

>> L'Affacturage : une ascension irrésistible ?

Laurent de Castelbajac, Manager Expert

L'affacturage en France a connu une progression fulgurante depuis les années 1990 (153 milliards d'euros de factures cédées en 2010, soit une progression de près de 350 % sur 10 ans). L'affacturage est en effet choisi par de nombreuses entreprises (plus de 35 000 en 2010) pour la souplesse offerte dans le cadre de financement court terme.

Le marché en France se partage entre une trentaine de « factors », Eurofactor et GE Facto-France concentrant près de la moitié du marché.

Ce marché, devenu très concurrentiel, a vu fleurir une grande créativité concernant les offres proposées. A côté de l'affacturage classique (dit aussi « full factoring ») sont apparues des variantes telles que l'affacturage confidentiel⁽¹⁾, l'affacturage avec mandat de gestion⁽²⁾, *le reverse factoring*⁽³⁾ etc.

Après une année de recul en 2009, le marché a repris son essor. Cette expansion n'est pas limitée à la France et l'affacturage progresse également fortement dans certains pays émergents comme la Chine, Taiwan, le Brésil, la Turquie,...

Ce développement s'explique en grande partie par un intérêt partagé par les banques et les entreprises à favoriser ce produit par rapport aux financements court terme « classiques ».

>> Au commencement

L'origine de l'affacturage remonte à l'Antiquité, même si cette technique n'était pas utilisée dans l'exercice d'une activité financière, mais dans un contexte commercial. Les marchands phéniciens, grecs ou romains, établis dans des comptoirs recevaient alors les marchandises de producteurs afin de les revendre pour le compte de ces derniers.

Les prêteurs grecs de cette époque finançaient et assuraient ces marchands, qui ne remboursaient leur avance « que si les produits arrivaient à bon port »⁽⁴⁾. Les intérêts perçus étaient à la hauteur des risques du voyage (nauffrage, piraterie, mutinerie, bris d'amphores...).

Au cours du Moyen Age, les « facteurs » ont joué un rôle d'intermédiaires itinérants. Ils ont accompagné le développement du commerce international à partir du XIII^e siècle, et ont pris leur véritable dimension lors de la colonisation des Amériques.

L'affacturage commence à prendre sa forme moderne dans la 2^e moitié du XIX^e siècle, aux États-Unis où naissent les premières sociétés de factoring dans le secteur du textile. Aux activités d'achat-revente et de garantie, s'ajoute en effet le service de mobilisation de créances.

Au début des années 1960, les sociétés d'affacturage américaines ouvrent des filiales en Europe, sous l'impulsion de

l'administration Kennedy qui a mis en place un programme d'assurance à l'exportation.

La création de la première société d'affacturage en France, la Société Française de Factoring (SFF), remonte à 1964. Il s'agit d'une filiale de la First National Bank of Boston. Cette dernière recherchait en France un partenaire susceptible d'offrir à des fournisseurs étrangers une garantie sur des importateurs français et capable de gérer et de recouvrer les créances correspondantes.

En 1965, les principales banques françaises créent une filiale commune : Sofinter.

Dès le début, l'affacturage a été accueilli avec bienveillance par les pouvoirs publics, qui y voyaient un facteur favorable aux exportations françaises.

Initialement conçu pour les opérations de commerce international, le factoring s'est rapidement étendu aux opérations domestiques.

La convention d'UNIDROIT sur l'affacturage international (Ottawa – 1988) fournit un cadre réglementaire international pour les opérations d'affacturage. Elle a été transposée en droit français en 1991.

(1) Permet à une entreprise de faire financer ses factures clients, sans que ceux-ci sachent qu'elle travaille avec une société d'affacturage - (2) C'est équivalent à de l'affacturage classique mais sans prise en charge de la gestion du poste client par le factor ; l'entreprise en conserve la gestion - (3) cf. article « Reverse Factoring et dématérialisation » - Lettre OTC N°36 – juin 2008 - (4) Le mécanisme est décrit par Démosthène (-384, -322) à l'occasion d'un litige opposant un armateur et son créancier (« Plaidoyers civils de Démosthène - XVIII – Androclès contre Lacrite »).

>> L'affacturage sous sa forme moderne

Les acteurs de l'affacturage

Le *full factoring* fait intervenir :

- > La société d'affacturage ou factor,
- > Le « client » du factor, appelé « cédant » ou « adhérent »,
- > Le « débiteur » ou « tiré », c'est-à-dire le client du cédant,
- > L'assurance crédit : assurance contre le risque d'impayé, le plus souvent sous-traitée par le factor à un quatrième acteur, « l'assureur crédit » (mécanisme de « contrat cadre »).

