

Réforme

Les factors face à la mise en œuvre de Bâle II

Afin d'être en mesure de respecter les jalons réglementaires clés de mise en œuvre des méthodes internes de la réforme de Bâle, les sociétés d'affacturage (ou factors), source importante du financement des PME en France, doivent rapidement lever les dernières incertitudes de la réforme.

DANS UNE PÉRIODE MARQUÉE par une actualité réglementaire riche au cours de laquelle divers établissements financiers, fonctionnant déjà en véritable « mode projet », s'interrogent sur le choix des dernières orientations méthodologiques de leurs chantiers Bâle II (encadré 1), il apparaît clairement que certains établissements spécialisés comme les sociétés d'affacturage sont, en règle générale, moins avancés dans cette démarche.

L'activité d'affacturage est principalement exercée, à l'échelle européenne et nationale, par plusieurs types d'acteurs : des entités filiales de grands groupes bancaires, des entités filiales de groupes d'assurance crédit ou des entités dites « indépendantes ». Née d'un simple besoin de financement du poste clients, l'affacturage est devenu en quelques années une technique de financement à part entière présentant des caractéristiques spécifiques et faisant l'objet d'un cadre juridique particulier (encadré 2). Fortement présent en Europe et France, l'affacturage s'adresse principalement à une clientèle de PME, dont le poids total du poste clients en rapport du total bilan s'avère être relativement élevé (encadré 3).

Le développement exceptionnel

de l'affacturage opéré au cours des dix dernières années demeure spectaculaire malgré la légère et récente stagnation de l'activité : les tendances marquantes identifiées pourraient permettre d'espérer une reprise des opérations.

Les opérations en cours à fin 2002 en matière d'affacturage représentent 15,2 Mds d'euros. Ce montant de production traduit nettement un ralentissement de l'affacturage, dont l'activité affiche pourtant une légère progression de 3,2 % par rapport à 2001. Cela étant, il convient de préciser que cette légère progression suit une année en croissance de plus de 7,4 % (2001-2000), avec un taux moyen annuel de croissance des dix dernières années de l'ordre de 17 % (encadré 4).

TROIS ÉVOLUTIONS MARQUANTES

Enfin, trois évolutions marquantes sont à souligner en matière d'affacturage. Qu'elles permettent ou non la reprise espérée de l'activité, elles influenceront, d'une façon ou d'une autre, la mise en œuvre de Bâle II sur ce métier. Ces tendances sont les suivantes :

- outils et systèmes d'information robustes (obtention de financement en « quelques clics »), avec un impact sur le risque crédit (score d'octroi, par exemple) et le risque opérationnel (risque informatique) ;

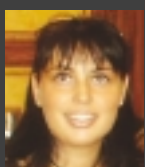
- personnalisation des prestations avec des contrats adaptés en fonction de la taille de l'entreprise, de son organisation, de la typologie et du nombre de ses clients... La différenciation des opérations ainsi opérée peut avoir des impacts risque de crédit, au niveau

“Le Comité de Bâle a décidé de laisser le soin aux autorités de tutelle locales d'appréhender la réalité opérationnelle et la complexité de ce métier.”

de la notation de l'axe transaction ou LGD ;

- accompagnement des activités des clients à l'export pouvant impacter le volet risque de crédit par la difficulté liée à la mise en œuvre de la notation des acheteurs étrangers, sans oublier le risque opérationnel inhérent au développement d'une nouvelle activité.

Les factors français, regroupés au sein de l'ASF et via la Fédération bancaire française (FBF) ont, lors de la phase de consultation qui a suivi la parution du CP3, formulé en juillet 2003 leurs commentaires sur la prise en compte insuffisante par la réforme de Bâle des spécificités et de la complexité de leur activité.



ANNICK
MAZÉ-LAUNAY

Manager

PricewaterhouseCoopers

1. Bâle II: actualité récente de la réforme

Les mois qui viennent de s'écouler ont été marqués par une actualité réglementaire riche concernant le futur dispositif d'adéquation des fonds propres entrant en vigueur au 1^{er} janvier 2007.

