIL.

Cette société exploite les données de l'ensemble des plaquettes tarifaires des banques et a pu vérifier à partir de ses bases de données le caractère plus ou moins complet des plaquettes, pour les principales composantes existantes (en reprenant celles qui ont été identifiées par la FBF dans son glossaire), et ce, pour chacun des produits de financement court terme examinés (hors affacturage) et pour un grand nombre de réseaux bancaires (93 établissements examinés). Seules les composantes tarifaires suffisamment utilisées dans l'ensemble du panel (par au moins 40% des établissements) ont été retenues pour l'étude.

L'absence de mention d'une composante peut avoir deux significations différentes :

- Le système de tarification ne comprend pas cette composante, il n'y a donc pas lieu de la mentionner ; par exemple, certains réseaux ne proposent plus désormais la « Dailly » aux TPE ;
- Le système de tarification comprend bien cette modalité mais il n'y a pas de communication sur l'existence même de la composante tarifaire.

Encadré 3 : définition du « taux de remplissage »

Dans la suite des commentaires, le *taux de remplissage d'une plaquette* se définit comme le rapport, exprimé en pourcentage, entre le nombre de tarifs renseignés par la banque (existence, pour une composante tarifaire identifiée, d'un tarif) et le nombre total de composantes tarifaires examinées. Le *taux de remplissage pour un produit* donné (ou *une composante tarifaire* de ce produit donnée) correspond au taux de remplissage observé pour les 93 établissements du panel, uniquement pour le produit considéré (ou la composante tarifaire considérée). Enfin, le *taux de remplissage global* des plaquettes tarifaires correspond au taux de remplissage, tous produits et toutes banques confondus, c'est-à-dire le rapport entre le nombre total de tarifs renseignés sur le produit du nombre total de composantes tarifaires et du nombre d'établissements bancaires examinés.

Par exemple, dans le cas de deux produits de financement A et B, comprenant, pour le produit A, 3 composantes tarifaires et, pour le produit B, 2 composantes et en se limitant à 2 banques, C1 et C2, nous avons le « tableau de remplissage des tarifs » suivant (une croix signifie que le tarif est renseigné) :

Produit	Composante tarifaire	Plaquette de la banque C1	Plaquette de la banque C2	Taux de remplissage par composante	Taux de remplissage par produit
A	A1	X	X	2/2 => 100%	4/6 => 66,7%
	A2		X	1/2 => 50%	
	A3	X		1/2 => 50%	
B	B1		X	1/2 => 50%	3/4 => 75%
	B2	X	X	2/2 => 100%	
Taux de remplissage par banque		3/5 => 60%	4/5 => 80%	Taux de remplissage global : 7/10 => 70%	

Les différents taux de remplissage, par composante tarifaire, par produit, par banque ou global sont indiqués.

En moyenne, les plaquettes tarifaires sont à moitié renseignées par rapport à l'ensemble des composantes tarifaires existantes, retenues pour l'étude : 54% des composantes, tous produits et tous réseaux confondus, sont renseignées par un tarif. D'un produit financier à l'autre, il y a peu de différences et le taux de remplissage moyen au niveau des réseaux bancaires est compris entre 49% pour la Dailly et 57% pour l'escompte¹⁰. En revanche, une très grande hétérogénéité entre les réseaux bancaires existe et ce, pour chacun des produits. Par exemple, pour la facilité de caisse, le taux de remplissage moyen est de 54%, mais le taux de remplissage le plus bas est à 23% et le plus élevé à 77%.

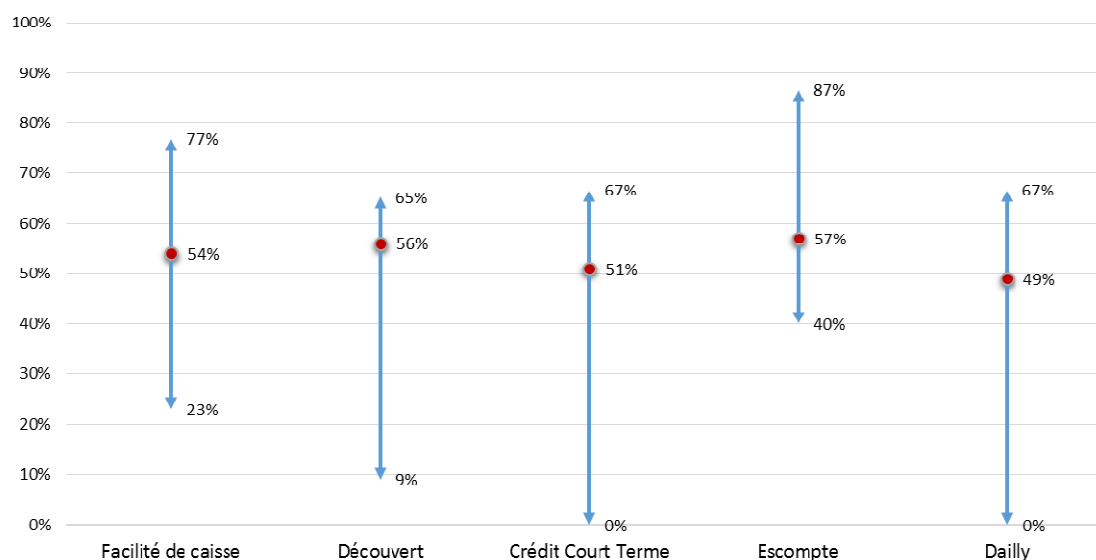
Pour savoir si le « non remplissage » d'une composante est liée à l'absence de commercialisation et donc de tarification ou à une absence de présentation dans la plaquette, il est possible de prendre quelques exemples. Pour les crédits court terme, plusieurs réseaux ont un taux de remplissage égal à 0. Or, ces réseaux proposent bien ces produits et, par définition, ces produits ont un coût. Il y a là, clairement, une absence de présentation. De même, pour la facilité de caisse et pour un réseau bancaire comprenant 15 caisses/banques régionales au sein du panel, le taux de remplissage atteint environ 1/3 pour les frais de dossiers au niveau global pour le réseau, c'est-à-dire que 5 caisses/banques de ce réseau affichent des frais de dossiers, tarifés, et les 10 autres ne les affichent

¹⁰ En passant par 51% pour le crédit échancé de court terme, 54% pour la facilité de caisse et 56% pour le découvert.

pas. Là aussi, il est clair que ces frais de dossiers, qui existent systématiquement, ne sont pas communiqués.

Le graphique ci-dessous présente ces taux de remplissage, tous réseaux bancaires confondus, pour les différents produits de financement court terme. Il montre aussi l'hétérogénéité des réseaux bancaires, les extrémités des flèches du graphique indiquant, pour chaque produit de financement, le taux de remplissage minimum observé dans le panel et le taux de remplissage maximum.

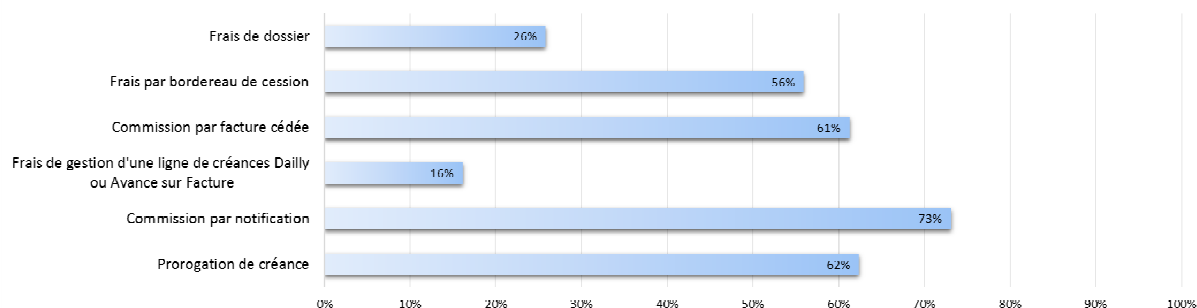
Disparité de communication d'un réseau à un autre



Source : SEMAPHORE CONSEIL

Pour chacun de ces produits, il est possible de distinguer les taux de remplissage portant sur les différentes composantes tarifaires. Par exemple, pour la Dailly, le graphique ci-dessous présente cette décomposition. Dans 61% des cas, toutes plaquettes tarifaires bancaires confondues, la « commission par facture cédée » apparaît et est tarifée. En revanche, les frais de dossier ne sont renseignés que dans 26% des cas.

Dailly - Les différents items de tarification au 01/12/2015



Source : SEMAPHORE CONSEIL

Enfin, il est possible de distinguer les taux de remplissage correspondant aux différents réseaux bancaires du panel (tous produits confondus). L'hétérogénéité est forte entre les établissements, les taux allant de 21% à 62% pour les 12 principaux réseaux.

⇒ **Compareurs**

Il existe de rares sites de compareurs présentant des comparaisons des coûts des offres bancaires destinées aux professionnels. Les comparaisons sont alors concentrées sur une partie très limitée des offres : les frais de gestion des banques, les offres de produits packagées. La robustesse de l'information paraît limitée, concernant le sujet de la tarification des produits de financement proposés aux TPE.

La société responsable de l'un de ces sites a été interrogé pour les besoins de ce rapport. Ce site proposait des comparatifs à partir d'informations disponibles sur internet, dans les plaquettes tarifaires, recoupées avec d'autres informations issues d'enquêtes directes auprès des chefs de produits dans les différentes banques. Une base de données était alimentée par la société responsable du site. Toutefois, le niveau de complétude de cette base de données et la difficulté de récupérer des informations précises ont entraîné l'arrêt de cet outil comparatif (pour les tarifs de produits de financement destinés aux professionnels) à l'été 2015. Plusieurs interlocuteurs bancaires de ce site indiquaient que les éléments de tarifs n'avaient pas à être renseignés car ils étaient négociés. La base de données continue cependant d'être alimentée. La société s'est déclarée vivement favorable à l'amélioration de la lisibilité des tarifs bancaires, en particulier, en termes de complétude et de renseignement des plaquettes tarifaires.

La quasi-absence de compareurs pour les professionnels est peut-être, de ce point de vue, un symptôme de la difficulté d'effectuer des comparaisons sur ce créneau.

Selon la FBF, les composantes tarifaires des produits de financement et, notamment, le taux d'intérêt sont liés à une appréciation du risque au cas par cas et vont être établis en fonction du profil de l'entreprise et de ses besoins. Ils vont être négociés par le chef d'entreprise. Néanmoins, compte tenu des caractéristiques de la relation banque-entreprise, dont la complexité est accrue quand on parle de TPE, en raison de la multitude de profils, l'intérêt des compareurs ne peut être que relatif par rapport à ceux destinés aux particuliers et tout particulièrement dès lors qu'on aborde la question des crédits. Pour ces derniers, la gamme des offres de crédit et de leur tarification reste limitée et l'estimation de la solvabilité peut être faite au moins dans un premier temps sur des critères industrialisables. Pour une entreprise, outre la connaissance que la banque aura de son client, peuvent entrer en jeu non seulement les notations internes de la banque mais aussi les cotations attribuées à l'entreprise par la Centrale des risques de la Banque de France. Toujours selon la FBF, dans la pratique, la volonté d'une base comparative des coûts des produits de financement court terme entre banques paraît illusoire, la plupart des entreprises bénéficiant d'une tarification personnalisée et adaptée au risque car il s'agit ici de crédits engagés sur les fonds propres de la banque et les dépôts de ses clients.

Du point de vue de l'UPA, de l'APCMA et de la CGPME, il pourrait être envisagé d'élargir le comparateur public – lancé le 1^{er} février 2016 – des tarifs bancaires pour les particuliers aux

principaux financements de court terme et de moyens de paiement proposés par les banques aux professionnels et TPE. Ce point n'a toutefois pas fait l'objet de débats au sein de l'Observatoire.