Le *full factoring* est appelé aussi affacturage « sans recours ». Quand le contrat d'affacturage n'inclut pas d'assurance crédit, on parle d'affacturage « avec recours ». Dans ce dernier cas, le factor est en droit d'exiger du cédant la restitution des sommes avancées.

Il est à noter que l'assurance crédit ne couvre que le risque d'insolvabilité du « débiteur » et non le risque de non paiement à la suite d'un litige sur la réalité économique de la facture.

La multiplicité des acteurs confère une complexité particulière aux processus de contrôle interne et aux systèmes d'information des factors et des assureurs crédit, sachant que d'autres schémas sont possibles, comme l'assurance crédit « par délégation »⁽⁵⁾.

La rémunération des factors

Le mode de rémunération de l'affacturage se distingue de celui des prêts classiques. En effet, la rémunération a deux composantes :

- > La **commission d'affacturage**, calculée comme un pourcentage du montant des factures cédées et censée rémunérer le service de recouvrement et de garantie.
- > La **commission de financement**, intérêt fondé sur le financement court terme réellement utilisé. En effet, ce « financement utilisé » est toujours différent (et inférieur) au montant des factures cédées⁽⁶⁾.

>> Enjeux, contraintes et bénéfices

Financement du besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement (BFR) représente le décalage de trésorerie entre d'une part les dépenses engagées en vue d'assurer la production et d'autre part l'encaissement des factures à la suite d'une livraison de biens ou de services.

En cas de croissance forte de l'activité, le besoin de financement est accentué. On peut alors se trouver devant le paradoxe d'une entreprise au carnet de commandes rempli mais confrontée à des difficultés de trésorerie.

Le besoin en fonds de roulement est fortement dépendant des habitudes de règlement des clients. En effet, rares sont les factures payées au comptant. Les factures des produits

définition

L'AFFACTURAGE

En 1974, l'Académie Française introduit le terme « affacturage » dans la langue française.

La Banque de France avait déjà donné en 1973 la définition suivante : « *L'opération d'affacturage ou full factoring, consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un Factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le Factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées* ».

L'originalité de l'affacturage classique (dit aussi *full factoring*), par rapport à du simple financement court terme, réside dans la combinaison de trois services en un :

- **Le financement du BFR via le financement des factures, « par anticipation des règlements débiteurs » (selon la formule consacrée).**
- **La gestion du compte-client : le factor se charge de tous les aspects de la gestion (tenue de comptes, identification et affectation des paiements, recouvrement amiable, pré contentieux et contentieux facture).**
- **L'assurance crédit : le factor propose aux entreprises de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients.**

Par conséquent, le besoin de trésorerie n'est pas l'unique motivation pour une entreprise de recourir à un factor. La réduction des coûts de gestion liés à la facturation et la garantie contre les impayés peuvent être également des arguments importants.

et prestations sont en général payables à échéance (le plus souvent à deux mois). A ce délai contractuel, il convient d'ajouter les retards de paiement chroniques dans certains secteurs qui allongent d'autant le délai effectif de paiement.

Il est à noter que les habitudes de paiement peuvent varier d'un pays à l'autre, au risque de conforter certains stéréotypes nationaux. De façon générale, les délais sont plus longs en Europe du sud qu'en Europe du nord. À titre d'exemple, en 2010, les délais de paiement pour les entreprises⁽⁷⁾ atteignaient 35 jours en Allemagne, 59 jours pour la France⁽⁸⁾, et 96 jours en Italie.

Sans surprise, les habitudes de règlement au sein d'un pays auront un impact certain sur le développement des activités d'affacturage et plus largement de financement court terme des entreprises.

Pour financer le BFR, la solution la plus commune consiste à obtenir du financement court terme gagé sur les factures réellement émises : on parle de « mobilisation du poste client ». Plusieurs produits existent comme l'escompte, la cession « Loi Dailly »⁽⁹⁾ ou enfin l'affacturage.

