

## Monnaie courante

Le temps où l'affacturage n'était qu'un dernier recours à vécu.



Il y a quelques années encore, le factor représentait une solution innovante. Aujourd'hui, c'est devenu un choix de gestion beaucoup plus standard, un moyen commode de répondre à plusieurs besoins.

Par Mathieu Neu

Rares sont les secteurs qui ne souffrent pas de la crise. Les sociétés d'affacturage font partie des exceptionnels privilégiés qui continuent de surfer sur la vague du succès. Un mystère ? Non. A l'heure où les banques se montrent frileuses et prêtent à reculons, de plus en plus d'entreprises perçoivent les factors comme une aubaine. L'externalisation de la gestion de créances commerciales se présente comme un moyen rapide et efficace d'alimenter sa trésorerie, de répondre à des besoins de financement à court terme. Une solution d'optimisation

### Le contexte de crise n'explique que partiellement le succès de l'affacturage

d'autant plus intéressante que le portefeuille clients représente parfois jusqu'à 50 % des actifs d'une entreprise. Mais le contexte de crise n'explique que partiellement le succès de l'affacturage. "D'année en année, l'offre des factors se diversifie, s'adapte aux attentes des entreprises pour devenir monnaie courante", décrit Serge Mosselmanns, directeur du pôle Cash de LowendalMasaï. Et ce, malgré la loi de modernisation de l'économie (LME) exigeant une réduction des délais de paiement clients / fournisseurs.

Le malheur des uns fait le bonheur des autres. Pendant que la crise économique secoue les banques et fait trembler les entreprises, les sociétés d'affacturage, de l'autre côté de la balance, gardent le sourire. Les années passent, et le secteur maintient une immuable croissance à deux chiffres. La crise, coup de froid funeste pour la quasi-totalité des professions, devient un coup de pouce heureux lorsqu'on pénètre l'univers des factors. 2008 s'est soldée par une progression du secteur de 14,4 %. Au cours de l'année 2007, déjà morose pour de nombreux domaines d'activité, l'affacturage a connu sa plus belle avancée de la décennie, soit + 20 %. A l'heure où les banques

sécurisent le risque et restreignent les crédits, l'offre des factors tombe à pic. Ils fondent leurs fonds de financement sur des factures de biens et services, "c'est-à-dire des contrats de vente déjà

"Compte tenu de la conjoncture, l'avenir sera bénéfique à cette activité", confirme Nadine Schwartz, directrice internationale chez BNP Paribas Factor. Une étude d'Altares révèle que

### "Une garantie qui fait que nous permettons ce que les banques ne permettent plus"

conclut. Une garantie qui fait que nous permettons ce que les banques ne permettent plus", explique Didier Bisson, directeur de Sit, société de courtage spécialisée dans l'affacturage.

les délais de règlement des clients ont augmenté de 1,5 jour en moyenne depuis un an dans la zone euro (14 jours en 2008 contre 12,5 en 2007, ces jours de retard se rajoutant aux dé-

lais de paiement convenus contractuellement entre les entreprises). Un contexte qui accroît encore la nécessité de recourir à des solutions souples de gestion de trésorerie comme l'affacturage. En France, c'est chez les TPE que les délais de règlement des clients peinent le plus à se réduire. "Elles recherchent du financement à court terme et font de plus en plus appel aux factors", précise le rapport d'Altares. Les nouvelles réglementations, elles aussi, favorisent l'expansion du secteur. Les accords Bâle II, entrés en application au 1<sup>er</sup> janvier 2008, encadrent le risque bancaire plus fortement que le dispositif précédent. Les banques doivent désormais détenir en fonds propres au moins 8%



# Gestion

L'AFFACTURAGE

de leurs engagements en crédits. Pour Didier Bisson, "cette nouvelle réglementation va faire glisser vers l'affacturage les sociétés dont les besoins à court terme paraissent trop risqués". Mais le contexte des deux dernières années n'explique pas à lui seul l'essor de ce secteur. Le

## Gestion déléguée, assurance crédit, engagement de résultat

La LME prévoit de rendre obligatoire pour les sociétés d'affacturage, depuis août 2008, la communication à leurs clients d'un taux effectif global (TEG), employé habituellement pour

*"Bâle II va faire glisser vers l'affacturage les sociétés dont les besoins à court terme paraissent trop risqués"*

marché de l'affacturage connaît une croissance forte et régulière depuis plus de 10 ans. Le volume des créances prises en charge est passé de 38 Mds € en 1997 à 122 Mds en 2007, soit une hausse de 220 %.