⇒ **Quelques éléments de conclusion sur les plaquettes tarifaires des banques**

Pour les produits examinés, l'information est rarement rassemblée au sein de la catégorie des « crédits/financements ». Il faut donc, en général, aller chercher de l'information dans d'autres catégories. Dans certaines plaquettes, l'information existante est trop limitée : incomplétude des composantes tarifaires indiquées et absence de chiffres en face de certaines composantes. Certaines plaquettes sont néanmoins relativement bien détaillées sur notre champ d'étude (cf. Annexe 6). Il peut, par ailleurs, être noté que, pour d'autres familles de produits ou services bancaires (ce qui relève du compte, de la banque à distance, des moyens de paiement, des transactions à l'international), les plaquettes tarifaires des banques peuvent être très complètes (l'Annexe 7 donne l'exemple des transactions à l'international, sachant par ailleurs que, pour des « professionnels », ces transactions sont, en termes relatifs, extrêmement limitées). Les banques ont expliqué ceci par le caractère spécifique de l'activité de crédit, fortement corrélée à la notion d'analyse et de maîtrise du risque.

2-2-2 L'affacturage

Le segment des TPE est couvert en affacturage à hauteur de 20 600 TPE (pour les TPE dont le chiffre d'affaires est en-deçà d'1,5 M€), un chiffre en hausse de 6% par rapport à 2013, pour un encours de créances de 3,4 Mds€, en hausse de 6,8% par rapport à 2013. Il y a lieu de noter que les factors français sont les seuls en Europe à avoir mis en œuvre et développé une offre pour les TPE.

Deux types de contrats peuvent être proposés aux TPE : des offres « standards » ou « simplifiées », celles-ci pouvant être limitées à une utilisation ponctuelle ou récurrente de l'affacturage ou bien pouvant donner lieu à une forfaitisation plus globale.

⇒ Les **contrats d'affacturage « standards »** permettent aux TPE de bénéficier de tout ou partie des services (financement, gestion du poste clients et/ou garantie). Les modes de fonctionnement et de tarification de ces contrats sont identiques à ceux prévus pour les autres types de clients. L'offre des établissements peut comprendre à la fois des contrats standards (notamment à partir d'un certain seuil de CA / ex. 700 K€, 1,5 M€ ...) et des offres simplifiées.

⇒ Les **contrats d'affacturage simplifiés** peuvent comprendre :

- Une utilisation ponctuelle ou récurrente de l'affacturage (à la demande) : le client choisit, en fonction de ses besoins à un instant donné, les créances à financer. Selon les établissements, le client peut bénéficier de tout ou partie des trois services. L'avance de trésorerie est limitée par un plafond variable selon les factors (ex. 100 K€, 200 K€ ...).
- Une forfaitisation de la commission d'affacturage : certains factors proposent plusieurs types de forfaits variant selon le plafond de financement, le nombre de factures remises par mois

... Les offres simplifiées comprennent souvent tous les services et peuvent permettre à la TPE de ne pas céder toutes ses factures sur un même débiteur¹¹.

a) Les plaquettes tarifaires mises en ligne

Les plaquettes des banques mentionnent, en général, l'affacturage. C'est le cas pour 10 des 15 plaquettes examinées *supra*. Quand l'affacturage est mentionné, il figure toujours dans la partie « crédits/financements », sauf dans un cas où il figure dans une catégorie propre. Sur les dix cas où il figure, dans neuf cas, aucun tarif n'est indiqué, seule la mention « *nous contacter* » (ou une formule équivalente) étant indiquée et, dans un cas, deux composantes tarifaires sont indiquées.

Les 10 cas sont présentés ci-dessous :

> Affacturage
Bénéficiez d'un financement rapide et de la sécurisation de votre poste clients.

Gestion de vos créances	Nous consulter
Gestion de votre poste clients	Nous consulter
Financement de vos créances	Nous consulter

Escompte et gestion de créances

Minimum d'intérêts perçus par effet	8,50 €
Commission forfaitaire pour effet inférieur à 800,00 €	8,50 €
Cession de créances	➔
Affacturage	➔
Avance sur facture	➔

Gestion du poste clients
Le recours à nos solutions de gestion du poste clients vous permet de financer votre activité et de vous développer en toute sécurité (information commerciale, assurance crédit, affacturage).

Affacturage [Nous consulter](#)
Assurance crédit [Nous consulter](#)

AFFACTURAGE
Avec nos offres personnalisées, vous optimisez votre trésorerie. Vous concentrez vos efforts sur le développement de votre activité en externalisant la gestion de votre poste Client et maîtrisez les risques liés à la gestion de vos créances.

L'Affacturage

> Facturéa
Optimisation de la gestion des créances client Consultez votre conseiller

CRÉANCES SERVICES (service d'affacturage)*	
Frais de dossier	50,00 €
Commission de services	0,9% des factures cédées

Par ailleurs, les plaquettes ne sont généralement pas présentées sur les sites internet des factors.

b) La présentation des tarifs après l'entrée en relation

L'ASF décrit de cette manière la séquence au cours de laquelle se fait la présentation *a priori* des tarifs :

¹¹ La forfaitisation de la commission d'affacturage et les modalités de fonctionnement du contrat varient en fonction : de la taille de l'entreprise (CA < à 1,2M€ ...) et/ou du CA cédé (< à 50, 150, 200 K€ ...), du montant du financement souhaité (qui peut être limité par des plafonds : 40, 100, 200 K€ ...), du nombre de factures, du nombre d'acheteurs garantis, du champ géographique d'intervention (domestique/export), du secteur d'activité et du mode de facturation atypique (situation de travaux ...).

- **Entrée en relation**
- **Envoi d'une proposition commerciale écrite**
- **Remise du guide de tarification et du contrat pour signature**
- **Démonstration des sites internet transactionnels sécurisés**
- **Accompagnement du client lors du démarrage du contrat d'affacturage**
- **Délai de rétractation**

Lors de la remise de la proposition commerciale (devis) aux prospects, les éléments tarifaires essentiels sont également transmis au prospect. Ces éléments couvrent, en particulier, les commissions d'affacturage et de financement, qui correspondent au fonctionnement normal de l'éventuel futur contrat d'affacturage. Ensuite, lors de l'envoi de la proposition contractuelle est joint le « guide de tarification », qui comprend l'ensemble des composantes tarifaires, y compris les tarifications annexes. Le client dispose alors de 14 jours pour se rétracter du contrat signé.

* * *

En termes de complétude des plaquettes tarifaires et par analogie avec la situation concernant les cinq autres produits de financement, il semble cohérent que les guides tarifaires relatifs à l'affacturage soient également bien complétés, c'est-à-dire soient exhaustifs au niveau des composantes et indiquent les tarifs associés aux différentes composantes.

Par ailleurs, il semble fondamental qu'à la suite de l'entrée en relation, les propositions commerciales soient bien systématiquement remises sous forme écrite aux entrepreneurs et qu'elles soient présentées selon des modalités claires, exactes et non trompeuses. En effet, la proposition commerciale ne peut masquer aucune des composantes tarifaires sous peine de donner une image trompeuse des modalités tarifaires, susceptible de biaiser à la baisse le coût effectif global anticipé et de, d'autant plus qu'il apparaît que les tarifications annexes, services optionnels et prestations spécifiques peuvent représenter une part significative du coût final du contrat (cf. encadré 4). Pour l'ASF, le risque est cependant de noyer le client, au stade d'un prospect commercial, sous un flot d'informations non essentielles. Pour les organisations professionnelles, il n'est néanmoins pas admissible qu'au cours de la discussion commerciale (il est souvent trop tard lors de la signature) soit passé sous silence le fait que d'autres frais ou commissions puissent intervenir.

Encadré 4 : audition d'un courtier en affacturage

Pour compléter sa compréhension de la présentation a priori dans l'affacturage, l'Observatoire a auditionné la société AU GROUP, un courtier en services financiers, spécialisé sur la gestion du poste-client des entreprises et dont le volume d'affaires concernant l'affacturage a beaucoup augmenté au cours des dernières années¹², en lien avec la rapide diffusion de ce produit :

- Même si l'affacturage est de plus en plus bancarisé, en ce sens qu'il est distribué, commercialisé par un réseau bancaire ou une filiale de ce réseau (dans 93% des cas)¹³, il n'est cependant pas tout à fait un produit bancaire comme un autre. Il est complexe et doit être finement ajusté aux besoins de trésorerie de l'entreprise et aux caractéristiques de son poste-client. Des distinctions peuvent être faites, en termes d'enjeux et d'avantages/inconvénients de l'affacturage, entre les plus petites entreprises (moins de quelques millions de CA), les entreprises un peu plus conséquentes (à partir de 6/7/8 M€ de CA) et les plus grosses (plus de 80/90 M€ de CA) ou encore entre les entreprises *in bonis* et celles qui sont en difficulté et s'orientent vers l'affacturage pour soulager leur trésorerie. Les coûts relatifs du produit seront différents selon que l'entreprise relève de l'une ou l'autre de ces catégories. En dessous d'1 M€, pour AU Group, l'affacturage n'est peut-être pas une solution de financement optimale, en termes de coût. En revanche, à partir d'1 M€, l'utilisation peut être examinée et le recours à l'affacturage peut devenir intéressant. Pour les TPE, la question du coût (en niveau) et des contraintes attachées au produit doit donc être examinée de près.
- Le coût du produit, au-delà des frais de dossier, comprend principalement la « commission de financement », liée aux intérêts débiteurs (ceux-ci étant calés sur l'euribor, à un niveau historiquement bas aujourd'hui, ils sont en ce moment très faibles) ainsi qu'au risque propre de crédit de l'entreprise cliente, et une « commission d'affacturage », qui rémunère, elle, le factor, pour les différents « métiers » qu'il exerce (analyse de risque, externalisation de la gestion du poste-client, recouvrement de créances et couverture du risque d'impayé ...). Toutefois, il existe également, annexées au contrat, des « tarifications annexes ». Or, celles-ci, qui sont censées traduire des événements exceptionnels ou liés à certaines opérations spécifiques dans la vie du contrat, occupent une part non négligeable et croissante dans le coût du produit. Alors qu'elles atteignaient environ 10 à 15% du coût de la commission d'affacturage il y a 5 ans, elles peuvent atteindre aujourd'hui environ 25% de cette commission. Pour AU Group, il existerait une certaine opacité des factors (difficultés d'accessibilité et d'interprétation, volontaires ou non) autour de ces éléments tarifaires, notamment les frais annexes, par ailleurs impossibles à simuler compte tenu de la nature même du produit. Au total, à côté de la commission de financement, purement « financière », la commission d'affacturage, qui constitue l'élément-socle, spécifique, du tarif de l'affacturage, tend à se rétrécir au profit d'autres frais divers, comme les tarifications annexes. La compréhension et la lisibilité a priori du tarif global en sont nécessairement affectées.

¹² Voir le site www.au-group.fr.

¹³ La banque est alors bien souvent un « apporteur d'affaires » à sa filiale d'affacturage. L'intérêt pour la banque est réel : si, par exemple, pour un client, on passe d'un découvert à de l'affacturage, pour la banque cela signifie que l'on passe d'un crédit « en blanc » à du « papier ». En conséquence, en termes de contraintes pour satisfaire aux exigences prudentielles, l'affacturage est aussi moins consommateur de fonds propres et donc particulièrement intéressant par rapport à d'autres produits de financement. Ceci explique également son rapide développement sur les années récentes.

c) Simulateurs et comparateurs en ligne

Par ailleurs, il existe des simulateurs en ligne (voir Annexe 6) et des comparateurs s'appuyant sur des simulations. Ainsi, en entrant le montant global de factures qui pourraient être cédées et l'activité de l'entreprise, une plateforme peut, en s'adressant à différents factors partenaires, rapidement indiquer le coût du produit selon les différents factors. Ce coût est a priori brut et global, sans décomposition tarifaire.