(5) Dans l'assurance crédit par « délégation », le cédant est directement assuré chez son propre assureur crédit « A » – dans ce cas, le cédant ne prend pas l'assurance crédit « B » du factor (affacturage « avec recours »), mais il donne délégation au factor pour gérer les relations avec l'Assurance « A ». (6) Le taux d'intérêt de la commission de financement est en général indexé sur l'Euribor 3 mois. (7) Source : Observatoire des délais de paiement et étude 2010 de Intrum Justitia. (8) Remarque : depuis la Loi de Modernisation des Entreprises, on constate un léger tassement des délais effectifs de paiement en France. (9) Loi Dailly : le sénateur Étienne Dailly (1918 - 1996) a donné son nom à la loi du 2 janvier 1981 qui organise un cadre particulier de mobilisation de créances professionnelles : la cession ou le nantissement de créances par voie de bordereau.

Les contraintes

Produit hybride, l'affacturage peut être complexe à appréhender pour des entreprises habituées à des produits de financement « simples ».

Les comptables de PME éprouvent souvent des difficultés à interpréter leurs comptes d'affacturage et le mode de rémunération.

Pour une entreprise, la mise en place de l'affacturage permet d'alléger le travail de recouvrement mais nécessite une plus grande rigueur dans l'administration des factures, et parfois une modification du système comptable.

Pour un factor, la principale préoccupation est de maîtriser des processus relativement complexes, compte tenu des échanges d'informations multiples entre cédants, débiteurs et assureurs crédit. Les risques opérationnels, relatifs notamment à la fixation des plafonds de financement, au suivi des limites de l'assurance crédit et au suivi des non-valeurs⁽¹⁰⁾ peuvent avoir des conséquences considérables.

L'affacturage présente donc un réel intérêt à la fois pour les entreprises et pour les Groupes financiers, par l'effet de levier procuré par le transfert de risque du cédant au couple débiteur/assurance crédit.

Le suivi du risque de crédit

La gestion du risque de crédit est un domaine où l'affacturage se démarque particulièrement par rapport aux crédits classiques.

Quand une banque effectue des prêts classiques à son client, elle analyse la santé financière de ce dernier pour déterminer les limites de financement. Si le client est un petit carrossier de l'Ardèche, la limite de crédit consentie va rester modeste.

En revanche, dans le cadre de l'affacturage, le risque de crédit est porté par le débiteur final et/ou l'assureur crédit.

L'intérêt pour les entreprises

Ce changement de perspective a d'énormes impacts. Supposons que notre carrossier ardéchois ait parmi ses clients le Groupe Renault. Quand il va vouloir financer ses factures sur ce dernier, c'est la solvabilité du Groupe Renault qui va être prise en compte pour déterminer le plafond de financement.

L'affacturage permet souvent d'obtenir des conditions plus intéressantes de plafonds de financement et de taux d'intérêt par rapport à des prêts classiques. En effet, les débiteurs ont en moyenne une plus grande solidité financière que les clients des factors eux-mêmes.

MÉCANISME DE CESSION DE FACTURE

CESSION, FINANCEMENT ET RECOUVREMENT DE FACTURE

Le débiteur effectue une commande de biens et services :

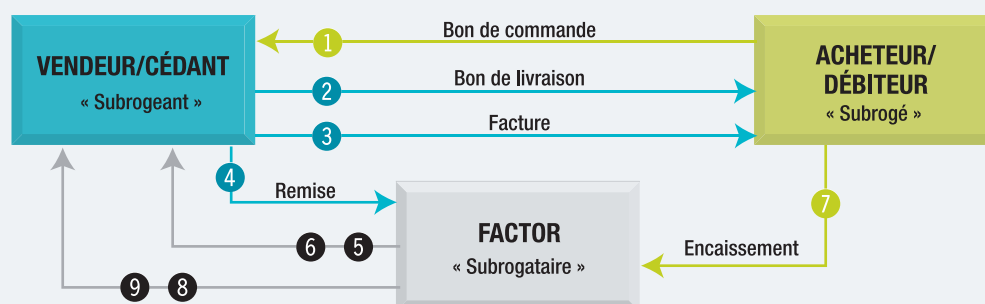
- 1 Le débiteur (acheteur) commande le bien ou service au cédant (vendeur).
- 2 Le cédant (vendeur) effectue la livraison de biens, marchandises ou prestations de services.
- 3 Le cédant facture le débiteur.
- 4 Le cédant cède ces factures au factor via une remise.
- 5 Le factor inscrit au crédit du « compte courant » de l'adhérent la valeur des créances cédées (moins la partie non finançable, moins les commissions perçues, moins les comptes de réserve).