- Parution le 30 janvier dernier, notamment suite aux nombreux commentaires de l'industrie, du document du Comité de Bâle sur les modifications du calibrage des exigences en fonds propres : celles-ci ne couvrent désormais non plus les pertes attendues et inattendues mais uniquement les pertes inattendues.
- Plus récemment, le dernier communiqué du Comité de Bâle du 11 juin dernier, confirme la date de publication du nouvel accord à fin juin 2004, et informe de l'extension du calcul en *parallel run* pour les méthodes IRBA avancées, soit 2006 et 2007, ainsi que du décalage de l'utilisation effective des méthodes IRBA avancées au 1^{er} janvier 2008.

En effet, le document consultatif du Comité de Bâle d'avril 2003, a confirmé les orientations méthodologiques annoncées dans le cadre de l'exercice du QIS 3 à l'automne 2002 avec la création d'un segment spécifique, applicable aux opérations de financements adossés à des créances et donc aux opérations d'affacturage en particulier. Cette nouvelle catégorie, *purchased receivables* ou créances à recouvrer, reconnue en méthode interne, pré-

sente la spécificité de générer, pour le risque de crédit, une double exigence en fonds propres au titre du nouveau ratio de solvabilité.

Il convient, en effet, pour ce nouveau segment, de calculer des exigences en fonds propres à la fois au titre du risque de défaut (risque de défaillance des tirés) mais également au titre du risque de dilution (risque que la valeur des créances cédées ne diminue du fait des réductions concédées par le remettant).

Qu'il s'agisse de facteurs filiales de grandes banques généralistes ou de groupes d'assurance, dans l'attente d'une « démarche groupe » Bâle II globale (c'est-à-dire incluant également spécifiquement leur métier), ou de facteurs indépendants (dont la maison mère n'est pas bancaire), ces deux populations se heurtent aujourd'hui aux écueils méthodologiques d'une réforme pour le moins complexe et imprécise.

De son côté, le Comité de Bâle, compte tenu de la taille très marginale que l'affacturage représente à l'échelon international de supervision bancaire, a décidé de laisser le soin aux autorités de tutelle locales d'appréhender la réalité opérationnelle et la complexité de ce métier. En soi, cette évolution plutôt favorable devrait permettre de faciliter les échanges sur les nombreuses incertitudes, interrogations voire incohérences du texte.

LES PROBLÉMATIQUES CLÉS

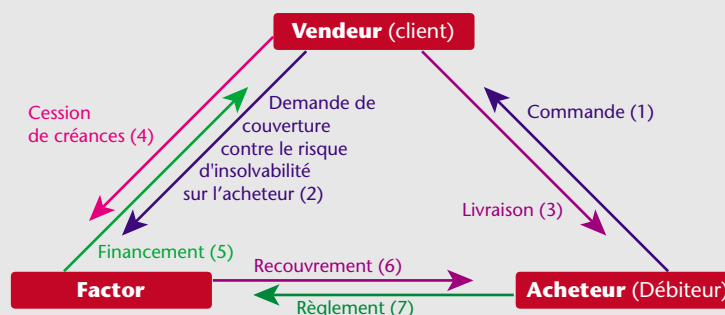
L'une des problématiques clés en matière de risque de crédit, est de déterminer une démarche d'affectation des risques « acheteurs/vendeurs » du factor selon la logique de Bâle II « défaut/dilution ». Même si de façon assez naturelle et intuitive, le risque de défaut est lié au risque acheteur contenu dans les encours de créances à l'actif du bilan du factor, il n'en demeure pas moins qu'à l'intérieur même de ces encours acheteurs, figurent des factures pour lesquelles une information

2. Les spécificités et le cadre juridique de l'affacturage

Dans la plupart des cas, dans le cadre d'une offre globale à son vendeur, le factor propose trois grandes familles de prestations au travers des trois services principaux :

- La gestion du poste clients (recouvrement, contentieux).
- L'assurance-crédit (garantie des créances transférées) ;
- Le financement des créances transférées au factor.