2-2-3 Le taux effectif global (TEG)

Pour l'ensemble des produits de financement considérés, la présentation du TEG est une obligation légale et il doit donc figurer, *a minima*, dans les documents contractuels signés par le chef d'entreprise et sa banque lorsque l'entreprise souscrit à l'un de ces produits de financement. Il n'est toutefois quasiment pas utilisé par les banquiers et affactureurs pour présenter le coût de leurs produits. En effet, hormis le crédit échancé (qui comprend un tableau d'amortissement), le TEG peut difficilement intégrer la part d'aléa parfois assez forte concernant les autres produits de financement (par exemple, il peut être assez difficile de prévoir dans quelle mesure un découvert sera utilisé ou encore de savoir dans quelle mesure on fera usage du contrat d'affacturage : nouveaux clients et donc nouvelles factures arrivant en cours d'exécution du contrat ...).

2-2-4 Le rôle des experts-comptables

Les experts-comptables aident leurs clients à s'orienter, mais ils ne peuvent pas les encourager à aller vers une banque plutôt qu'une autre. Ils suggèrent aux entrepreneurs de demander plusieurs devis pour un produit de financement et peuvent les aider dans le décryptage du devis et le choix possible entre différents produits. L'expert-comptable peut accompagner l'entrepreneur chez son banquier afin de faciliter l'obtention d'un financement. De manière générale, il accompagne donc, s'il est sollicité, le dirigeant de TPE dans sa recherche de financement.

Un guide a été élaboré par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables (CSOEC), à destination des experts-comptables, pour expliquer les différents besoins de financement des entreprises et les produits de financement qui permettraient d'y répondre. Ce guide a été téléchargé 3000 fois. De ce point de vue, les experts-comptables disposent d'une information harmonisée et complète, utile dans leurs relations avec leurs clients. Une version grand public de ce guide a été distribuée (2 000 exemplaires) lors de l'édition 2015 du Salon des entrepreneurs de Paris.

On signalera par ailleurs, que le CSOEC a mis en place, en 2011 avec plusieurs grands réseaux bancaires, un dispositif visant à faciliter le traitement des demandes de financements émanant des petites entreprises. Ce dispositif, réservé aux TPE, peut être activé pour financer de multiples besoins : faire face à des décalages de trésorerie, améliorer la structure financière de l'entreprise, permettre le recrutement d'un nouveau salarié, etc. Il est dédié aux crédits moyens terme d'un montant inférieur à 25 000 €.

2.3 Eléments de comparaison en Allemagne, Italie et au Royaume-Uni

En Allemagne, les conditions générales des produits de financements délivrés par les banques privées contiennent des dispositions en ce qui concerne les taux d'intérêt et les frais applicables aux entreprises ainsi que leur modification. Comme en France, le TEG étant une information essentielle du contrat de prêt, sa présentation est obligatoire. Au-delà, en matière pré-contractuelle, les obligations (légales) concernant la lisibilité des tarifs des produits de financement des entreprises ne s'appliquent qu'aux crédits aux particuliers. Toutefois, certaines banques étendent ces obligations relatives aux particuliers aux crédits délivrés aux TPE. Elles n'y sont pas contraintes par la loi mais le font quand même, en lien, notamment, avec l'organisation du secteur bancaire. En effet, en Allemagne, les « professionnels » ne sont pas une catégorie indépendante. Ils sont, en principe, rattachés aux particuliers (et distincts des « entreprises »). La pratique, en matière de lisibilité a priori pour les TPE, dépend donc, en Allemagne, en partie de ce qui est décidé pour les particuliers.

En Italie, le « texte unique bancaire » (« TUB »)¹⁴ prévoit que les banques et les intermédiaires financiers informent de manière claire les clients, particuliers comme entreprises, des taux d'intérêt, prix et autres conditions financières relatifs aux opérations et services offerts. Le TUB précise que les indicateurs qui permettent d'assurer la transparence de l'information à la clientèle doivent également être fournis dans les guichets automatiques et les services bancaires en ligne. Outre ces dispositions légales générales, la lisibilité des tarifs a fait l'objet de recommandations de la Banque d'Italie¹⁵ qui mettent l'accent sur la clarté et l'exhaustivité des informations fournies aux clients, notamment sur le coût. Ces recommandations comprennent un guide de rédaction afin de favoriser l'utilisation de présentations et de formules non trompeuses. En ce qui concerne les contrats, le TUB indique qu'ils doivent être sous forme écrite et contenir les informations relatives au taux d'intérêt et tous les autres prix et conditions pratiqués. L'information inclut obligatoirement le TEG moyen. Le TEG doit donc figurer dans l'information tant précontractuelle que contractuelle.

Au Royaume-Uni, le cadre actuel est basé sur le volontariat, mais un cadre réglementaire pourrait être mis en place à moyen terme. En effet, l'autorité de la concurrence (CMA) a lancé en novembre 2014 une enquête sur la concurrence dans la banque de détail. Cet examen s'intéresse, notamment, au manque de transparence sur les services bancaires et à l'insuffisance des outils de comparaison entre l'offre des différentes banques. Une revue des engagements envers les PME, signés en 2002 par les banques britanniques, est menée en parallèle. La CMA avait publié en juillet 2014 deux études mettant en évidence l'insuffisance de la concurrence dans le secteur bancaire au Royaume-Uni. Le rapport préliminaire, publié le 22 octobre 2015 par la CMA, contient un chapitre consacré à la clientèle PME. La CMA relève que les comparaisons des tarifs bancaires sont en pratique très difficiles¹⁶. La CMA propose une liste de mesures destinées à permettre aux PME de mieux comparer

¹⁴ Ce texte codifie le décret législatif du 1/9/1993 et ses modifications successives. Il correspond, en partie, au Code Monétaire et Financier français. Définition de la « clientèle » : « *toute personne physique ou morale qui a un rapport contractuel ou qui entend l'avoir avec l'intermédiaire financier* ». Particuliers et entreprises (TPE ou non) sont concernés. Le TUB traite donc les particuliers et les entreprises de la même manière dans les dispositions relatives à la clientèle.

¹⁵ Les lignes directrices définies par la Banque d'Italie concernent tant les particuliers que les entreprises et tous les types de financements (« *prêts, ouverture de crédits, avances bancaires, crédits d'entreprise, escomptes de portefeuille, leasing financier, factoring, autres financements* »).

¹⁶ « *We found that while price information is available, it is difficult for SMEs to compare fees across banks. This is because of the complex tariff structures and multiplicity of charges for Bank Current Accounts, the variability in usage, and the lack of effective price comparison tools [...]. The equivalent of Midata in PCAs* [historique des transactions sur l'année écoulée, sous

le coût des prêts offerts par les banques. Le *Treasury* pourrait, notamment, obliger les banques à proposer des simulations de prêt sur leurs sites Internet. Concernant le TEG, sa mention est recommandée par le *Lending code*, pour les TPE, mais elle n'est pas obligatoire, contrairement à la France.

2.4 Recommandations

Le glossaire constitue une avancée significative pour améliorer la présentation *a priori* des tarifs. Celle-ci pourrait cependant être encore améliorée en rendant plus transparentes les tarifications des produits, ce qui passerait tout particulièrement par des plaquettes complètes, comprenant l'ensemble des composantes tarifaires attachées à l'utilisation d'un produit de financement (et non une partie de ces composantes) ainsi que l'indication du coût / tarif associé à chacune des composantes.

Pour aller vers plus de transparence des tarifs pour les financements de court terme s'adressant aux professionnels et TPE, l'Observatoire recommande que les plaquettes tarifaires des banques regroupent dans la même catégorie de produits et services les différents produits de financement court terme (facilité de caisse, découvert autorisé, crédit court terme, escompte, Dailly). L'Observatoire recommande également que les plaquettes des banques soient complètes dans la présentation des composantes tarifaires (et de leurs tarifs) des produits de financement court terme proposés aux TPE. Ces recommandations visent les plaquettes qui présenteront les nouveaux tarifs relatifs à l'année 2017.

Concernant l'affacturage, sachant qu'aucun document présentant les tarifs n'est mis en ligne sur les sites internet des banques et des affactureurs, l'Observatoire considère que la transmission de propositions commerciales écrites adressées aux entrepreneurs de manière systématique en amont de la signature des contrats, est essentielle, avec notamment une présentation claire, exacte et non trompeuse des modalités tarifaires.

un format harmonisé, et que le client/particulier peut télécharger] *does not exist for SMEs. This is likely to particularly affect smaller SMEs without specialist financial capability*". Le même problème se pose pour les prêts : *"it is difficult for SMEs to compare prices and other terms across banks. Prices are opaque and lending products are complex. Banks do not publish indicative tables of interest rates and management fees unlike other lending products such as residential mortgages. In addition, there is a lack of tools to help SMEs make comparisons, which may particularly affect smaller SMEs without specialist financial capability. There are a small number of business loan price comparison services, although these provide no information on interest rates and only limited information on other terms."*

3 L'analyse *a posteriori* du coût des produits de financement

3.1 L'intérêt de mener un bilan *a posteriori* du coût des produits de financement utilisés

Mener un bilan *a posteriori* revêt plusieurs intérêts pour l'entrepreneur. Un tel bilan est déjà une occasion d'un dialogue nécessaire entre la banque et l'entreprise ou ses conseils. Il permet d'éclairer l'entrepreneur, mais aussi son banquier et ses conseils, sur le niveau d'adéquation du produit utilisé avec ses besoins : par exemple, l'entreprise a-t-elle utilisé les différentes possibilités qu'offre le produit ? Lesquelles a-t-elle le plus utilisées ? Il permet de comparer ce qui avait été indiqué ou envisagé avec la banque avant l'utilisation du produit (sur le caractère adéquat du produit et son coût) à ce qui s'est finalement passé ; il est donc important pour ajuster, le cas échéant, l'utilisation du produit pour le futur, en particulier, de le recalibrer si nécessaire (plafond du découvert ; volume des factures à céder...).

3.2 La pratique actuelle

Ces bilans *a posteriori* peuvent être menés en lien avec l'expert-comptable ou le centre de gestion agréé de l'entreprise, ou avec l'établissement financier.

Au niveau des documents comptables

Les frais bancaires (services bancaires, agios, charges d'intérêt) en lien avec l'utilisation des produits et services bancaires par les entreprises font l'objet de deux traitements comptables les concernant : enregistrement en services extérieurs ou comptabilisation en charges financières :

- Sont, en pratique, comptabilisés dans une subdivision du compte 627 « Services bancaires et assimilés » l'ensemble des services bancaires assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ;
- Par opposition aux services bancaires, tous les frais bancaires qui ne sont pas assujettis à la TVA revêtent un caractère financier et doivent, à ce titre, être comptabilisés au débit du compte 661 « Charges d'intérêts »¹⁷.

S'il n'y a pas de mise en forme particulière et d'explication complémentaire par l'expert-comptable ou le centre de gestion agréé auprès de leur client, l'information est agrégée et ne présente pas une approche analytique par type de produit facilement appréhendable par le dirigeant. Elle permet, néanmoins, pour le dirigeant d'obtenir une information synthétique concernant les frais bancaires et de pouvoir vérifier, auprès de son expert-comptable ou le centre de gestion agréé, que le montant global des frais bancaires est en adéquation avec la taille et l'activité de l'entreprise.

¹⁷ Exceptées les commissions d'endos, d'ouverture de crédit et cautions qui doivent être comptabilisées en compte 627.

Au niveau des relevés envoyés par les banques et affactureurs

Il n'existe généralement pas d'entretien « de bilan » entre l'entrepreneur et son partenaire financier sur l'utilisation au cours de l'année écoulée des produits de financement court terme et, en particulier, sur leur coût. Ceci n'empêche pas, par définition, l'entrepreneur et/ou son partenaire financier d'aborder ce sujet à tout moment, à l'occasion d'un échange sur l'entreprise ou un projet particulier. De plus, les frais engendrés par l'utilisation de ces produits sont néanmoins indiqués tout au long de l'année, au fil de l'eau, et, dans certains cas, des récapitulatifs ou synthèses *a posteriori*, sont adressés à l'entrepreneur.