Ces opérations ont pour effet d'alimenter un montant « disponible ».

- 6 Le cédant réclame tout ou partie du montant « disponible » sur le « compte courant », qui sera alors versé sur son compte en banque. Les intérêts sont calculés sur la base des retraits effectués par anticipation des règlements débiteurs, c'est-à-dire des financements réellement utilisés. En principe, le cédant n'est pas obligé d'utiliser le financement « disponible » si sa trésorerie est excédentaire.
- 7 Le factor procède au recouvrement des créances cédées à la date d'échéance.

- 8 Le factor restitue le solde non financé des factures, par crédit du compte courant ouvert dans ses livres, ce qui a pour effet d'alimenter de nouveau le montant « disponible ».

- 9 Cf. 6 - Notons, que si le cédant n'a pas besoin de financement, il peut choisir d'attendre que les factures soient réglées par le débiteur avant d'effectuer les retraits (on se rapproche alors du « maturity factoring », une variante de l'affacturage très répandue aux Etats-Unis, qui correspond à de l'affacturage « sans financement »).



(10) Non-valeur : ce terme désigne la différence entre ce qui est facturé et la réalité économique de la prestation facturée (avoirs, factures litigieuses, fausses factures, impayés sur des factures non garanties,...).

L'intérêt pour les banques

Les facteurs ou les groupes bancaires qui détiennent une filiale d'affacturage y trouvent également leur compte notamment sur les aspects suivants :

- > La possibilité de prêter à des sociétés moyennement solvables avec un risque de crédit réduit,
- > La capacité d'améliorer le ratio de solvabilité (Bâle II) par rapport à l'activité de prêt classique. En effet, le risque déclaré au titre du ratio de solvabilité est pondéré de façon plus favorable, dans la mesure où le risque de crédit est porté par des signatures meilleures que celle du client du factor.

Une restriction doit toutefois être apportée : le mécanisme de l'assurance crédit ne fonctionne que si la réalité économique de la créance est incontestée. Dans le cas contraire, le débiteur et/ou l'assureur crédit peuvent se prévaloir d'un litige pour ne pas régler la créance. Pour le factor, le suivi des non-valeurs fait donc partie intégrante du contrôle du risque. Malgré cette restriction, l'intérêt de l'affacturage pour les Groupes financiers reste incontestable.

En effet, face au durcissement des exigences en fonds propres, les banques ont tendance à basculer leurs crédits classiques court terme vers leur filiale d'affacturage.

Une autre raison s'ajoute à ce mouvement : l'affacturage permet de traiter les cessions de factures de façon industrielle, contrairement à des produits comme le Dailly ou l'escompte, beaucoup plus lourds en termes de gestion.

>> Les perspectives

L'affacturage dans le Monde

Il existe maintenant près d'un millier de facteurs dans le Monde, principalement en Europe. Le marché européen représente à ce jour plus de la moitié du marché mondial.

De grandes disparités existent entre les pays. Le rôle de l'histoire explique ces disparités : d'une part, l'affacturage s'est en premier lieu développé dans les pays anglo-saxons et dans certains pays d'Europe et d'autre part, les habitudes de paiement, qui diffèrent d'un pays à l'autre, ont un impact sur l'attractivité de l'affacturage.

L'affacturage en France

En 2009, le marché français représentait 15 % du marché européen et 10 % du marché mondial le mettant ainsi au deuxième rang dans le monde derrière le Royaume-Uni. En 2010, la France a été détrônée par la Chine et se place maintenant à la troisième place mondiale, avec 9 % des factures cédées.

Une dizaine de facteurs se partagent la quasi-totalité du marché français (chiffres 2009). La part de l'export reste relativement modeste (17 % en 2010), même si l'affacturage était historiquement prévu pour les opérations internationales.

Les statistiques des 20 dernières années montrent de façon éloquente le développement de l'affacturage en France : on passe ainsi de 8,6 milliards d'euros de factures cédées en 1989 à 153 milliards d'euros en 2010. Même corrigée de l'inflation⁽¹¹⁾, la progression reste impressionnante (en euros constants 2011, la progression passe de 12,5 milliards d'euros en 1989 à 153 milliards d'euros en 2010).

L'assurance crédit

On ne peut pas parler du marché de l'affacturage sans mentionner celui de l'assurance crédit. Trois assureurs crédit se partagent ce marché : COFACE, EULER HERMES, et ATRADIUS.