D'un point de vue juridique, l'affacturage est en fait une technique de crédit reposant sur la subrogation conventionnelle (Art. 1250 du Code civil), permettant le transfert de propriété de la créance de son titulaire (dénommé vendeur ou adhérent), à un factor.



3. Le poste clients des entreprises

Poids du poste clients en % total du bilan (31.12.2003)

France	33
Grande-Bretagne	28
Allemagne	17
Belgique	31
Espagne	31
Italie	50
Portugal	29

peut venir remettre en cause la qualité des créances cédées. Dans ce cas, le risque, initialement assimilé à un risque de défaut acheteur, se révèle être lié à la présence de non-valeurs (avoirs, litiges, etc.) et donc, relever du risque de dilution et non pas du risque de défaut (*encadré 5*).

RISQUE DE DÉFAUT

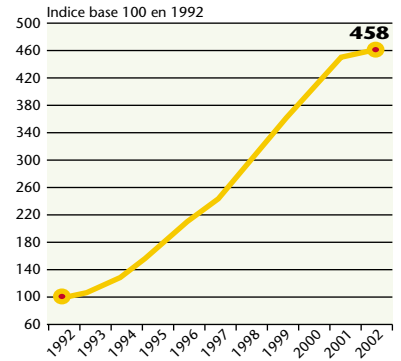
L'évaluation du risque de défaut dépend également de l'adoption d'une définition interne du défaut applicable à l'affacturage. Celle-ci doit refléter la volonté de s'inscrire dans le cadre réglementaire Bâle II tout en intégrant les réalités opérationnelles du métier. En effet, la définition du défaut prend en compte la notion de retard significatif supérieur à 90 jours, ainsi que le préconise le CP3, mais prévoit cette prise en compte de manière partielle : exclusion des retards dus à des avoirs et litiges ou à des règlements directs (dilution) ; de plus, la notion

4. Repères et chiffres clés : l'affacturage en 2002

(Rapport annuel ASF)

- 20 millions de créances achetées.
- 70,9 milliards d'euros en montant.
- 17 % de croissance moyenne annuelle sur les dix dernières années.
- 21 000 adhérents à fin 2002.

Une croissance exponentielle de l'affacturage



de retard supérieur à 90 jours ne s'applique pas de façon automatique aux souverains, entités du secteur public, banques et gros acheteurs type *corporates*, intégrant ainsi les orientations et dispositions du CRC 2002-03 sur la notion de « retard technique », indépendant de la situation de solvabilité du débiteur.

Après l'adoption interne du défaut, les factors doivent alors mettre en œuvre des systèmes de notation interne sur les différents segments de contreparties identi-

fiées (acheteurs): souverains, banques, *corporates*, PME, *retail*. Dès la méthode IRBA Fondation, il s'agit de classer les contreparties et de mesurer leur probabilité de défaut (PD) à un an.

En méthode IRBA avancée, pour décliner un système de notation sur l'axe « transaction-garantie » et notamment évaluer la perte en cas de défaut (LGD: *loss given default*), les typologies de transaction (au sens opération) ne sont pas toujours pertinentes compte tenu des spécificités des opérations d'affacturage, (sauf contrat d'affacturage spécifique: confidentiel, par exemple). En revanche, l'analyse des recours et des garanties possibles en cas de défaut d'un acheteur donné permet

5. Risque de crédit : la démarche d'affectation des risques «acheteurs/vendeurs» versus «défaut/dilution»

Risque de défaut

- Encours de risque acheteur (CAF) :
 - à l'intérieur de la ligne de garantie (garanti par le Factor, réassurance SFAC ou autres: sans recours vendeur)
 - et sans information remettant en cause la qualité des créances
- Encours de risque acheteur (CAF) avec recours tiers assureur (délégation de police du vendeur)
- Encours de risque acheteur (CAF) avec recours vendeur (dépassement de la ligne de garantie)

Risque de dilution

- Encours de risque acheteur (CAF), à l'intérieur ou non des lignes de garanties (sans recours vendeur), dont la valeur peut diminuer du fait de réductions accordées par le remettant (dilution sur les créances)
- Encours débiteurs des comptes courants vendeurs

Risque de défaut ou dilution ?