Pour disposer d'éléments plus précis, un recensement des différentes pratiques a été opéré par l'Observatoire au cours de l'été 2015. Les pratiques de sept grands réseaux bancaires ont été examinées ainsi que celles d'une quinzaine de factors. La question posée par l'Observatoire était de savoir si l'établissement bancaire ou le factor adressaient un récapitulatif annuel des coûts et, le cas échéant, de le faire parvenir à l'Observatoire.

Il apparaît que beaucoup d'informations ne sont transmises qu'au fil de l'eau. Des relevés réguliers existent, mais, en fonction des banques (et, au sein d'une même banque, en fonction des produits), ils sont de natures différentes : relevés de frais/de comptes/de factures ou récapitulatifs ; mensuels ou trimestriels ; transmis sur demande ou automatiques ; gratuits ou payants. Globalement, il n'existe pas de récapitulatif annuel des frais des produits de financement court terme, sauf dans un réseau bancaire, pour les seuls entrepreneurs individuels, traités comme la clientèle de particuliers. Pour les seuls prêts, il existe un relevé de situation (de fréquence annuelle) et un tableau d'amortissement (à la mise en place du prêt et lors des révisions de taux) permettant une présentation du coût global de l'opération. Le relevé de compte permet d'obtenir le détail de la facturation bancaire. Cette information permet d'alerter, éventuellement, l'entreprise ou son conseil, au fil de l'eau de l'utilisation de ces produits, lui permettant de réagir si nécessaire dès qu'une difficulté se présente. En effet, les enjeux d'une éventuelle réadaptation du calibrage des crédits de trésorerie en liaison avec le banquier peuvent être importants et le rythme d'un reporting annuel ne correspond pas, dans ce cas de figure, aux besoins de la TPE.

Des documents infra-annuels ou annuels émanant de la banque (relevés bancaires, factures ...) sont utilisés par les experts-comptables pour la rédaction des arrêtés comptables réglementaires, mais ces documents en tant que tels sont difficilement exploitables par les professionnels du chiffre pour effectuer une présentation synthétique du coût global par produit de financement.

En effet, pour certains établissements, les coûts des différents produits sont repris au débit, parmi d'autres mouvements¹⁸, sans qu'un total de ces coûts ne soit nécessairement réalisé. L'ensemble des coûts n'est pas facilement quantifié ni isolé.

Enfin, certains établissements réalisent une synthèse mensuelle ou trimestrielle des coûts engagés, à l'image du récapitulatif trimestriel suivant (pour un découvert autorisé) :

¹⁸ La vérification du calcul des coûts ne paraît pas simple pour le client ; il est parfois difficile de distinguer la nature des différents coûts du produit de financement, au regard de leurs libellés (ex : traitement sur quittance subrogative, avis de débit ...).

DETAIL	BASE DE CALCUL	TARIF	TAUX (%)	MONTANT
INTERETS DEBITEURS (62 JOURS)				
. AVANT LE 01/07/2014 (*)				-10,22
. DU 01/07/2014 AU 01/08/2014 PALIER 1	242.313,58		10,800000	-70,37
. DU 01/07/2014 AU 01/08/2014 PALIER 2	52.697,00		10,600000	-15,30
. DU 02/08/2014 AU 30/09/2014 PALIER 1	0,00		10,800000	0,00
. DU 02/08/2014 AU 30/09/2014 PALIER 2	82.062,40		10,800000	-23,83
COMMISSIONS DE FONCTIONNEMENT				
. AVANT LE 01/07/2014 (*)				-5,26
. COMMISSION DE DEPASSEMENT	134.759,40		2,000000	-7,38
. COMMISSION DE DECOUVERT	25.332,67		0,080000	-15,20
. COMMISSION D'IMMOBILISATION	0,00		0,000000	0,00
. COMMISSION DE MOUVEMENT	133.028,69		0,025000	-33,26
. FRAIS SUR OPERATIONS	103	0,00		0,00
FRAIS DE TENUE DE COMPTE				0,00
INTERETS DEBITEURS				-119,72
INTERETS CREDITEURS				0,00
COMMISSIONS				-61,10
FRAIS DE TENUE DE COMPTE				0,00
TEG : 12,84 % NET A PRELEVER AU 01/10/2014, SUR LE COMPTE				: 180,82 EUROS
TVA : 0,00 %				
Ce document ne constitue pas une facture				
* : COMPTE TENU DES OPERATIONS DU TRIMESTRE EN DATE DE VALEUR AVANT LE 01/07/2014				

Dans ce récapitulatif trimestriel (3^{ème} trimestre 2014), la présentation adoptée permet de faire la part entre ce qui relève des intérêts débiteurs (119,72 €) de ce qui relève des commissions (61,10 €) sur le coût global de ce découvert au cours du trimestre. Les commissions représentent donc, dans le cas d'espèce, un tiers du coût global.

Toutefois, certaines synthèses peuvent être partielles : elles ne prennent en compte que les coûts relatifs aux opérations du mois, mais pas nécessairement des coûts annuels (frais de dossiers, d'audit...) ; elles ne comprennent pas certains coûts (frais de gestion, frais d'édition, frais d'ouverture SIREN, frais de traite ...).

L'exemple ci-dessous est extrait de l'une des synthèses envoyées par une banque à une TPE pour un produit d'affacturage.

Intérêts pré-comptés	0,57	
Financement valeur J sur CC	0,11	
TVA Débit		3.351,00
Intérêt pré-compté/fin. CC		
Facture	67,48	
Commission d'affacturage	13,50	
TVA Débit	420,00	
Rétroc DB		333,00
Facture non garantie impayée		80,00
Rétroc_CR		
Règlement facture non factorée 126/134		
Rétroc_CR		
Règlement facture non factorée 0127		
Frais D.A. DB	?	323,00
TVA Débit	64,80	
TVA sur frais de gestion	?	336,00
Frais de gestion	67,20	
TVA Débit		
TVA sur frais de gestion		
Frais ouverture SIREN	247,00	
TVA Débit	49,40	
TVA sur frais de gestion		
Frais de gestion		
Frais de gestion et d'édition	?	35,31
TVA Débit	7,06	
TVA sur frais de gestion		
Rétroc DB	1.045,20	
Débit automatique Litige		
REGLEMENT DIRECT		
Rétroc DB	804,00	
Débit automatique Litige		
REGLEMENT DIRECT		
Mouvement du mois	17.932,19	19.229,70
Solde final		24.139,95
Commission Affacturage	378,28	
Intérêts pré-comptés	28,12	
Commission Spéciale	41,85	
TVA	278,66	
Taux effectif global : 3,009 %		

3.3 Eléments de comparaison au Royaume-Uni, en Allemagne et en Italie

Au Royaume-Uni et en Allemagne, il n'existe pas aujourd'hui d'obligation légale ni de pratique d'établir un récapitulatif annuel des frais relatifs aux produits de financement et, pour les entreprises, ces frais sont présentés dans les extraits de compte.

En Italie, il existe une obligation générale de communication périodique à la clientèle (particuliers mais aussi entreprises, voir le point 2.3) : le TUB dispose ainsi qu'est fourni au client, sous forme écrite ou sur un autre support durable préalablement agréé par le client, au moins une fois par an, une « communication claire » sur l'exécution du contrat. Cette obligation a été précisée par la Banque d'Italie. Pour les comptes de dépôt et les produits de financement, les banques doivent fournir au client au moins une fois par an (et plus si prévu par le contrat) une communication analytique donnant une information complète et claire sur l'exécution du contrat et un tableau actualisé des conditions économiques appliquées. Il n'est pas expressément prévu que cette

information soit gratuite. Cette disposition est relativement récente, ayant été introduite par le décret législatif du 13 août 2010¹⁹.

3.2 Recommandations

Un bilan réalisé *a posteriori* peut prendre différentes formes, non exclusives l'une de l'autre :

- Un entretien entre l'entrepreneur et son banquier pour faire le point sur les produits de financement court terme utilisés peut être l'occasion de faire ce bilan, à partir de données chiffrées objectives.
- La mise à disposition, dématérialisée ou non, d'un récapitulatif annuel, clair, complet et présenté de manière synthétique, est également une voie possible.

S'agissant du récapitulatif annuel, les débats ont porté sur plusieurs thématiques :

- **Le contenu du récapitulatif** : par rapport aux documents comptables actuellement établis, un récapitulatif aurait vocation à être plus rapidement disponible et à présenter de façon synthétique les frais payés sur l'année passée pour chaque produit de financement court terme utilisé.
- **Le concepteur du récapitulatif** : Un récapitulatif annuel pourrait être réalisé soit par l'établissement financier qui détient directement les éléments de tarification qu'il a appliqués à son client, soit par l'expert-comptable ou le centre de gestion agréé qui retraite par ailleurs ces éléments pour la conception de certains documents comptables.
- **Le coût d'élaboration d'un récapitulatif au regard du service rendu** : L'élaboration d'un récapitulatif représente un coût financier : ce coût serait-il justifié ? Les membres de l'Observatoire ont des avis partagés. Pour la FBF, une analyse d'impact mettant en regard la réelle nature du besoin des TPE et les charges induites par de tels développements (compte tenu de la relation suivie et personnalisée qui existe déjà avec leurs conseillers bancaires) serait nécessaire. Enfin, certains membres de l'Observatoire mettent en avant le fait que l'envoi d'un récapitulatif annuel pourrait contribuer à une prise de conscience par l'entrepreneur du coût des services bancaires et servir de déclencheur à une prise de rendez-vous avec le chargé de clientèle pour mener un bilan complet portant sur le financement de l'activité, alors que d'autres constatent que l'envoi de nouvelles informations n'est pas forcément pertinente, en prenant l'exemple de la mise en place du RAFEC (Relevé annuel des frais d'encaissement carte) qui, d'après la FBF, ne semble pas être lu par l'ensemble des clients.
- **La prise en charge du coût d'un récapitulatif** : Il importerait de savoir comment celui-ci serait pris en charge. Ce coût pourrait être soit facturé directement, soit répercuté indirectement sur d'autres produits ou services. L'UPA et la CGPME sont opposées à une facturation directe ou indirecte à l'entreprise et souhaitent que l'édition du récapitulatif soit effectuée par

¹⁹ Le décret législatif portait principalement sur la transposition de la directive crédit à la consommation mais incluait quelques autres dispositions sur l'information financière en général.

l'établissement financier, de manière systématique et gratuite. Le MEDEF s'interroge sur l'utilité réelle d'un tel récapitulatif car son introduction représentera *in fine* un coût nouveau payé par les entreprises, que ce soit de façon directe ou indirecte.

Les débats menés au sein de l'Observatoire ont permis d'aboutir à deux recommandations permettant de reprendre l'essentiel des idées et pistes échangées.

L'Observatoire recommande que soit systématiquement proposé au professionnel / dirigeant de TPE un entretien annuel pour faire le point sur ses besoins et financements court terme. Cet entretien pourrait s'appuyer sur des informations récapitulant les frais annuellement facturés à l'entrepreneur pour ses besoins de financement court terme. S'il le souhaite, le professionnel pourrait être accompagné lors de cet entretien par un professionnel du chiffre, un représentant de sa fédération professionnelle ou d'une chambre consulaire.

L'Observatoire recommande que les établissements financiers proposent au professionnel / dirigeant de TPE un récapitulatif par produit des frais payés annuellement pour les produits de financement bancaire court terme les plus utilisés et pour l'affacturage.

* * *

Enfin, de façon plus générale, il est important que la compréhension et l'appropriation, par les entrepreneurs, des enjeux liés aux coûts des produits de financement court terme qu'ils utilisent progressent.

L'Observatoire recommande que les enjeux liés aux coûts de l'utilisation des produits de financement fassent l'objet d'actions de formation et de sensibilisation par les différentes organisations socio-professionnelles et les établissements financiers, à l'occasion de manifestations et dans les ouvrages pédagogiques sur le financement des entreprises.