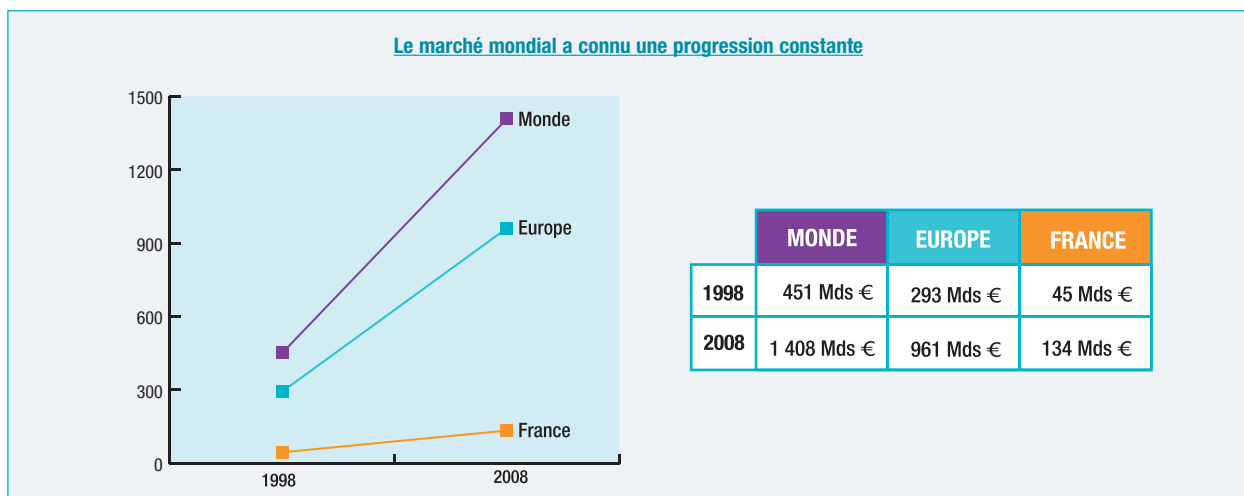
Les assureurs crédit tirent leur plus-value de l'étendue de leur réseau international. Ils ont ainsi la possibilité de suivre la santé financière des PME étrangères clientes des cédants et de donner une analyse de risque pertinente.

Les assureurs crédit ont particulièrement souffert de la crise en 2009 en raison des nombreuses défaillances qu'ils ont dû indemniser, mais les résultats sont de nouveau repartis à la hausse en 2010.

Les tendances

Les Groupes financiers favorisent actuellement les activités d'affacturage, via leurs filiales, par rapport aux prêts classiques, ce qui explique en partie l'envolée de 2010⁽¹²⁾.

Il est intéressant de croiser cette constatation avec les conclusions du Rapport de la Banque de France de 2009 sur l'affacturage.



(11) Taux de référence INSEE - (12) Ce transfert d'activité est le sujet d'un l'article de l'AGEFI du 28/04/2011. Il a été par ailleurs constaté par les professionnels du secteur que nous avons pu rencontrer.

Ce rapport fait suite à la crise de 2008 et fait donc état d'une dégradation de la situation des factors notamment d'une baisse des taux de marge en dépit des efforts de réduction des frais généraux lancés en 2008. Cette dégradation semble s'être inversée en 2010.

Toutefois, hormis ce point conjoncturel, le rapport mentionne d'autres tendances de fond qui pourraient perdurer :

- > Une réduction tendancielle des délais de paiement, amenant donc une baisse des commissions de financement,
- > Une diminution relative du « full factoring » et une progression de l'affacturage « avec mandat de gestion » (principalement confidentiel)⁽¹³⁾,
- > Une plus grande fidélisation de la clientèle (40 % des adhérents ont une ancienneté de plus de 3 ans en 2009, contre 37 % en 2008),
- > Une baisse relative de la part de l'industrie dans la clientèle.

La « bascule » des crédits classiques vers l'affacturage peut expliquer certaines tendances décrites dans ce rapport, comme la montée de l'affacturage avec mandat de gestion. Cette dernière forme est en effet privilégiée par les grandes entreprises, qui ont été les plus concernées par cet effet de bascule.

Concernant la récente crise de l'été 2011, il est encore trop tôt pour mesurer son impact sur l'activité des factors.

On sait toutefois que le nombre d'impayés de la part des importateurs grecs est monté en flèche cette année, ce qui va sûrement pénaliser le résultat des assureurs crédit.

