

AFFACTURAGE

DES OFFRES MODULABLES, MAIS PARFOIS À PLUS HAUT RISQUE



Gérard Monier

Président
Sodefac

Les factors ont diversifié leurs services pour répondre aux besoins des entreprises mais ils doivent veiller à ne pas dégrader leur risque. Ils procèdent donc à une analyse minutieuse des postes clients et des processus de facturation afin d'identifier les éléments qui pourraient mettre en cause le bon règlement des factures.

En dix ans, le marché de l'affacturage a plus que triplé en volume : il est passé de 25 milliards d'euros en 1995 à 89 milliards en 2005, en croissance de 10,7 % sur l'année précédente ; la croissance sur 2006 devrait être du même ordre (encadré 1). L'affacturage constitue la deuxième source de crédit court terme, derrière le découvert et devant l'escompte et le "daily". Cette évolution est représentative de celle des entreprises elles-mêmes, dans un environnement en profonde mutation, et de l'adaptation du marché de l'affacturage à la demande et aux exigences des entreprises clientes.

DES SERVICES DE PLUS EN PLUS MODULABLES

Au début des années quatre-vingt-dix, la quasi-totalité des contrats

d'affacturage s'effectuaient sous forme d'une externalisation totale auprès du factor. Ce type de financement concernait des entreprises fragilisées dont l'accès à d'autres formes de crédits était difficile. Depuis, l'affacturage a évolué au-delà de ce périmètre pour devenir une forme de financement du poste clients à part entière. Face aux demandes d'une clientèle qui peut se montrer plus exigeante, les factors ont diversifié leur gamme de produits en fonction de l'organisation des entreprises et de leur volonté d'externaliser certaines tâches administratives, comptables et informatiques : affacturage allégé (en relance déléguée), avec mandat de recouvrement et de gestion (imputation des règlements et lettrage des factures à la charge de l'entreprise), affacturage confidentiel ou financement de balance (financement en masse du poste clients). Pour les différents types de montage d'affacturage, à l'exception du *full factoring* où la prestation est assurée intégralement par le factor, celui-ci, propriétaire des créances, donne mandat à l'entreprise cédante d'effectuer, pour son compte, différentes tâches : relance, recouvrement, encaissement des moyens de paiement, imputation des règlements, et lettrage des factures. Pour certains montages, notamment en affacturage confidentiel, un compte bancaire dédié est ouvert au nom de l'entreprise où

seront domiciliés les règlements des clients (qui ne sont alors pas informés de l'intervention du factor), étant précisé que seul le factor a le droit de débiter ce compte pour se rembourser des avances de trésorerie consenties à l'entreprise.

ANALYSER LA FACTORABILITÉ DU POSTE CLIENTS

En revanche, les factors restent attentifs aux critères fondamentaux de factorabilité afin de ne pas dégrader leurs risques (encadré 2) et procèdent à des vérifications approfondies.

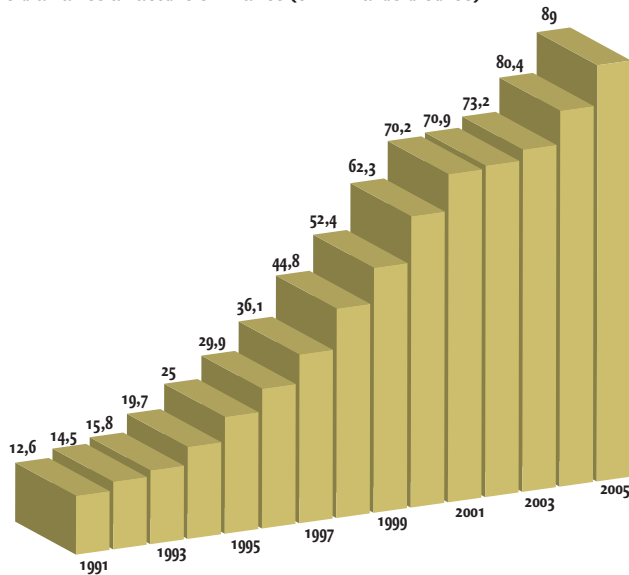
■ En premier lieu, s'assurer de la solidité financière de l'entreprise, et surtout de sa capacité à exercer ledit mandat, c'est-à-dire l'existence de procédures écrites, les compétences et la formation du personnel pour recouvrer ses créances, un système informatique et comptable adapté.

