

>> Reverse Factoring et dématérialisation

Arnaud BRUNETON, Manager
Pascal GAUTIER, Manager

La part croissante de la *Supply Chain Finance*⁽¹⁾ vient entre autre de la prise de conscience que l'allongement des délais de paiement ne peut constituer durablement une pratique soutenable sans risque de mettre en péril soit le fournisseur, soit le client. La *Supply Chain Finance* met en œuvre le double défi de la dématérialisation et de la gestion du BFR⁽²⁾. Ces deux éléments figurent même dans le rapport annuel 2006 de l'observatoire des délais de paiement.

Cet article présente comment la combinaison de ces deux éléments, affacturage et dématérialisation, permet d'obtenir une réduction des délais de paiement.

>> Reverse Factoring

De manière générale, les entreprises ont mis en place une politique de gestion du BFR.

Plusieurs moyens sont à la disposition des entreprises pour mener à bien le pilotage du BFR :

- > Le recours au découvert bancaire ou au découvert en compte courant.
- > La gestion des créances par le biais de la titrisation et de l'affacturage. A ce titre, la France est le troisième marché européen de l'affacturage, après le Royaume-Uni et l'Italie.
- > Le *Reverse Factoring*, qui porte sur les dettes de l'entreprise vis-à-vis de ses fournisseurs. Il connaît un développement important depuis quelques années, même s'il reste marginal parmi les outils de pilotage du BFR.

Les deux premiers moyens sont bien connus des entreprises. Le troisième est beaucoup moins et mérite une rapide présentation.

En quoi consiste le Reverse Factoring ?

Le *Reverse Factoring* revient, pour une entreprise, à proposer à ses fournisseurs d'être payés immédiatement, en échange d'un escompte sur le montant de la facture. Une banque ou un *Factor* interviennent dans le processus. Le client et le

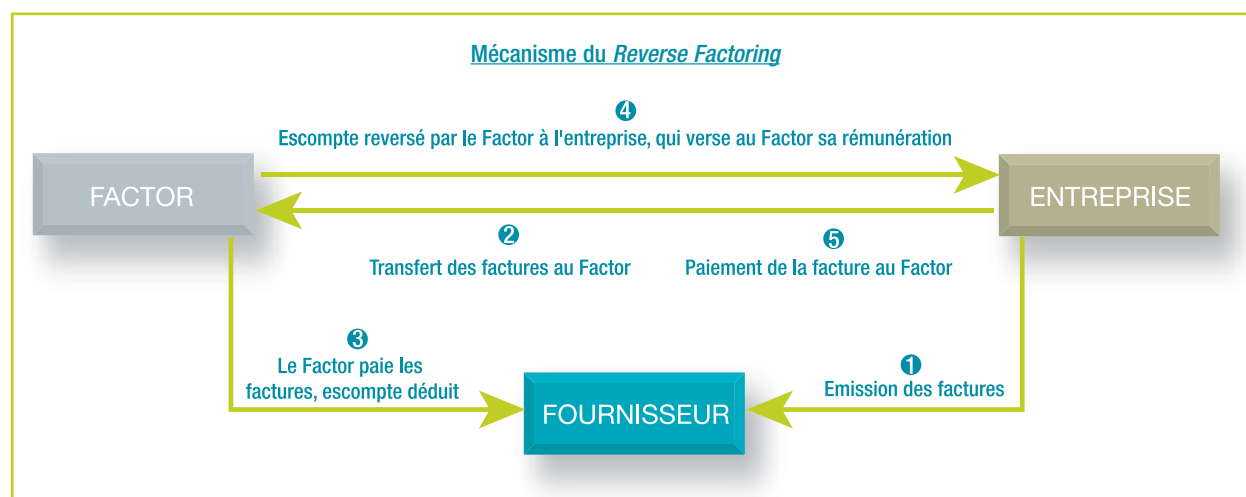
Factor signent une convention de partenariat tandis que le fournisseur signe un contrat d'affacturage simplifié.

Le fonctionnement courant du *Reverse Factoring* se déroule selon les étapes suivantes :

1. Les fournisseurs (français ou étrangers) envoient leurs factures à l'entreprise,
2. L'entreprise transmet à la société d'affacturage (le *Factor*) les factures des fournisseurs qui ont autorisé leur transfert, et les informations nécessaires au suivi des risques,
3. La société d'affacturage règle immédiatement le fournisseur après déduction de l'escompte pour paiement comptant,
4. Le *Factor* reverse l'escompte obtenu à l'entreprise qui le rémunère en retour (taux de commission de service déterminé en fonction des caractéristiques de l'entreprise),
5. L'entreprise paie à échéance la facture du fournisseur au *Factor*, selon un délai préalablement convenu (90, 120 jours ou plus).