Un mot concernant le *reverse factoring* : des articles dans la presse économique annoncent régulièrement l'essor prochain de cette activité. Cependant, pour certains professionnels de l'affacturage, cet engouement évoque plus un « serpent de mer » qu'une réalité tangible.

Il est probable toutefois que le *reverse factoring* se développe dans les prochaines années pour quelques gros donneurs d'ordres, tout en restant relativement marginal et en complément des solutions actuelles.

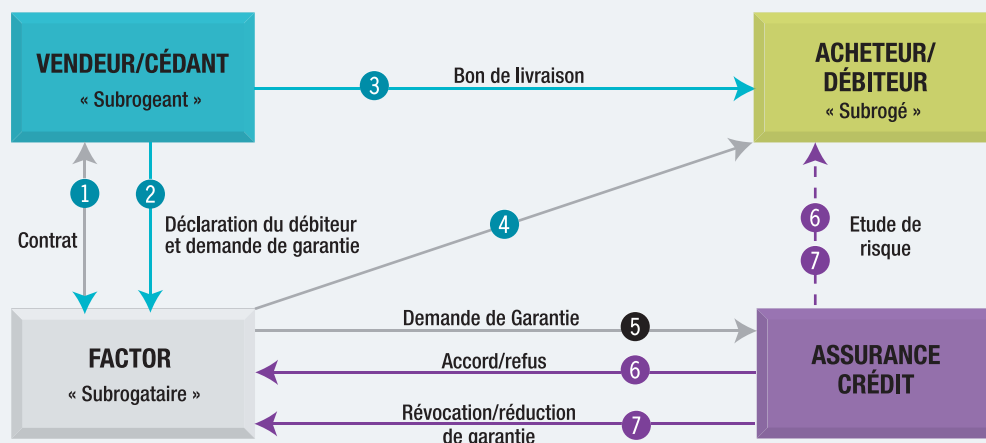
Malgré les contraintes en termes de rigueur de gestion (pour les entreprises) et de suivi du risque opérationnel (pour les factors), l'affacturage présente un réel intérêt à la fois pour les entreprises et pour les Groupes financiers, par l'effet de levier que procure le transfert de risque du cédant au couple débiteur/assurance crédit.

La question est de savoir jusqu'à quand se poursuivra la « progression irrésistible » de l'affacturage. Comme énoncé précédemment, il y a un effet de « substitution » qui ne durera sans doute pas indéfiniment, et dans ce domaine comme dans d'autres, « les arbres ne montent pas jusqu'au ciel » ●

LE RÔLE DE L'ASSUREUR CRÉDIT

INITIALISATION DU CONTRAT ET DES COMPTES ACHETEURS & NOTIFICATION

- 1 Dans un premier temps l'adhérent conclut un **contrat d'affacturage**, par lequel il cède au factor l'intégralité des factures émises vers ses clients. L'adhérent subroge ainsi le factor dans tous ses droits.
- 2 Le cédant déclare préalablement au factor la liste de ses clients, avec pour chaque nouveau client final (« débiteur ») le montant qu'il souhaite garantir contre le risque d'impayé.
- 3 Parallèlement, le cédant informe ses clients (les débiteurs) de l'existence du contrat d'affacturage.
- 4 De son côté, le factor envoie également une notification aux débiteurs
- 5 Le factor retransmet à l'assureur crédit le montant garanti demandé (principe du « ligne à ligne »).
- 6 Après étude du risque, l'assureur crédit donne un accord pour tout ou partie du
- 7 Suite à une évolution défavorable du risque débiteur, l'assureur crédit peut à tout moment révoquer ou réduire la garantie pour un débiteur donné. Le factor en est notifié. Cette révocation n'a jamais d'effet rétroactif sur les factures préalablement financées.



Remarque : le mécanisme décrit ci-dessus fonctionne sur le principe « ligne à ligne » (l'assureur crédit couvre individuellement chaque ligne du poste client). Il existe un autre mode de fonctionnement : certains factors en effet préfèrent assumer eux-mêmes le rôle de l'assureur, l'assureur crédit n'intervenant alors que comme ré-assureur de dernier recours, en cas de pertes excessives cumulées dépassant un certain plafond.

(13) Le rapport de la Banque de France donne les répartitions suivantes : Full factoring : 45 % du marché en 2008, 35 % du marché en 2009 ; Affacturage avec mandat de gestion : 35 % du marché en 2008, 49 % en 2009.