ANNEXES

ANNEXE 1 : Lettre de mission



*Le Ministre des Finances et des
Comptes publics*

*Le Ministre de l'Economie, de l'Industrie
et du Numérique*

Paris, le 20 MAI 2015

Monsieur le Médiateur,

Le Gouvernement reste très attentif à l'environnement – économique, financier, juridique et informationnel – des entreprises, et notamment des très petites entreprises (TPE). L'Observatoire du financement des entreprises que vous présidez a notamment montré l'an dernier que les TPE ne se finançaient pas toujours avec les produits qui convenaient à leur besoins, au meilleur coût.

De fait, les produits de financement aujourd'hui disponibles pour financer les TPE sont extrêmement divers, et souvent complexes. Pour le seul financement de la trésorerie, les dirigeants doivent ainsi orienter leur choix parmi un éventail de produits qui comprend les découverts, les facilités de caisse, les cessions Dailly, l'escompte, l'affacturage et les crédits échancés. Or, les dirigeants de TPE n'ont pas les moyens des directions financières des grandes entreprises pour procéder à des calculs actuariels. Une parfaite lisibilité des tarifs des produits de financement qu'elles utilisent et une pleine compréhension des différents termes employés sont donc indispensables. Il est nécessaire, pour que les TPE puissent choisir les produits de financement qui conviennent à leur besoin, qu'elles puissent comparer les coûts des différents produits financiers offerts par leur établissement financier. Par ailleurs, pour favoriser la concurrence entre établissements, il est également indispensable que les TPE soient en mesure de comparer les coûts de produits financiers offerts par différents établissements.

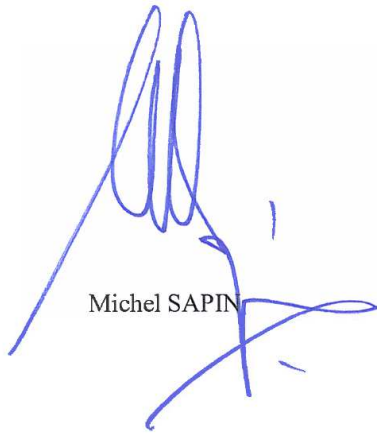
Compte tenu de sa composition rassemblant l'ensemble des parties prenantes au financement des entreprises et au regard de la qualité des travaux qu'il a déjà réalisés par le passé sur le sujet du financement des très petites entreprises, l'Observatoire du financement des entreprises pourrait établir un diagnostic sur la lisibilité des tarifs des produits de financement utilisés par les TPE.

Au terme de ce diagnostic, s'il vous apparaît que la lisibilité des tarifs mérite d'être améliorée afin que ces derniers soient plus facilement compréhensibles et comparables par le chef d'entreprise, vous recommanderez la mise en œuvre de bonnes pratiques de présentation des coûts de financement.

Monsieur Fabrice PESIN
Médiateur National du Crédit aux Entreprises
Télédoc 151

Vous pourrez utilement collaborer avec la Banque de France ainsi que l'Observatoire des tarifs bancaires qui suit les pratiques des établissements de crédit en matière de tarifs pour les services offerts à leurs clients personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels afin de tirer parti de leur expertise et de leurs travaux. Vous pourrez aussi proposer aux acteurs qui aident ces entreprises dans leur accès au financement de contribuer à ces réflexions pour en tirer des enseignements utiles dans le cadre de votre mission.

Nous vous remercions par avance de l'ensemble des travaux que vous pourrez entreprendre en ce sens dans le cadre des travaux de l'Observatoire du financement des entreprises et vous prions de croire, Monsieur le Médiateur, à l'assurance de notre considération distinguée.



Michel SAPIN



Emmanuel MACRON

ANNEXE 2 : Terminologies des différentes composantes tarifaires utilisées par les affactureurs

Source : OFE

Commission d'affacturage	Frais sur effet accepté ou LCR
Commission d'affacturage ou de service	Traitement des effets
Commission d'affacturage forfaitaire	Frais sur avoirs, frais sur traites
Minimum annuel de commission d'affacturage	Frais sur avoirs
Minimum annuel de concession	Frais d'Edition/Réédition de document sur demande
Minimum annuel de commission	Recherche, réédition, duplicata de tous documents
Minimum de commission annuel	Frais éditiques
Commission spéciale de Financement	Frais d'édition de document
Commission de financement	Frais d'envoi de duplicata
Commission de financement (ou d'anticipation)	Envoi des originaux de factures
Frais financiers ou commission spéciale de financement	Frais d'édition et d'envoi papier du livret mensuel de gestion ou des relevés.
Frais financiers	Frais de recherche comptable (de plus de 3 mois)
Commission spéciale	Frais de recherche d'opération de plus de 3 mois
Frais financiers de mobilisation	Recherche d'écriture Comptable
Commission de financement précomptée	Recherche comptable > 3 mois et perte de Token
Commission de financement décomptée	Frais d'audit (uniquement applicable aux contrats en gestion déléguée - peu applicable aux TPE)
Frais de dossier	Frais d'audit
Frais de montage du dossier	Audit du Poste Clients et Audit de surveillance
Frais d'établissement d'un avenant (à la demande du client)	Frais relatifs aux demandes d'approbation
Evolution du contrat	Commission d'agrément
Transformation du contrat notifié à non notifié et réciproquement	Frais d'agréments
Comité de renouvellement ou de reconfiguration	Frais d'ouverture de comptes (contrat avec assurance...)
Frais de clôture de compte	Ouverture de compte acheteurs
Clôture de compte	Commission d'ouverture de ligne auprès de l'assureur crédit
Frais de tenue de compte résilié	Frais d'ouverture de compte débiteur
Frais de tenue de compte contentieux ou résilié	Frais de demande d'ouverture de compte acheteur par courrier, fax ou mail (tous contrats)
Commission sur billet à ordre	Frais d'enquêtes (par demande)
Frais de virement / Billet à Ordre (par ligne)	Frais d'ouverture compte dédié
Commission d'intervention sur Billet à ordre électronique	Frais d'ouverture de compte bis
	Frais d'avenant et création d'un compte de gestion supplémentaire
	Suivi mensuel d'agrément
	Frais de renouvellement annuel

Frais de surveillance (par acheteur et par mois)	Frais complémentaires sur factures cédées avec une taille moyenne inférieure à celle contractuelle (contrats au forfait)
Revue annuelle de la ligne	
Frais annuel à date anniversaire pour renouvellement de la ligne consentie	Frais sur remise de factures (au-delà de la limite contractuelle)
Frais de gestion d'un impayé acheteur	Remise de facture
frais sur impayé acheteur	Commission de remises
Frais de retour de moyen de paiement impayé	Financement exceptionnel
Règlement impayé	Financement express
Frais sur impayés	Frais de virement en valeur compensée (sous réserve de l'accord du factor)
Frais de rejet de chèque ou traite	Financement en valeur compensée
Frais d'ouverture d'une procédure collective du client	Financement jour
Ouverture de procédure collective client	Frais pour avance sur remise de créances
frais de portage acheteur contentieux ou judiciaire	Frais sur financement au-delà de l'approbation
Export : déclaration contentieuse aux assureurs crédit	Frais d'ouverture de compte acheteur au-delà de la limite contractuelle (tous contrats)
Portage de créances contentieuses	Frais d'actualisation limite de financement
Gestion en cas de procédures de contentieux acheteur	Financement dérogatoire
Ouverture d'un dossier de contentieux acheteur	Modification d'échéance
Frais et honoraires de procédures de contentieux acheteur	Prorogation d'un litige
Frais de gestion d'une créance litigieuse	Demande de prorogation d'échéance d'une facture
Frais de gestion de contentieux acheteur non approuvé	Commission de prorogation
Gestion contentieuse des créances non approuvées ou litigieuses	Frais de suivi des comptes sur Internet et Smartphone
Frais de transmission de dossier client au contentieux	Abonnement au site web
Frais de transmission de dossier client aux Affaires Spéciales	Abonnement WEB
Frais de demande d'intervention contentieuse	Frais internet
Frais d'intervention contentieuse client	Pack télématique - Abonnement Factonet
Frais de recouvrement judiciaire (à la demande du client)	Pack télématique Gestion des Opérations + Copilote
Frais de lettre d'information aux cautions (par caution)	Gestion des Opérations
Information annuelle des cautions	Restitution de fichiers par télétransmission (Option)
Frais des lettres d'information annuelle aux cautions	Copilote (Option)
Information caution	Reporting (Option)
Frais sur saisie / ATD sur le compte client	Frais de réinitialisation de mot de passe
Traitement d'une saisie avis à tiers détenteur (ATD)	Frais sur profil d'accès supplémentaire
Traitement d'une saisie / ATD par voie de justice	Frais sur service de visualisation des images de règlements

Frais de traitement des effets non transmis via le site transactionnel ou par télétransmission (sur factures cédées et non cédées)	Frais annuel et à date anniversaire de la contre-garantie BPI
Frais sur règlements de factures et avoirs non transmis	Taux de contre-garantie BPI France Financement
Remise de factures papier	Frais d'envoi par Chronopost
Frais sur LCR papier	Confirmation de financement (par téléphone ou fax)
Frais trimestriels de gestion pendant la vie du contrat	Frais de confirmation de décaissement (demande ponctuelle)
Avis de litige	Frais de confirmation de décaissement par mail automatique (par décaissement et par destinataire)
recouvrement intensif contentieux	Frais de notification des débiteurs
Frais de gestion de moratoire client	Frais de changement de situation juridique
Demandes de garantie (actes de crédit)	Changement de domiciliation bancaire
Frais de correction de remise (de factures ou d'avoirs)	Frais d'opérations de solde de tout compte (par compte ou sous-compte)
Correction d'anomalies sur remise de factures	Annulation, opposition, changement d'un décaissement
Avis de débit	Frais de transmission d'information aux commissaires aux comptes (circularisation)
Traitement sur quittance subrogative	information tiers (confirmation financements, information CAC)
Frais sur remise non conforme	Transmission de documents comptables et information aux commissaires aux comptes (circularisation)
Régularisation de codes SIRET par quittance subrogative	Frais de commande d'extrait K-Bis
Annulation de traite et renvoi	Envoi des états de synthèse (contrôle) par compte <i>invoice Discounting</i>
Rétrocession de factures/règlements à la demande du client	Pénalités pour non communication de documentation
Avoir non remis	Frais supplémentaire d'enregistrement de bordereaux de cession de créances
Frais de traitement des règlements reçus sur factures non cédées	Financement pour le compte de tiers
Règlement direct non restitué	Frais sur remises multiples
Débit d'un litige lié à un règlement direct	Mandat de paiement au fournisseur ou à un tiers
Ecart de règlement sur facture non cédée	Coordination internationale pour factoring sur filiale étrangère
Règlement reçu sur facture non cédée	
Avis de crédit	
Frais sur règlement direct non restitué	

ANNEXE 3 : Glossaire FBF

 Glossaire pédagogique
Produits de financement bancaire court terme des professionnels et TPE

GLOSSAIRE des produits de financement bancaire court terme et de leurs principales composantes tarifaires

au 1^{er} janvier 2016



* *

*

Ce glossaire s'adresse aux clients des marchés professionnels et TPE des banques. Il vise à améliorer leur compréhension des différents produits de financement bancaire court terme en proposant, pour chaque produit, une définition pédagogique, précisant les besoins auxquels il peut répondre, et les différentes composantes tarifaires susceptibles d'être utilisées.

Il a été élaboré par la Fédération Bancaire Française en concertation avec les établissements bancaires. Le contenu de ce glossaire a une vocation pédagogique et informative, sans valeur juridique ou contractuelle.

Tout crédit nécessite une étude personnalisée et un accord préalable.

* *

*

SOMMAIRE

❖ Définition pédagogique des produits de financement bancaire court terme

- Facilité de caisse
- Découvert autorisé
- Crédit court terme
- Escompte
- Dailly (mobilisation de créances professionnelles)

❖ Composantes tarifaires principales des produits de financement bancaire court terme des marchés professionnels et TPE, susceptibles d'être utilisées.

