

FINANCEMENT DES ENTREPRISES

L'AFFACTURAGE
À L'ÉPREUVE
DE LA RÉGLEMENTATION

Serge Gruber

Directeur général
déléguéPierre-Henri
Scacchi et Associés

Alain Jouanard

Directeur financier
Natixis Factor

Pascal Andréoli

Directeur financier
BNP Paribas Factor

L'affacturage a mieux traversé la crise que d'autres formes de financement du bas de bilan des entreprises. Pour autant, les *factors*, notamment parce qu'ils ont en France le statut d'établissements de crédit, sont directement concernés par les grandes réglementations internationales en cours d'élaboration : si les normes IFRS ouvrent des possibilités de déconsolidation appréciées des entreprises, le constat est à analyser au regard des évolutions prudentielles.

■ En quoi l'affacturage est-il plus particulièrement un vecteur de financement de l'économie ?

S.G. L'affacturage est une forme de financement vertueuse car il repose directement sur l'activité économique des entreprises : ce sont les factures des entreprises que le *factor* achète. Si les débiteurs sont de qualité, une entreprise peut obtenir un financement plus élevé que celui qui aurait reposé sur l'analyse de son bilan.

A.J. La LME a notablement réduit les délais de paiement des créances commerciales et a globalement réduit les besoins en fonds de roulement (BFR) des entreprises. Les *factors* ont fait évoluer leurs produits pour s'adapter au nouveau besoin de financement et des évolutions de l'offre sont encore à venir pour répondre au mieux aux attentes des entreprises. Par sa proximité immédiate avec l'économie marchande, l'activité d'affacturage constitue un indicateur avancé de l'activité économique. En achetant la totalité du chiffre d'affaires de nos clients dès l'émission des factures, ce qui est une règle de base de l'affacturage, nous savons au jour le jour l'évolution de leur activité. C'est le pouls de l'économie pour les nombreux secteurs affacturables ; les solutions de financement proposées peuvent alors être réactives et très bien adaptées aux besoins.

■ L'arrivée des normes IFRS a-t-elle des conséquences sur l'activité d'affacturage ?

A.J. Les normes IFRS ont impacté les *factors* à la marge. En revanche, elles ont des conséquences pour le client car l'IAS 39 ouvre des possibilités de déconsolidation des créances clients qui n'existaient pas auparavant : celle-ci ne pouvait se faire que par la titrisation. Le produit d'affacturage présente l'avantage d'être simple dans la mise en œuvre de la

solution de déconsolidation, il peut aussi être une étape préalable à une solution de titrisation.

P.A. En réalité, la déconsolidation via l'IAS 39 n'est possible que sous certaines conditions déterminées lors de la construction du contrat et au cas par cas. Actuellement, il n'existe pas de doctrine de place à ce sujet. C'est en fait avec les commissaires aux comptes du client que l'on détermine les critères à retenir pour aboutir à la déconsolidation. Ceux-ci ne sont donc pas normalisés.

■ Quels sont les critères qui font de l'affacturage un produit déconsolidant pour vos clients ?

S.G. Il peut toujours y avoir un risque d'appréciation sur le caractère déconsolidant, mais c'est la logique de savoir à qui est la créance, entre l'établissement financier et l'entreprise, qui l'emporte ; les commissaires aux comptes peuvent utiliser la notion de circularisation^[1], pour confirmer où est la créance dans les livres de l'établissement, ce qui permet d'éviter un risque de mauvaise interprétation.

A.J. Parmi les conditions à respecter pour permettre la déconsolidation, le transfert définitif des risques liés à la créance commerciale est essentiel

[1] La « circularisation » est une diligence d'audit qui consiste à demander à des tiers la confirmation des montants inscrits dans les livres de l'entreprise auditée.

sans être à lui seul suffisant ; d'autres conditions sont nécessaires, comme le transfert des flux de trésorerie ou le transfert du contrôle de l'instrument. Ce transfert des risques est possible en couvrant la créance par une assurance crédit donnée par le *factor* à son client. Nous observons si la relation entre le client et le *factor*, dans le passé, a donné lieu à de nombreuses restitutions de factures pour litiges commerciaux, avoirs ou règlements directs. S'il y a des retours significatifs de créances en l'absence d'un fonds de garantie suffisant, nous nous trouvons dans une situation de surfinancement. Celui-ci s'apparente alors à un concours bancaire qui s'appuie sur des factures sans totale matérialité, le transfert de risque devient impossible et la déconsolidation ne peut pas être effectuée. C'est pour cela que nous traitons ce point au cas par cas avec des *back testings* sur les taux et les causes de restitution de factures.

■ Comment cela s'envisage pour des groupes implantés dans différents pays ?