## La baisse des tarifs

Les faibles prix participent à la popularisation de cette solution, tout comme la concurrence accrue du secteur qui oblige les facteurs à revoir leurs tarifs à la baisse. "Il est rare que les commissions d'affacturage se rapprochent ou dépassent la barre des 1 % du chiffre d'affaires du client. Souvent, les taux se situent autour de 0,25 %. Les commissions peuvent être encore inférieures si le client est une grande entreprise", estime Thierry Jallas. Le recouvrement et l'assurance-crédit sont facturés en fonction du chiffre d'affaires et de critères découlant du profil de l'entreprise (nombre, taille et type de factures, nombre et profil des clients, secteur d'activité...). Pourtant l'ASF (l'Association française des sociétés financières) donne une autre estimation des

les crédits bancaires, et rendant ainsi la comparaison des offres plus évidentes pour les directions financières des entreprises. Le nouveau cadre légal devrait profiter aux facteurs. Mais surtout c'est le cœur même de la prestation qui change afin de la rendre plus intéressante. "Un transfert de créances commerciales à une entreprise qui se charge d'en opérer le recouvrement." La définition que la Banque de France donne de l'affacturage est devenue bien sommaire. "Ce métier s'est considérablement diversifié. Les facteurs l'ont rendu plus accessible, développant de nouveaux services, redoublant d'imagination pour attirer une nouvelle clientèle", constate Thierry Jallas, directeur administratif et financier de Lysippe, société de conseil spécialisée en gestion et réduction de charges. L'affacturage en gestion déléguée, où le facteur délègue certaines opérations de gestion des comptes Clients, s'est fortement développée au cours des dernières années. "Dans ce cas de figure, les commissions prélevées chez le client sont réduites. Les entreprises qui disposent

*"Il est rare que les commissions d'affacturage se rapprochent ou dépassent la barre des 1 % du chiffre d'affaires du client"*

coûts pratiqués. Elle constate que les commissions d'affacturage vont plutôt de 0,5 % à 2 % du chiffre d'affaires du client. A noter que d'autres éléments viennent généralement alourdir la facture. Pour les besoins de trésorerie, le facteur détermine un taux de financement en fonction de la prise de risque sur l'entreprise. Il s'agit d'une part équivalente à celle qu'une banque peu définir pour un prêt à court terme, calculé selon le taux Euribor. Une marge pouvant aller de 0,5 (pour les grandes entreprises) à 4 points (pour les petites entreprises) s'ajoute à ce taux. Souvent, les entreprises doivent compenser ces dépenses par des hausses de prix sur leurs produits, ou en réduisant drastiquement d'autres postes de coûts.

d'un grand nombre de factures de petits montants sont friandes de cette formule", poursuit Thierry Jallas. Des sociétés n'hésitent pas à rendre l'affacturage en gestion déléguée plus accessible. Sit propose cette option dès que le chiffre d'affaires d'un client dépasse 2 M€. Il faut généralement un minimum de 5 M€ pour que les sociétés d'affacturage envisagent cette option. Les assurances crédit, proposées par les facteurs pour prémunir leurs clients contre les impayés, rencontrent également un engouement croissant. Thierry Jallas cite aussi l'affacturage avec engagement de résultat, autre vecteur de croissance. "Une des grandes innovations des dernières années." Ce service se destine aux entreprises qui souhaitent se protéger des va-

## Factoring

### La diversification des offres

D'un côté, la concentration gagne du terrain et consolide la position des leaders de l'affacturage. De l'autre, les acteurs indépendants font mieux que résister, et diversifient leur offre pour mieux s'imposer. Eurofactor, GE Factofrance et Natixis factor se partagent plus de 50 % du marché. 81 % des créances commerciales cédées sont regroupées

estiment que la connaissance du secteur d'activité du client doit être le premier critère pour choisir son factor. Si ce dernier connaît parfaitement le marché dans lequel évolue le client, les financements sont généralement apportés plus facilement. Certains secteurs sont par ailleurs soumis à des pratiques atypiques (format de factures, besoins particu-

*"Compte tenu de la multitude d'offres et de solutions qui existent aujourd'hui, ces intermédiaires que sont les courtiers deviennent précieux"*

chez les cinq premières sociétés d'affacturage. La plupart des mastodontes du secteur sont des filiales de groupes bancaires : Eurofactor (Crédit Agricole), Factocic (CIC), BNP Paribas factor (BNP Paribas)... "Entre ces leaders qui bénéficient de puissants réseaux et les petits acteurs qui se multiplient, les entreprises ne savent souvent pas vers qui se tourner", constate Serge Mosselmanns de LowendalMasai. Pour Thierry Jallas, directeur de Lysippe, société de conseil spécialisée en gestion et réduction de charges, "la crise actuelle donne l'occasion aux sociétés d'affacturage de taille plus modeste d'attirer la clientèle, car l'indépendance par rapport au réseau bancaire fait aujourd'hui figure d'atout". La plupart des spécialistes du secteur

liers...). Dans le domaine des nouvelles technologies, bon nombre d'acteurs utilisent des factures intermédiaires. Les imprimeries sont réputées pour avoir des besoins en fonds de roulement particulièrement importants. "Dans de telles situations, il vaut mieux faire appel à un prestataire spécialisé", souligne Serge Mosselmanns. De manière générale, le directeur de LowendalMasai recommande de recourir aux courtiers du domaine : "Compte tenu de la multitude d'offres et de solutions qui existent aujourd'hui, ces intermédiaires deviennent précieux et permettent de faire les choix les plus pertinents."