- Facilité de caisse
- Découvert autorisé
- Crédit court terme
- Escompte / gestion des effets
- Dailly (mobilisation de créances professionnelles)

La présence de tout ou partie de ces lignes tarifaires par produit, dépend de la politique commerciale et tarifaire de chaque établissement bancaire.

A l'occasion des mises à jour tarifaires, la présence, la valeur et le mode de calcul de ces lignes tarifaires peuvent évoluer. Ces informations sont disponibles auprès de chaque banque.

Définition des produits de financement bancaire court terme

- **Facilité de caisse**

La facilité de caisse permet d'avoir un compte débiteur de façon temporaire, sans dépasser quelques jours dans le mois. Cette solution permet de gérer avec beaucoup de souplesse, ses dépenses immédiates (charges fixes par exemple) et encaissements différés (règlement d'un client avec un délai de paiement accordé par exemple).

- **Découvert autorisé**

Le découvert autorisé est une ligne de crédit qui permet d'avoir un compte débiteur jusqu'à un montant maximal accordé par la banque. Cette solution est donc plus particulièrement adaptée à certains cycles d'exploitation plus longs et à certaines activités générant des besoins de trésorerie plus récurrents.

- **Crédit court terme**

Les crédits court terme sont des prêts destinés à répondre à des situations spécifiques générant des décalages de trésorerie plus importants (liés à un accroissement ponctuel de l'activité, au financement d'un actif) ou plus longs (en raison d'un cycle d'exploitation atypique, saisonnier ou international...)

- **Escompte**

L'escompte permet d'obtenir le paiement par la banque d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre) avant sa date d'échéance, dans les limites d'un plafond (ligne d'escompte) autorisé par la banque et sous réserve de son acceptation de l'effet. La banque est remboursée par le paiement de l'effet, à son échéance, par le client. On parle de tireur pour l'émetteur de l'effet (fournisseur) sur un de ses clients (le débiteur, aussi appelé le tiré).

- **Dailly (mobilisation de créances professionnelles)**

La cession Dailly est une cession ou le nantissement de certaines créances (factures émises sur un ou plusieurs clients) à la banque via un bordereau. Après traitement, la banque octroie un crédit en contrepartie de ces factures par exemple sous la forme d'une ligne de crédit sur un compte spécifique dédié, ou d'un découvert autorisé garanti par les créances.

Composantes tarifaires principales des produits de financement bancaire court terme des clients des marchés professionnels et TPE des banques

Notions communes à tout produit de financement court terme de ce glossaire :

- Les termes « Frais » ou « Commission » utilisés dans ce glossaire présentent des définitions concordantes.
- Taux : Le taux d'intérêt fixe la rémunération de l'argent prêté par la banque à son client. Il est utilisé pour calculer les intérêts du produit de financement court terme. Il peut être fixe, révisable, variable, il est défini après une analyse personnalisée qui tient compte notamment du type de financement, de sa durée, du risque et des garanties.

Facilité de caisse

- **Frais de dossier**

Frais liés à la mise en place du dossier, à la modification ou au renouvellement annuel de la facilité de caisse.

Montant forfaitaire ou proportionnel au montant autorisé avec ou non une limitation de perception.

- **Intérêts débiteurs**

Intérêts liés à l'utilisation de la facilité de caisse. Calcul en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation en appliquant un taux d'intérêt (le plus souvent index + marge).

- **Commission de plus fort découvert**

Commission liée au solde débiteur le plus important pendant la période considérée. Calcul en appliquant un taux spécifique sur le solde débiteur le plus important pendant la période considérée.

- **Commission de non utilisation**

Commission appliquée à la part non utilisée du montant de la facilité de caisse en rémunération de l'engagement de la banque.

Application d'un taux spécifique sur le montant non utilisé.

- **Commission de confirmation ou d'engagement**

Commission liée à la confirmation de la facilité de caisse.

Montant forfaitaire ou proportionnel avec ou non une limitation de perception

- **Frais de modification**

Frais perçus lors de la modification du montant de la facilité de caisse.

Montant forfaitaire ou proportionnel avec ou non une limitation de perception

Découvert autorisé

▪ Frais de dossier

Autres intitulés utilisés selon les établissements :

- *Frais de mise en place*
- *Frais de renouvellement*
- *Frais d'actualisation*
- *Frais d'étude annuelle*

Frais liés à l'analyse du dossier, la mise en place, la modification ou au renouvellement du découvert autorisé.

Montant forfaitaire ou proportionnel au montant autorisé avec ou non une limitation de perception.

▪ Intérêts débiteurs

Intérêts liés à l'utilisation du découvert autorisé.

Calcul en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation en appliquant un taux d'intérêt (le plus souvent index + marge).

▪ Commission de plus fort découvert

Commission liée au solde débiteur le plus important pendant la période considérée.

Calcul en appliquant un taux spécifique sur le solde débiteur le plus important pendant la période considérée.

▪ Commission de non utilisation

Commission appliquée à la part non utilisée du montant du découvert autorisé en rémunération de l'engagement de la banque. Application d'un taux spécifique sur le montant non utilisé.

▪ Commission de confirmation ou d'engagement

Commission liée à la confirmation du découvert autorisé.

Montant forfaitaire ou proportionnel avec ou non une limitation de perception.

▪ Commission d'immobilisation

Commission rémunérant le risque inhérent à une utilisation intensive du découvert autorisé. Taux appliqué en cas d'utilisation intensive au montant autorisé ou utilisé pendant la période considérée.

Crédit court terme

▪ Frais de dossier

Autres intitulés utilisés selon les établissements :

- *Frais de mise en place*
- *Frais de renouvellement*
- *Frais d'actualisation*
- *Frais d'étude annuelle*

Frais liés à l'analyse du dossier, la mise en place, la modification ou au renouvellement du crédit court terme.

Montant forfaitaire ou proportionnel au montant autorisé avec ou non une limitation de perception.

▪ Intérêts

Intérêts liés à l'utilisation du crédit court terme. Calcul en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation en appliquant un taux d'intérêt (le plus souvent index + marge)

Escompte

- **Frais de dossier**

Autres intitulés utilisés selon les établissements :

- *Frais de mise en place*
- *Frais d'ouverture*
- *Frais d'actualisation*
- *Frais de gestion*
- *Frais de réexamen*
- *Frais d'études*

Frais liés à l'examen du dossier, à l'ouverture ou au renouvellement de la ligne d'escompte. Montant forfaitaire ou proportionnel au montant autorisé avec ou non une limitation de perception.

- **Intérêts d'escompte**

Intérêts liés aux montants financés et à la durée.

Intérêts calculés en fonction d'un taux, de la durée et du montant des effets escomptés avec ou non une limitation de perception.

Frais liés à la gestion des effets :

Ces frais sont perçus pour le traitement des effets, qu'ils soient remis à l'escompte ou non.

▪ **Commission d'endos**

Commission liée au transfert de propriété de l'effet à la banque.

Commission proportionnelle au montant escompté avec ou non une limitation de perception, et en fonction de son échéance.

▪ **Traitement de remise d'effets**

Frais pris à chaque remise d'effets sur papier, sur support magnétique, par télétransmission ou par internet.

Montant forfaitaire ou proportionnel en fonction du support utilisé et du nombre d'effets

▪ **Prorogation d'effet / Effets prorogés**

Frais liés à la prorogation d'un effet.
Montant forfaitaire.

▪ **Réclamation d'effets**

Frais liés à la réclamation de l'effet par le client.
Montant forfaitaire.

▪ **Commission d'incidents (sur effet)**

Frais liés aux incidents dans l'encaissement de l'effet (exemple : contestation de l'effet).
Montant forfaitaire.

▪ **Changement de domiciliation**

Frais liés à une demande de changement de domiciliation de l'effet par le client.
Montant forfaitaire.

▪ **Avis de sort**

Commission perçue pour interroger, sur la demande du client, la banque du débiteur sur la solvabilité du client ou le paiement effectif de l'effet.
Montant forfaitaire.

▪ **Présentation à l'acceptation (par effet)**

Frais liés à une demande de présentation à l'acceptation du tiré.
Montant forfaitaire par opération.

Dailly

Mobilisation de créances professionnelles

- **Frais de dossier**

Frais liés à l'analyse du dossier, la mise en place, la modification ou au renouvellement de la ligne Dailly ou à l'établissement de la convention.

Montant forfaitaire ou proportionnel au montant autorisé avec ou non une limitation de perception.

- **Intérêts**

Intérêts liés au montant des cessions financées et à leur durée.

A partir d'un taux d'intérêt spécifique, intérêts calculés en fonction des durées des montants des cessions financés.

- **Frais par bordereau de cession Dailly**

Frais pour l'enregistrement du bordereau de cession de créance.

Montant forfaitaire.

- **Commission par facture cédée**

Frais liés au nombre de factures cédées.

Montant forfaitaire ou proportionnel avec un minimum par créance

- **Frais de gestion d'une ligne de créances Dailly**

Frais liés au suivi et à la gestion des créances cédées.

Montant forfaitaire.



Frais perçus pour le traitement de certains événements des créances Dailly :

Certains événements dans le traitement de créances Dailly peuvent générer des frais spécifiques.

▪ **Commission par notification**

Frais liés à la notification avec, le cas échéant, envoi à l'acceptation des créances cédées.
Montant forfaitaire.

▪ **Frais de relance**

Frais de relance pour la remise des factures cédées.
Montant forfaitaire.

▪ **Prorogation de créance**

Frais liés à la prorogation d'une créance cédée.
Montant forfaitaire.

▪ **Frais d'impayés**

Frais liés aux impayés dans l'encaissement des créances.
Montant forfaitaire.

ANNEXE 4 : Glossaire ASF

GLOSSAIRE DES FRAIS LIES AUX PRESTATIONS D'AFFACTURAGE AUX TPE²⁰

Liste des rubriques de frais

PRESTATIONS STANDARDS (opérations liées à la vie courante du contrat)

- **Commission d'affacturage**
- **Commission de financement**
- **Tarifications annexes**
 - Frais de dossier
 - Traitement des moyens de paiement :
 - Commission sur billet à ordre
 - Commission sur effet de commerce
 - Ouverture et suivi des comptes acheteurs
 - Actes juridiques standards :
 - Gestion d'un contentieux acheteur
 - Information des cautions
 - Gestion d'une contre garantie
 - Frais d'accès internet transactionnel
 - Notification des acheteurs

SERVICES OPTIONNELS (opérations demandées par le client ou par un tiers mandaté)

- Edition de documents sur demande
- Remises complémentaires
- Financements dérogatoires
- Etablissement d'un avenant

PRESTATIONS SPECIFIQUES (opérations liées à un évènement subi ou à un défaut d'exécution du contrat)

- Situations juridiques spécifiques :
 - Gestion d'un contentieux client
 - Traitement d'une saisine ou d'un avis à tiers détenteur
 - Nantissement ou cession de comptes
 - Gestion de l'ouverture d'une procédure collective
- Remise de factures papier
- Anomalie sur remises
- Traitement d'opérations sur factures non cédées
- Règlement direct non restitué
- Traitement d'un impayé

Le présent glossaire précise la terminologie des frais liés aux prestations d'affacturage. Selon les établissements, ces frais sont recensés dans un guide tarifaire, dans des conditions particulières conclues avec le client ou dans un devis faisant suite à une demande spécifique du client.

²⁰ Entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 2 millions d'euros.