P.A. L'affacturage est en général traité de manière similaire dans chacune des entités d'un groupe, notamment en Europe. Néanmoins, les commissaires aux comptes peuvent imposer localement quelques éléments divergents. Ceux-ci sont rarement déterminants au niveau du groupe.

A.J. Les *factors* proposent des solutions dites « multi-domestiques » qui permettent de financer plusieurs entités d'un même groupe international en déclinant un dispositif cadre fixant les principales caractéristiques communes. Nous sommes aussi de plus en plus présents dans le financement de l'activité export.

■ L'affacturage est-elle une pratique harmonisée en Europe ?

P.A. L'harmonisation de l'affacturage comme pour beaucoup de produits financiers n'est pas vraiment réali-

sée en Europe. La définition juridique du produit diverge d'un pays à l'autre. La fiscalité appliquée est souvent différente. L'opération d'affacturage peut être considérée soit comme une opération purement commerciale, soit comme une opération bancaire réglementée selon le pays où elle s'exerce.

A.J. Ainsi en Allemagne, on ne peut faire de l'affacturage que dans la mesure où la créance fait l'objet d'une assurance crédit et d'un financement ; alors qu'en France, nous pouvons reconnaître dans notre bilan des créances qui ne sont pas nécessairement « assurées crédit » ou qui ne sont pas financées : le client n'est pas forcément financé à hauteur de la cession de créances.

S.G. Il faut noter que cette activité échappe pour tout ou partie aux exigences de la réglementation financière dans de nombreux pays européens comme l'Angleterre, les Pays-Bas, la Pologne ou la Belgique, contrairement à ce qui se passe en France, en Autriche, au Portugal ou en Italie. En Allemagne, l'activité nécessite un agrément du régulateur, mais n'est pas assujettie aux mêmes exigences de ratios prudentiels.

P.A. Cela constitue clairement des distorsions de concurrence puisque le poids de la gestion d'une réglementation bancaire change la donne de façon non négligeable. Dans la mesure où les sociétés de *factoring* dans ces pays sont détenues par une société française, même s'ils ne sont pas régulés localement, elles le deviennent au niveau consolidé. L'effet est systématique si la structure est une succursale.

A.J. Cela joue de façon différente pour la liquidité lorsque nous sommes implantés sous forme de filiales : celles-ci ne sont soumises qu'à la réglementation locale car la liquidité n'est désormais plus consolidée.

Mais en France, notre ratio de liquidité est très encadrant, alors qu'il n'existe pas dans de nombreux pays. De plus, le dispositif a plus ou moins de portée en fonction des délais de paiement. Par exemple, un *factor* allemand pourra financer un client à 45 jours au moyen d'un emprunt à 30 jours, cette transformation de maturité est localement libre au regard des ratios prudentiels.

En France, le *factor* devra emprunter, dans cet exemple, au minimum sur 60 jours pour respecter le coefficient de liquidité de 100 %. Le coût de la liquidité pour le *factor* français est ainsi plus significatif. Cette distorsion de concurrence est importante pour le financement des grandes entreprises internationales qui peuvent dans de nombreux cas être indifféremment financées à partir de tel ou tel pays européen. Ainsi, un *factor* basé en Allemagne qui voudrait faire crédit à un groupe international français est favorisé par rapport à un *factor* français.

P.A. Sur le plan juridique, la quittance subrogative, qui est privilégiée en France pour marquer le transfert de propriété des créances, n'existe pas forcément dans d'autres pays. Il en va de même pour la constitution de fonds de garantie ou de fonds de réserve.

Par ailleurs, sur le plan fiscal, les règles d'imposition à la TVA s'appliquent de façon très diverse à cette forme de financement :

- dans certains pays, comme le Portugal ou l'Italie, toutes les prestations facturées au titre des opérations d'affacturage sont exonérées de la TVA, qu'il s'agisse des commissions de financement ou de la commission d'affacturage ;
- d'autres, comme la Belgique ou l'Espagne, taxent à la TVA la commission d'affacturage, mais pas la commission de financement (sans possibilité d'option) ;
- en France, sur option, l'ensemble de l'opération est soumis à la TVA. Actuellement, des discussions sont en cours à Bruxelles sur ce sujet.

« Par sa proximité immédiate avec l'économie marchande, l'activité d'affacturage constitue un indicateur avancé de l'activité économique. »

■ Quelle est la situation des *factors* par rapport à la réglementation bancaire et notamment sur la réglementation Bâle II ?

P.A. En matière de solvabilité, l'exigence de fonds propres pour un *factor* se fonde sur deux risques : le risque de crédit lié à l'insolvabilité du débiteur de la facture que le *factor* a financé (ou garantie en paiement) au cédant et le risque de dilution qui couvre l'ensemble des situations de perte sur le recouvrement des créances autre que l'insolvabilité de l'acheteur (ex. : le litige commercial).