■ Ensuite, le factor étudie le processus de facturation de ce dernier et la structure de son poste clients. Un indicateur particulièrement suivi est l'évolution de la balance âgée, c'est-à-dire les retards de paiement sur des créances échues : au-delà de 30 jours, 60 jours, et surtout au-delà de 90 jours, la créance peut être considérée comme litigieuse. Les dispositifs d'affacturage sont donc en général assortis de clauses de défiance à 30 jours – 60 jours d'arriérés sur échus, et d'un débit, avec rétrocession des factures.

Par ailleurs, le factor s'intéresse au

LA CROISSANCE DU MARCHÉ FRANÇAIS

Chiffre d'affaires affacturé en France (en milliards d'euros)



Source : ASF, Banque de France.

taux d'avoirs, de litiges, et de "non-valeurs" en général. C'est le cas des marges arrières dans la grande distribution : les fournisseurs, dont les produits sont mis en avant dans les catalogues ou dans les rayons des magasins, consentent aux distributeurs des réductions sur le prix de vente initial au titre "de la coopération commerciale", souvent proportionnelles au volume écoulé. Le factor doit donc analyser les contrats de référencement des fournisseurs. Autre cas de figure, la sous-traitance : certaines dispositions légales prévoient qu'un sous-traitant non réglé dans les délais convenus peut exercer une action directe auprès des clients finaux de son propre client. Le factor de ce dernier risque alors de ne pas récupérer les créances subrogées. D'où l'attention portée à l'annexe 11 de la liasse fiscale qui mentionne le montant de la sous-traitance. Enfin, les facturations terme à échoir sont également étudiées avec attention, car elles ne seront pas honorées si, pour diverses raisons, la prestation correspondante n'est finalement pas rendue : cela peut être le cas de contrat de maintenance informatique facturée annuellement. Le fac-

tor prévoit, le cas échéant, des réserves non finançables sur les créances qui lui seront subrogées. Par ailleurs, pour les montages d'affacturation avec mandat, les niveaux de fonds de garantie peuvent être majorés et les quotités de financement sont en général moins favorables que pour les montages en "full factoring". Enfin, en cas de dérives importantes sur l'un ou l'autre de ces points ou d'anomalies graves, le factor peut résilier le ou les mandats, notifier les créances et "reprenre la main" sur le recouvrement.

LE FACTOR SUIT À L'EXPORT

Autre signe de l'adaptation des facteurs aux besoins des entreprises, ceux-ci ont ouvert des relations sur les pays en développement les plus actifs dans le commerce international, notamment les pays de l'Europe centrale et orientale, et les pays d'Asie. Deux conditions sont cependant requises pour permettre à un factor de travailler sur ces pays : d'une part s'assurer que la cession de créances est juridiquement reconnue dans le pays du débiteur ; ensuite, avoir un correspondant local qui gère le recouvrement.

Pour les entreprises implantées dans les grands pays européens, certains factors offrent un service global avec une tarification harmonisée et des processus administratifs et informatiques unifiés. Enfin, certains factors proposent des montages d'affacturation associés à l'ouverture de lettres de crédit import, voire même des services de logistique et de transport. Ces montages sont particulièrement utiles pour des entreprises jeunes, disposant d'une surface financière faible, qui ont des commandes fermes émanant de grands clients, et qui ont accès à du "sourcing" provenant d'Europe de l'Est ou d'Asie.

QUESTION DE RÉMUNÉRATION

L'évolution des services des factors se traduit par des modifications dans leur rémunération. Outre les commissions usuelles (commission d'affacturation et de financement), ils ont pris l'habitude de facturer les services télématiques entre 45 et 85 euros par mois et des frais de dossier allant de 500 à plusieurs milliers d'euros, ces derniers se justifiant lorsque les factors engagent des audits approfondis du poste clients dans les montages les plus élaborés évoqués.

Cependant, sous l'effet de la concurrence et des gains de productivité obtenus par la croissance en volume ainsi que les apports de la technologie, l'entreprise est en bonne position pour négocier des prix attractifs. Ainsi, dans les opérations de taille importante, dans lesquelles les factors n'interviennent qu'en financement, la gestion du poste clients restant à la charge de l'entreprise, les niveaux de commissions atteignent des niveaux tels que l'on peut se demander si le risque est correctement rémunéré, notamment en prenant en compte les ratios Bâle II qui entreront prochainement en vigueur. ■

« Pour les montages d'affacturation avec mandat, les niveaux de fonds de garantie peuvent être majorés et les quotités de financement sont en général moins favorables que pour les montages en full factoring. »