1) **PRESTATIONS STANDARDS**

Composantes tarifaires	Définitions	Modalités de calcul
Commission d'affacturage	Commission rémunérant les services de gestion du poste clients : achat de créances, recouvrement et imputation des règlements et garantie contre l'insolvabilité si celle-ci est prise en charge par le factor.	La commission d'affacturage qui figure dans le contrat d'affacturage conclu avec le client est exprimée : (i) soit en pourcentage des créances cédées (factures et avoirs), et elle est prélevée à l'occasion de chaque cession. Le taux est défini en fonction de la nature du contrat (classique, allégé, confidentiel, export), des données volumétriques du prospect (volume cédé, nombre de factures, nombre de débiteurs), de la qualité des débiteurs (si prise en charge du risque d'insolvabilité) et du risque client. (ii) soit sous forme de forfait prélevé périodiquement. Le montant contractuel est déterminé en fonction du volume potentiel cédé et du nombre de factures. Si le nombre de factures cédées est supérieur au nombre de factures maximum pouvant être cédées, alors une commission forfaitaire complémentaire par facture est prélevée. Ces modalités de calcul sont complétées par l'existence d'un minimum annuel de commission et d'une échelle de commissions.
Commission de financement	Commission rémunérant les avances de trésorerie consenties au client sur les créances cédées.	La commission de financement qui figure dans le contrat d'affacturage conclu avec le client est exprimée par un taux de commission contractuel fondé sur un taux de référence intégrant une marge, en fonction de la qualité du client. Elle est calculée d'après le montant et la période de financement.

Tarifications annexes

Composantes tarifaires	Définitions	Modalités de calcul
Frais de dossier	Frais forfaitaires correspondant à l'étude, à la mise en place, au renouvellement et à la clôture du dossier.	Montants fixés de façon forfaitaire.
Traitement des moyens de paiement		
<i>Commission sur billet à ordre</i>	Commission rémunérant l'émission d'un billet à ordre, que le client peut escompter à sa banque.	Taux appliqué au montant du billet à ordre, sur sa durée jusqu'à l'échéance selon la qualité du client.
<i>Commission sur effet de commerce</i>	Commission prélevée pour la gestion (pour compte du client) des présentations d'effets de commerce à l'encaissement (dématérialisés et/ou papier)	Montant fixe tarifé par effet en fonction du support dématérialisé ou papier.
Ouverture et suivi des comptes acheteurs	Frais appliqués à l'ouverture d'un compte acheteur et à chaque demande d'agrément (approbation) effectuée par le client sur un acheteur.	Montants fixes tarifés à l'événement ou forfaitaires.
Actes juridiques standards		
<i>Gestion d'un contentieux acheteur</i>	Frais de gestion d'un contentieux acheteur.	Montants fixes ou variables tarifés à l'événement.
<i>Information des cautions</i>	Frais appliqués en cas de mise en place d'un cautionnement dans le cadre du contrat d'affacturage. Le factor se doit d'informer la caution de ses engagements (droits, obligations) via l'envoi de lettres d'informations des cautions en cours de validité (émis en Recommandé).	Montants fixes tarifés à l'événement (périodicité annuelle).
<i>Gestion d'une contre garantie</i>	Frais appliqué lors de la mise en place d'une contre garantie accordée par un tiers.	Montant fixe, ou variable appliqué sur l'encours maximum d'achat fixé au contrat, prélevé chaque année.
Frais d'accès internet transactionnel	Frais liés à l'accès au site internet transactionnel et consultatif dédié au client.	Montant forfaitaire périodique.
Notification des acheteurs	Frais liés à l'envoi du courrier de notification du contrat d'affacturage à l'acheteur.	Montant fixe tarifé à l'événement.

2) SERVICES OPTIONNELS

Composantes tarifaires	Définitions	Modalités de calcul
Edition de documents sur demande	Frais liés à une demande du client ou d'un tiers mandaté en vue d'obtenir des documents ou des	Montants fixes tarifés à l'événement.

	attestations.	
Remises complémentaires	Frais appliqués sur les remises de factures cédées au-delà de la limite contractuelle.	Montant fixe tarifé à l'évènement.
Financements dérogatoires	Frais liés à la prise de risque de l'établissement dans le cas d'une demande du client d'être financé au-delà des paramètres de financement définis dans le contrat (virement express, financement au-delà des garanties, financement pour avance sur remise de créances, déblocage extra-contractuel de fonds de garantie ou de réserves).	Montants fixes, ou variables en fonction du financement demandé.
Etablissement d'un avenant	Frais appliqué sur chaque avenant établi à la suite d'une demande de révision du contrat de la part du client.	Montant fixe tarifé à l'évènement.

3) PRESTATIONS SPECIFIQUES

Composantes tarifaires	Définitions	Modalités de calcul
Situations juridiques spécifiques		
<i>Gestion d'un contentieux client</i>	Frais de gestion d'un contentieux client.	Montants fixes ou variables tarifés à l'événement.
<i>Traitement d'une saisine ou d'un avis à tiers détenteur</i>	Frais appliqués en cas de réception de saisine ou avis à tiers détenteur sur les comptes du client.	Montants fixes tarifés à l'événement.
<i>Nantissement ou cession de comptes</i>	Frais pour gestion des nantissements ou des cessions de comptes.	Montant fixe tarifé à l'événement.
<i>Gestion de l'ouverture d'une procédure collective</i>	Frais appliqués au titre des actes associés à l'ouverture d'une procédure collective et de la documentation à adresser aux mandataires judiciaires.	Montant fixe tarifé à l'événement.
Remise de factures papier	Frais prélevés en cas de non-utilisation des moyens mis à disposition pour effectuer des remises dématérialisées de factures (EDI et Extranet Clients).	Montants forfaitaires.
Anomalie sur remises	Frais appliqués lorsque des corrections sont nécessaires sur une remise de factures/avoirs.	Montant fixe tarifé à l'événement.
Traitement d'opérations sur factures non cédées	Frais appliqués sur un règlement reçu au titre de factures non cédés.	Montant fixe ou variable tarifé à l'événement.
Règlement direct non restitué	Frais appliqués lorsque le client ne restitue pas, sous un certain délai, le règlement qu'il a reçu d'une facture cédée qui lui a été financée.	Montant fixe tarifé à l'événement.
Traitement d'un impayé	Frais pour le traitement d'un impayé lié aux moyens de paiement.	Montant fixe tarifé à l'événement.

ANNEXE 5 : Exemples de pages de sites internet de banques renvoyant à des simulateurs

Particuliers | Professionnels & TPE

SOCIETE GENERALE
Banque & Assurances

ACCÈS À PROGÉLIANCE NE
CLIQUEZ ICI

Prog
Conf
Obte

Retour page accueil | **Conseils et outils pratiques** | Devenir client

Vous êtes ici: Accueil > Conseils et outils pratiques > Simulateur crédit classique

Espace Conseils
Retour tous les conseils et outils pratiques

Simulateur
Crédit Classique

Vos données

Objet du financement: Sélectionner dans la liste

Montant du crédit: 3 000 € HT

Durée: 2 ans

Taux (taux débiteur annuel fixe hors assurance): %

CALCULER >

Particuliers | Entreprises | Professionnels

France

Services en ligne

HSBC

Banque au quotidien
Comptes & cartes

Emprunter
Financements & prêts immobiliers

Epargner & Investir
Placements & fiscalité

Assurer
Vos proches & vos biens

Prêts immobiliers

Produits Outils Conseils

Simulateur Crédit Immobilier

Un projet immobilier ? Etudiez les scénarii possibles en fonction du montant que vous souhaitez emprunter ou des mensualités que vous envisagez.

1 - Votre situation

Vous souhaitez acquérir un bien immobilier...
Effectuez une simulation de prêt !

Connaissez-vous le montant de votre projet ?
Oui ☒ Non ☐

2 - Votre projet

Déplacez les curseurs pour modifier les paramètres de votre simulation.

Montant: 0 € à 900 000 €

Durée: 3 ans à 25 ans

Taux du prêt: 0 %

Frais de dossier: 500 €

☐ Permettre un différé

Calculer

Cette page n'est pas adaptée aux supports mobiles.
Si vous souhaitez malgré tout consulter le simulateur, vous pouvez utiliser le lien ci-dessous.

Lancer le simulateur




Professionnels -
[Votre quotidien](#)
[Votre mobile](#)
[Vos financements](#)
[Votre résidence](#)
[Votre patrimoine](#)
[Votre prévoyance](#)

Accès à vos comptes

Identifiant :

Mot de passe : **OK**

Sécurité | Problème de connexion
Autre moyen d'authentification

Découvrir **ILBANQUE**

Souscrire

> [cic.fr: Professionnels](#) > [Votre quotidien](#) > [Crédit : simuler votre projet](#)

VOTRE QUOTIDIEN

Crédit : Simuler votre projet

Vous souhaitez financer un projet ? Combien voulez-vous emprunter ? Quelle mensualité, sur quelle durée ? souhaitez, vous pouvez nous transmettre le résultat de votre simulation. L'équipe cic.fr vous adressera une p

Financer un bien de consommation - Simulation

Quel sera le montant de mes mensualités ?

* : information obligatoire

Votre financement

Prix du bien à financer : * EUR ?

Durée souhaitée : **indifférent** ▼

Apport personnel : EUR

Votre budget

Revenus mensuels : * EUR ?

Charges mensuelles liées à votre logement : EUR ?

Charges mensuelles de crédits en cours : EUR ?

Autres charges : EUR

Concrétisez vos projets :

Simuler... ▼

Demander votre devis... ▼

Souscrire... ▼

Abonnez-vous à la **Newsletter** :

vous e-mail **OK**



Plan du site

Espace client

[Nous connaître](#)
[Nos métiers](#)
[Vos besoins](#)
[Nos solutions](#)
[Contact](#)
[Actualités](#)
[Reche](#)

Accueil > Nos métiers > Simulateur affacturage

SIMULATEUR AFFACTURAGE

Estimez votre financement en affacturage en quelques secondes

Effectuez une simulation d'affacturage en ligne, pour estimer immédiatement le montant de votre trésorerie supplémentaire.

Vous êtes créateur d'entreprise, professionnel, TPE, PME, entreprise, grand compte, avec un chiffre d'affaires annuel (effectif ou prévisionnel) d'un minimum de 150 000€, réalisé sur une clientèle de professionnels (BtoB) ?

L'affacturage Eurofactor vous offre :

- un financement de vos factures clients sous 24H

Votre CA TTC Annuel (EUR) *

Délai moyen de règlement de vos client (en jours) *

Pourcentage de votre clientèle particulier *

Facturez-vous en situation de travaux ? * **OUI** **NON**

Norm *

Société *

Fonction *

Activité *

E.mail *

Téléphone *

Code SIREN (ex: 123456789) *

Si société en création indiquez 999999999

Lancer votre calcul

ANNEXE 6 : Exemples de plaquettes tarifaires des banques s'adressant aux professionnels

Certaines plaquettes sont relativement bien renseignées.

Pour la plaquette suivante, la présentation est claire et on retrouve les produits de financement de court terme dans la même partie de la plaquette. En revanche, les indications en termes de tarifs sont limitées.