En effet, dans la pratique, en cas de litige commercial, l'acheteur ne paie pas et restitue la marchandise ce qui entraîne l'émission d'un avoir. Parallèlement, l'assurance crédit ne trouve plus à s'appliquer et le risque du *factor* se retrouve sur le cédant. C'est pourquoi le régulateur considère que les deux types de risques doivent s'additionner. Or, souvent, en France tout au moins, le *factor* constitue des fonds de garantie ou dispose de fonds de réserves et de comptes courants disponibles au passif ; les normes IFRS permettent une compensation entre actifs, c'est-à-dire entre le nominal des créances et les positions fonds de garantie, comptes courants et réserves inscrits au passif. Mais ces retraitements ne sont pas toujours reconnus au regard de la solvabilité, la profession travaille à la recherche d'une position commune sur ces retraitements.

A.J. L'affacturage n'est pas toujours traité sur un pied d'égalité avec le crédit bancaire. La banque calcule une exigence de fonds propres, notamment en fonction de la note du client, mais celle-ci peut être bonifiée par l'existence d'un collatéral ou d'une garantie liée au crédit.

Alors que pour le *factor*, le risque pris sur l'acheteur, au lieu de bonifier le risque global, comme un collatéral sur un crédit bancaire, va pénaliser l'exigence. C'est là qu'il reste des

progrès à faire sur le produit affacturage, qui est pourtant assez sûr, avec un suivi et un pilotage de risques très efficaces par le *factor*.

S.G. Toutefois, dans l'approche IRBA [2] retenue par certains *factors*, ces divergences disparaissent.

■ En quoi le pilotage des risques des *factors* est-il particulièrement serré ?

S.G. L'analyse des risques adhérents et débiteurs est nettement plus développée dans les établissements d'affacturage que dans les banques sur le financement Dailly. En effet, les référentiels utilisés par les *factors* sont très riches sur l'identité des acheteurs. Chacun d'entre eux a un nom, est codifié, siréné. Nous connaissons la nature de la contrepartie, entreprise, collectivité locale... s'il est résident ou pas ; chaque facture a un numéro, un montant, une échéance et ce référentiel fait l'objet d'une gestion dynamique avec des sondages pour vérifier la matérialité des factures.

Par ailleurs, les sociétés d'affacturage réalisent des audits lors de l'acceptation de nouveaux clients et en cours de réalisation des contrats signés avec leurs clients qui permettent de vérifier que les éléments transmis par l'entreprise sont satisfaisants, que ce soit sur les aspects comptables, de contrôle interne à l'entreprise sur le cycle de production des factures et sur l'aspect de gestion informatique des flux transférés au *factor*. Cette approche d'audit permet de diminuer fortement le risque d'interprétation qui aurait pu résulter d'une simple lecture des données chiffrées de l'entreprise.

A.J. Ainsi, l'affacturage est capable de s'adresser à des entreprises de qualité, plus fragiles, avec un taux

de sinistres qui reste acceptable et qui présentent des potentiels de développement.

P.A. Enfin, en cas de problème, n'oublions pas que le *factor* peut immédiatement, et de sa propre initiative, reprendre la main et reprendre en gestion, dans les plus brefs délais des volumes de factures significatifs.

■ Où en sont les discussions européennes sur la TVA en matière d'affacturage ? Quelle est votre position en la matière ?

P.A. Les textes européens sont en cours d'élaboration ; le dernier document, daté août 2010, semble peu favorable : ce dernier, en l'état, aboutirait à un régime panachant commissions en TVA et commissions non optables.

A.J. Devant cette évolution possible, nous essayons de faire valoir notre point de vue, qui est d'intégrer dans ces textes, la possibilité par pays et par établissement, d'opter localement pour un assujettissement à la TVA, comme c'est le cas en France. En effet, comme les *factors* ne s'adressent qu'à des clients entreprises qui sont dans la quasi-totalité des cas, assujettis à la TVA, cet impôt ne représente pas une surcharge pour eux.

Avec le projet de réglementation européenne, nous risquons de nous retrouver dans une situation où nous quitterons un régime en TVA pour un régime partiellement sans TVA pour un produit à forte densité de services, cela serait contraire au caractère « attractif » de cet impôt.

S.G. Il y a une vraie logique économique à ce que l'ensemble des produits de l'affacturage y compris la commission de financement soient soumis à la TVA, car c'est un des vecteurs très importants du financement de l'économie à court terme. Dans le contexte actuel, il est important de préserver ces circuits. ■

« L'affacturage échappe pour tout ou partie aux exigences de la réglementation financière dans de nombreux pays européens contrairement à ce qui se passe en France. »

[2] *Internal rating based approach* : mise en place de modèles internes de gestion des risques de crédit.