Sachant que la perte au titre de la dilution ne se matérialise qu'en cas de défaut du vendeur : doit-on parler de risque de défaut vendeur, de risque de dilution, de risque de défaut vendeur et d'assiette de perte égale à la dilution ?

« S'agissant de gestion en masse de créances commerciales, la notion de retard > 90 j n'a pas la même signification qu'en matières de créances «financières». Le retard > 90 j est rarement annonciateur du défaut : c'est un «bruit de fond» plutôt qu'un signal d'alerte. »

Remarque d'un professionnel

de classer lesdits encours, reflétant ainsi les principaux mécanismes de pertes en cas de défaut.

RISQUE DE DILUTION

Le factor distingue plusieurs risques de dilution :

- la dilution courante, qui peut se constater dans la vie du contrat (avoirs, litiges courants...);
- la dilution propre au défaut, qui reste invisible tant que le défaut du vendeur n'est pas survenu (non-paiement des situations intermédiaires, action des privilèges des sous-traitants, relations croisées entraînant des paiements par compensation de créances...);
- la « fraude » constituée notamment de factures anticipées, mobilisations multiples, factures sur marchandises contrefaites ou frauduleuses, détournements de règlements...

La définition du risque du CP3, à savoir, « *risque que la valeur des créances cédées ne diminue du fait de réductions concédées par le remettant* », est différente des cas de dilution énoncés précédemment. Outre le problème de la définition précise du risque de dilution, se pose ensuite la question de l'assiette de risque à prendre en compte, c'est-à-dire l'assiette de risque à laquelle il convient de ramener le montant des pertes constatées au

titre de la dilution (représentant en principe l'*expected loss dilution*). S'agit-il du volume total des créances cédées sur la période (flux annuel), de l'encours total de créances présentant de la dilution (dilution potentielle), de l'encours débité au compte courant du vendeur pour des critères de dilution (dilution avérée) ou bien de l'encours du compte courant vendeur au moment du défaut ?

Enfin, pour certains éléments du risque de dilution (notamment la fraude), se pose enfin le problème de la frontière entre le risque opérationnel et le risque de dilution.

LES ENJEUX DU RISQUE OPÉRATIONNEL

Les enjeux se résument aux points suivants :

- une organisation à mettre en place s'appuyant sur un responsable dédié au niveau central et des relais dans les fonctions support et métiers ;
- un socle méthodologique à définir (typologie interne des risques opérationnels, une charte de gestion des risques, une cartographie des processus clés de l'activité) ;
- un dispositif comprenant la collecte des pertes, un processus d'évaluation des risques et la mise en place d'indicateurs de risque ;
- un suivi et un pilotage basés sur

des reportings réguliers et la mise en place de politique de couvertures de risques (assurance...).

UNE COMMUNICATION RÉGULIÈRE VISANT LE « SUR MESURE »

En synthèse, il apparaît donc que grâce à un dialogue régulier entre les factors, au travers de leur association professionnelle : ASF (ou de la FBF), et le Comité de Bâle, le cadre réglementaire général pour l'affacturage est passé d'une logique de « prêt-à-porter » à une logique de « sur mesure » (création d'un segment Bâle spécifique). De la même manière, les échanges nourris avec la Commission bancaire, dans le cadre de l'aire de discrétion nationale permise par le Comité de Bâle sur ce segment particulier, permettront de procéder aux « retouches » complémentaires devant aider les factors à poursuivre leurs efforts d'adaptation pour la mise en œuvre de la réforme de Bâle, dans un cadre prenant encore mieux en compte les spécificités de leur métier. Cette communication soutenue permettra en outre aux factors qui, dans l'intervalle et compte tenu de l'imminence de certains jalons clés réglementaires, ont déjà été amenés à prendre des orientations méthodologiques structurantes, de valider les options prises. ■