DÉCOUVERTS ET CRÉDITS	
	€ PAR OPÉRATION (SAUF INDICATION CONTRAIRE)
Facilité de caisse et/ou découvert	
Découvert du compte	
– intérêts débiteurs	Nous consulter
Les intérêts débiteurs sont perçus par la banque lorsque le compte présente un solde débiteur pendant un ou plusieurs jours.	
Lorsqu'un indice de marché est retenu pour la détermination du taux d'un découvert, dans l'hypothèse où cet indice serait inférieur à zéro, il sera alors réputé égal à zéro.	
Commission de dépassement	2% de la partie du solde débiteur
– intérêts différenciels	en valeur en dépassement de l'autorisation
Commission de plus fort découvert	Nous consulter
Commission calculée sur le plus fort découvert de chaque mois ou de chaque trimestre en valeur.	
Commission d'immobilisation	2%
Commission calculée sur les nombres débiteurs lorsque le compte fonctionne à découvert pendant tout le trimestre.	
Le TEG réel sera indiqué sur le relevé trimestriel de compte courant. Le cas échéant, ce taux est écrêté pour respecter le plafond du taux réglementaire ⁽²⁾ en vigueur.	
Financement du cycle d'exploitation	
Escompte	
– minimum d'intérêts	Par effet 6,53€
L'intérêt d'escompte est référencé à notre Taux de Base ⁽⁴⁾ .	
Les intérêts sont calculés sur la base du montant nominal de l'effet en fonction du nombre de jours précédents l'échéance, avec application d'un minimum de 10 jours.	
Mobilisation de créances professionnelles (Loi Dailly)	
Mise en place de la convention cadre Dailly	Gratuit
Commission sur créance cédée	
– marché privé	20,40€
– marché public	51,00€
Notification	20,40€
Prorogation	20,40€
Lorsqu'un indice de marché est retenu pour la détermination du taux d'escompte, de cession-escompte (Loi Dailly), dans l'hypothèse où cet indice serait inférieur à zéro, il sera alors réputé égal à zéro.	
Gestion du poste clients	
Le recours à nos solutions de gestion du poste clients vous permet de financer votre activité et de vous développer en toute sécurité (information commerciale, assurance crédit, affacturage).	
Affacturage	Nous consulter
Assurance crédit	Nous consulter

Dans la plaquette suivante, les indications en termes de tarifs sont relativement riches :

FINANCEMENTS

> CYCLE D'EXPLOITATION

> Frais de dossier		1 % du montant avec un minimum de 150,00 €
> Découvert		
❶ Commission du plus fort découvert (calculée en % sur le plus grand solde débiteur en valeur de chaque mois de la période d'arrêté)		0,15 % ⁽¹⁾
❷ Commission de dépassement de découvert		0,50 % ⁽¹⁾
❸ Commission d'immobilisation		0,15 %
❹ Commission d'engagement		0,50 %
❺ Commission de confirmation de crédit (sur autorisation)		1,50 %
Commission de non utilisation du découvert, calculée sur le montant non utilisé de l'autorisation de découvert de la période d'arrêté		0,70 %
Taux d'intérêt du découvert autorisé	Taux d'intérêt conventionnel indiqué aux conditions particulières de la convention de découvert	Taux majoré
Taux d'intérêt du dépassement Le taux majoré est le taux du découvert en compte se situant au seuil de l'usure, tel qu'il est communiqué par le journal officiel en son avis trimestriel concernant l'application de l'article D 313-6 du code de la consommation relatif à l'usure.		

> Escompte	
Taux d'escompte	Euribor 3 mois + marge
Effets escomptés, intérêts minimum calculés	9,60 €
Effets " brûlants/brûlés ", intérêts minimum calculés sur 10 jours calendaires	8,60 € minimum

> Mobilisation des créances professionnelles (Daily)	
La loi Daily vous permet de céder vos créances professionnelles à soit pour effectuer une opération d'escompte, soit à titre de garantie, et de bénéficier dans les meilleurs délais d'un financement adossé à vos créances commerciales.	
Convention cadre	Gratuit
Commission de mise en place ou de renouvellement de dossier	1 % du montant avec un minimum de 150,00 € / dossier
Commission de bordereau	11,00 €
Commission de notification	30,00 €
Commission par créance cédée	6,00 €
Commission de relance Daily	20,00 €
Commission de prorogation, modification, réclamation, impayé Daily	20,00 €
Commission d'envoi à l'acceptation	20,00 €

> Affacturage	
Bénéficiez d'un financement rapide et de la sécurisation de votre poste clients.	
Gestion de vos créances	Nous consulter
Gestion de votre poste clients	Nous consulter
Financement de vos créances	Nous consulter

En revanche, les 3 plaquettes qui suivent sont relativement limitées en termes d'information :

➔ Financement court terme et affacturage

► Vous devez faire face à des décalages de trésorerie quelques jours par mois

La facilité de caisse est une autorisation de débit en compte à durée indéterminée, accordée quelques jours par mois, pour pallier vos besoins de trésorerie dus aux décalages entre les dépenses et les recettes.

Frais de dossier :

À l'ouverture et au renouvellement de la ligne 1% du montant de la facilité de caisse – maximum 100€

► Vous souhaitez anticiper une rentrée d'argent à venir

Le **Découvert personnalisé** est une autorisation de débit en compte qui vous permet de financer vos besoins de trésorerie supérieurs à 1 mois, dus aux décalages entre les décaissements et les encaissements prévus.

Vous pouvez utiliser votre Découvert à votre gré, partiellement ou totalement en fonction de vos besoins, dans la limite du montant maximum autorisé, et sur la durée fixée contractuellement.

Frais de dossier :

À l'ouverture et au renouvellement de la ligne 1% du montant du découvert – maximum 100€

► Vos clients vous règlent par effets de commerce et vous souhaitez disposer immédiatement des fonds

L'**Escompte** est une avance de trésorerie consentie par contre remise des effets de commerce que vous détenez sur vos clients. Vous êtes crédité du montant de vos effets dès leur remise.

► Vous souhaitez améliorer la gestion de votre poste client

L'**Affacturage** est une solution complète pour vous accompagner dans la gestion de votre poste client : achat et financement de factures, garantie contre le risque d'insolvabilité clients, relance et recouvrement du poste client.

i BON À SAVOIR : Un chargé d'affaires se tient à votre disposition pour vous proposer la solution qui répond à votre besoin

Vos prêts

CRÉDITS D'INVESTISSEMENT

- Frais de dossier prêt moyen / long terme sur le capital emprunté hors débours ⁽¹²⁾ 1,00 % ⁽¹³⁾ avec minimum de 160,00 €

COURT TERME

- Commission d'engagement sur ouverture de crédit / confirmation sur ligne de crédit .. 1,00 % ⁽¹³⁾
- Frais de dossier Ouverture de crédit (à l'ouverture) 1,00 % ⁽¹³⁾ avec minimum de 160,00 €
- Frais de dossier prêts court terme, plafond d'escompte, mobilisation de créance, ou 1,00 % ⁽¹³⁾ avec minimum de 160,00 €
- Escompte : minimum d'intérêts perçus par effet escompté (sans TVA) 6,00 €
- Révision annuelle de votre ligne de trésorerie 1,00 % du montant ⁽¹³⁾ minimum maximum
170,00 € 1 500,00 €

CAUTIONNEMENT

7. CRÉDITS ET GARANTIES		
7.1 Crédits de fonctionnement		
7.1.1 Facilités de caisse, découverts supplémentaires		
■ Mise en place de la ligne		
• Taux maxi sur montant accordé		1,00 %
• Montant minimum		36,00 €
■ Modification de la ligne		
• Taux maxi sur montant accordé		1,00 %
• Montant minimum		18,00 €
7.1.2 Dossiers crédits à court terme – SOUPLESSE PRO		
■ Mise en place		
• Taux maxi sur montant accordé		1,00 %
• Montant minimum		36,00 €
■ Réexamen annuel de la ligne		
• Taux maxi sur montant accordé		0,50 %
• Montant minimum		18,00 €

ANNEXE 7 : Extrait d'une plaquette tarifaire concernant les transactions à l'international

OPÉRATIONS BANCAIRES À L'INTERNATIONAL		€ PAR OPÉRATION (SAUF INDICATION CONTRAIRE)
Notre tarification s'entend hors frais éventuel pris par le correspondant. Frais de tenue de compte en devises⁽¹⁾ Par an 51,00€ Commission de change⁽²⁾ (minimum de 13,77€) 0,05% Commission de compte en devises (de mouvement)⁽³⁾ 0,15% Les commissions s'appliquent à toute opération d'achat-vente de devises au comptant ou à terme. Une gamme de produits vous est proposée pour une meilleure maîtrise de vos risques de change. Opérations par carte bancaire⁽⁴⁾ Le montant de la transaction inclut les commissions et frais perçus par la banque locale.		
Paiement par cartes bancaires	Gratuit	Opérations en devises ⁽¹⁾ Opérations en euro hors zone Euro
Retraits par cartes bancaires (distributeurs)	Gratuit	Commission de change : 2,81% du montant ⁽⁵⁾
Retraits par cartes bancaires (guichets bancaires)	Commission de retrait : 5,10€ + commission de change : 2,81% du montant ⁽⁵⁾	Commission de retrait : 3,06€ + commission de change : 2,96% du montant ⁽⁵⁾
Paiements à destination de l'étranger (IMPORT)⁽¹⁾⁽⁴⁾ Frais de mise en place d'un virement SEPA émis en euros vers l'un des pays de la zone SEPA – saisi en agence 3,57€ – télétransmis ou par Cyberplus 0,21€ Frais de mise en place : – d'un virement hors zone SEPA – d'un virement en devise dans la zone SEPA – d'un virement de trésorerie vers la zone SEPA (hors France) – saisi en agence – commission de transfert (minimum de 18,36€) 0,10% – frais de virement papier 5,97€ – télétransmis ou par Cyberplus – commission de transfert (minimum de 18,36€) 0,10% Par chèque – traitement pour l'émission d'un chèque en euros ou en devises (minimum de 16,32€) 0,10% Par effet – simple (minimum de 16,32€) 0,10% – documentaire (minimum de 45,90€) 0,20% – frais de dossier 15,35€ – frais d'aval (minimum de 86,99€) 1% – frais d'acceptation 10,23€		
(1) Opérations en devises hors Euro, Franc Pacifique, Litu Roumain et Couronne Suédoise ou impliquant un pays hors EEE. (4) Si disponible, la commission de change s'applique. (5) Les opérations par carte bancaire réalisées dans les pays de l'EEE, en francs pacifiques, en couronne suédoise ou en liti roumain sont gratuites. (6) Hors taux de change. Définition des zones EEE, SEPA et EURO en p.14		
Crédit documentaire export ⁽¹⁾⁽²⁾		€ PAR OPÉRATION (SAUF INDICATION CONTRAIRE)
Mis en place dans le cadre des transactions internationales, le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini à une autre banque, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents conformes.		
– notification	(minimum de 81,60€) 0,10%	
– confirmation	Non consulté	
– levée de documents	(minimum de 102,00€) 0,125%	
– acceptation (Prorata temporis)	(minimum de 127,50€) 0,50%	
– négociation	(minimum de 102,00€) 0,125%	
– transfert de Crédoc	(minimum de 71,40€) 0,10%	
– examen de documents	81,60€	
Règlements en provenance de l'étranger (EXPORT) ⁽¹⁾⁽²⁾		
Toutes les conditions qui suivent s'entendent en frais partagés.		
Réception d'un virement SEPA reçu en euros de l'un des pays de la zone SEPA	Gratuit	
Réception d'un virement hors zone SEPA reçu en euros ou en devises	15,35€	
Par chèque		
– règlement de chèque reçu hors d'une banque étrangère	15,35€	
Par effet		
– simple (minimum de 16,32€) 0,10%		
– documentaire (minimum de 38,76€) 0,20%		
– frais de dossier	15,35€	
– frais de relance	35,82€	
Crédit documentaire import ⁽¹⁾⁽²⁾		
Aux commissions indiquées, il convient d'ajouter dans tous les cas, le paiement des commissions et frais facturés par les banques étrangères, des frais de port, télégrammes et autres frais engagés à votre demande.		
Ouverture de Crédoc irrévocable	(minimum de 96,90€) Par an 1%	
Utilisation	(minimum de 91,80€) 0,125%	
Modification	(minimum de 51,00€) 1%	
Acceptation (Prorata temporis)	(minimum de 51,00€) Par an 1%	
Abonnement à des services de banque à distance (Internet, téléphone fixe, téléphone mobile, SMS, etc.) ⁽³⁾		
– Credoc Import Internet	(minimum de 12 mois) Par mois 5,10€	
Commissions additionnelles ⁽²⁾		€ PAR OPÉRATION (SAUF INDICATION CONTRAIRE)
Acquis Swift et demande de justificatif de paiement TVA	5,10€	
Edition d'avis d'opéré TVA	2,03€	
Frais d'envoi par courrier express		
– France	15,35€	
– Étranger	35,70€	
Effet impayé, réclamé, non domicilié, prorogé	18,36€	
Emission garanties internationales	81,60€	
Commission de réparation	15,35€	
Opérations de change ⁽¹⁾⁽²⁾		
Mise en place opération en devises	15,35€	
Levée ou prorogation couverture à terme	15,35€	
Garanties internationales ⁽²⁾		
Envis par la		
– ouverture	(minimum de 96,90€) Par an 1%	
Reçues par la		
– notification	(minimum de 81,60€) 0,10%	