

# La loi Dailly

---

Comment financer son poste client en dehors de l'escompte et du découvert

## **L'exemple de la loi Dailly**

*Pour faire face à la concurrence, les entreprises se doivent d'accorder des délais de paiement à leurs clients ; elles doivent parfois subir des retards dans les règlements ou assurer leurs approvisionnements en matières premières.*

*Une entreprise peut donc avoir à faire face à des difficultés de trésorerie en raison de la lenteur des règlements des ventes. Pour résoudre ses besoins de trésorerie, l'entreprise va se retourner vers son banquier qui pourra lui proposer un financement au titre de la Loi DAILLY.*

## **I - CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES**

Cette technique de crédit permet à une entreprise quels que soient sa forme (entreprise personnelle, société, profession libérale, agriculteur) et son secteur d'activité (industrie, commerce ou services) de *mobiliser la partie de son poste "clients"* qui n'est pas représenté par des effets de commerce.

Cette technique de financement permet donc à une entreprise de bénéficier de crédit en contrepartie de la production de factures représentatives de créances sur ses clients ou de créances sur une collectivité publique (État, région, département, commune).

Il est donc possible de mobiliser une créance sur un client, une subvention obtenue mais non versée, un crédit de TVA, une indemnité d'assurance due mais non réglée, etc.

## **II - MODALITÉS DE FONCTIONNEMENT**

### **1 - Principes**

La mobilisation "Dailly" met en relation un établissement de crédit, un emprunteur et un débiteur de la créance.

La cession ou le nantissement d'une créance ne peut être consenti qu'au profit d'un établissement de crédit : banque, banque mutualiste ou coopérative, factor, etc.

L'emprunteur doit être *une entreprise (société, association, commerçant, artisan, professionnel libéral, agriculteur, etc.)*.

Le débiteur de la créance cédée ou nantie doit être *une entreprise ou une collectivité publique* (État, région, département ou commune) ; il est impossible de mobiliser des créances sur des particuliers (ex. un avocat ne peut utiliser cette technique s'il travaille avec des particuliers).

En cas d'impayés, le bénéficiaire du crédit est solidaire du débiteur cédé.

### **2 - Modalités de mobilisation**

Le banquier signe avec son client une *convention cadre* dans laquelle seront définies les conditions de mobilisation, d'utilisation et de recouvrement des créances.

La cession ou le nantissement s'opère par la remise à l'établissement de crédit d'un *bordereau* reprenant les caractéristiques des créances cédées.

Pour prévenir les risques d'impayés, le banquier peut :

- *notifier la cession au débiteur* : la notification interdit au débiteur de la créance de régler sa dette en d'autres mains que l'établissement de crédit bénéficiaire de la cession ou du nantissement,

- *demander au cédé de s'engager à le payer* ; après acceptation, le cédé ne peut plus invoquer d'éventuels litiges avec son fournisseur.

On a ainsi trois modalités de recouvrement : sans notification au débiteur, avec notification et avec notification plus engagement de payer.

### **3 - Formes du crédit**

Le crédit accordé peut être effectué de deux manières :

*a) Sous forme d'escompte*

Le compte de l'emprunteur est crédité du montant des factures ou des créances déduction faite des agios.

*b) Sous forme d'avance en compte*

L'emprunteur bénéficie d'une autorisation de découvert garantie par les créances cédées. L'avance est souvent matérialisée par l'ouverture d'un deuxième compte pour faciliter le suivi.

### **4 - Les avantages et les inconvénients du système**

*a) Avantages*

Les entreprises bénéficient d'une facilité plus grande de mobilisation de leurs créances car celle-ci est possible dès la facturation.

*b) Inconvénients*

Contrairement à l'escompte classique, ce n'est pas un moyen de recouvrement et le bénéficiaire du crédit doit continuer à suivre le recouvrement de ses créances