M.N.



*"Ce métier s'est considérablement diversifié. Les facteurs l'ont rendu plus accessible, développant de nouveaux services. Ils redoublent d'imagination pour attirer une nouvelle clientèle", constate Thierry Jallas, directeur administratif et financier de Lysippe, société de conseil spécialisée en gestion et réduction de charges.*

riations de leur durée de crédit clients. Le facteur s'engage sur une période de recouvrement qui sert de base au calcul des frais financiers forfaités. Si la performance de recouvrement est meilleure que celle convenue, l'économie réalisée est partagée avec le client. En cas de retard, les frais supplémentaires sont supportés exclusivement par le facteur.

## L'affacturage sur les achats

Au-delà de ces nouveautés, le principe même de l'offre change de nature. "On propose désormais de l'affacturage sur les achats, et non plus uniquement sur les ventes comme c'était le cas par le passé", remarque le dirigeant de la société Lysippe. C'est le "reverse factoring" (affacturage inversé) : le facteur finance le fournisseur de son client, ce qui permet de procéder à des achats sans avoir à débours rapidement des sommes importantes, et en bénéficiant de conditions de paiement avan-

ties seuls sur nos épaules." Le laboratoire confie près de 70 % de ses créances à un facteur. Pour autant, il refuse de céder une part plus importante. "Il existe un stade où le coût commence à poser problème", ajoute-t-il. Celui-ci s'élève en effet en fonction du degré de risque. La titrisation de créances commerciales s'inscrit également dans les possibilités d'obtenir des financements à moindre risque. Ce service s'adresse aux PME et TPE qui souhaitent trouver une ligne de financement complémentaire à leurs concours bancaires, mais sans passer par l'affacturage proprement dit. Les facteurs proposent le recours à cette solution quand les autres formules sont jugées inopportunes. L'aide consiste à utiliser de manière ponctuelle ou récurrente un fonds commun de créances multi-cédants. "La prise de risques porte sur l'ensemble de débiteurs, et non pas sur un seul acteur. La souscription n'est donc pas une opération fragile", estime Didier

*"Au-delà des nouveautés, le principe même de l'offre change de nature. On propose désormais de l'affacturage sur les achats, et non plus uniquement sur les ventes"*

tageuses. "Cette pratique se répand de plus en plus, notamment dans l'import", précise Thierry Jallas. Dans un contexte où les échanges inter-pays croissent, les entreprises d'affacturage cherchent à s'adapter à l'environnement de leurs clients. D'où une internationalisation de la prestation. Selon Dubly Duval Consultants, cabinet spécialisé dans l'optimisation du poste clients, de plus en plus de produits concernent le financement direct des balances clients. Une technique qui vient de Grande-Bretagne, premier marché européen de l'affacturage. L'objectif est de financer le solde de la balance et non chaque facture comme en affacturage classique. Plusieurs acteurs tentent de s'inspirer des recettes en vigueur au-delà des frontières et de se rapprocher de leurs homologues étrangers, à l'instar de Sit qui se focalise de plus en plus sur la mobilisation de créances Export en s'appuyant sur des partenaires spécialisés.

## La dilution des risques

Stephan Sroka, responsable administratif du laboratoire Onyline, une PME spécialisée dans la fabrication de cosmétiques et produits de soins corporels, explique que l'affacturage peut être très intéressant lors d'un déploiement vers de nouveaux marchés à l'export : "Lorsque nous travaillons avec peu de clients, mais que ceux-ci présentent un poids dans notre chiffre d'affaires, c'est une alternative plus que nécessaire. Le risque est trop élevé pour que nous le por-

Bisson. "Attention tout de même à ne pas avoir d'excès de confiance en recourant à l'affacturage", met en garde le directeur de LowendalMasai. Externaliser tout ou partie de la gestion du poste clients ne signifie pas que l'entreprise est déchargée de toute contrainte. Le client doit continuer à piloter ses créances, entretenir un suivi quotidien avec son facteur. De toute évidence la pratique est entrée dans les mœurs et les variantes se multiplient. Il y a quelques années encore, le facteur représentait une solution innovante. Aujourd'hui, c'est devenu un choix de gestion beaucoup plus standard, un moyen commode de répondre à plusieurs besoins. ■

## CHIFFRES CLES

### L'affacturage et ses clients

Quelque 27 000 entreprises ont actuellement recours à l'affacturage chaque année. Il faut généralement un chiffre d'affaires de 10 à 15 M€ pour qu'un recours à un affacturage classique soit intéressant. Certains facteurs proposent des solutions dès que le chiffre d'affaires du client dépasse 3-4 M€. 24 M de créances sont prises en charge chaque année par les sociétés d'affacturage pour un montant passé de 38 Mds € en 1997 à 122 Mds € en 2007, soit une hausse de 220 %.

M.N.