Les avantages du Reverse Factoring

Dans ce processus, tout le monde est gagnant. Le fournisseur a la garantie d'être payé au comptant et sans recours, et d'améliorer sa trésorerie. L'acheteur fidélise ses fournisseurs stratégiques en leur apportant une solution moderne de financement de leurs créances, et améliore sa marge opérationnelle au travers de l'escompte fournisseur obtenu.



(1) Supply Chain Finance : financement de la chaîne fournisseurs - (2) BFR : Besoin en Fonds de Roulement.

Le BFR du client est diminué puisque le banquier ou le *Factor* sont remboursés avec un délai supérieur à celui proposé initialement par le fournisseur. Enfin, le *Factor* est rémunéré pour son service et gagne en volume d'affaires.

L'utilisation du Reverse Factoring

Malgré son caractère encore confidentiel, la promotion du *Reverse Factoring* est assurée. La loi NRE⁽³⁾ vise à améliorer et moraliser le monde du commerce, notamment au travers de l'amélioration des délais de paiement. Elle contraint les entreprises à réclamer des pénalités de retard. Elle répond à la Directive européenne 2000/35/CE de juin 2000, concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales. Le *Reverse Factoring* n'est pas directement cité, mais son utilisation converge avec l'intention de ces deux textes.

Par ailleurs, le Comité Richelieu⁽⁴⁾ a remis un rapport le 14 mars 2007 au Ministre des PME, du Commerce et de l'Artisanat (Renaud Dutreil). Il y préconise de donner aux acheteurs publics un objectif d'augmenter la part des PME innovantes et de pratiquer le *Reverse Factoring* avec elles. Enfin, Lionel Stoléro⁽⁵⁾ a remis un rapport au Président de la République en décembre 2007, qui présente 15 propositions pour l'accès des PME aux marchés publics. Parmi elles, l'aspect financier est abordé au travers de plusieurs pistes, dont la souscription par les acheteurs publics de contrats de *Reverse Factoring* au bénéfice des PME pour faciliter le paiement (proposition n° 13).

A qui s'adresse le Reverse Factoring ?

Toute entreprise a priori pour laquelle un gain de quelques pourcents d'escompte est un sujet stratégique.

Les offres existantes autour du Reverse Factoring ?

Les grandes sociétés d'affacturage proposent dorénavant du *Reverse Factoring* : GE FactoFrance, la Compagnie Générale d'Affacturage (Société Générale), Natixis Factor (Groupe Banques Populaires) avec Creance reverse acheteur, BNP Paribas Factor, Eurofactor (Groupe Crédit Agricole).

Des applications ont également été conçues pour traiter de bout en bout le mécanisme du *Reverse Factoring*. Ainsi, PIC⁽⁶⁾ (application de BMB) simplifie la gestion administrative et financière des échéances de règlement. Cette solution administre les créances des fournisseurs, tout en respectant leurs modalités de règlement (comptant ou à échéance). De son côté, Bottomline⁽⁷⁾ propose le traitement des documents reçus par le *Factor* et aussi la migration vers des échanges électroniques sans papier entre les clients et les *Factors*. A cela s'ajoutent des services de vérification, de rapprochement des documents et des données.

Même si le marché du *Reverse Factoring* n'a pas encore atteint sa maturité, les organismes financiers ont des offres matures, de même que les éditeurs de logiciels. Les entreprises devraient donc y recourir plus systématiquement. Une clé de la réussite de la mise en place du *Reverse Factoring*

TÉMOIGNAGE

> **Olivier VERGUES,**
Business Development Manager, Xerox

1. Les éléments sont rassemblés aujourd'hui, tant sur les aspects réglementaires que techniques, pour permettre un décollage du marché.
L'apparition de nouvelles couches de service, comme le reverse factoring, sera un facteur supplémentaire qui favorisera l'adoption des différentes méthodes de dématérialisation.
2. Le développement du marché est aujourd'hui très « sectorisé ». La grande distribution, et dans une moindre mesure le secteur automobile, apparaissent comme les secteurs les plus matures.
La grande distribution dématématise aujourd'hui près de 50 % de ses flux. Quelques grandes entreprises publiques ont également démarré des programmes ambitieux de dématérialisation.
3. Le manque d'homogénéité « trans sectorielle » est clairement un frein important pour certaines entreprises qui souhaiteraient se lancer dans la dématérialisation.
Adresser et gérer une multitude de flux pour s'adapter à chaque client amène des surcoûts qui peuvent pénaliser de façon significative le retour sur investissement.
4. Cette complexité de format a favorisé l'émergence de plateformes de facture électronique. Une dizaine d'acteurs de taille comparable existe aujourd'hui sur le marché français. Cette offre devrait se rationaliser dans les années à venir.
Elles proposent d'ores et déjà un niveau d'interopérabilité satisfaisant.

est la rapidité du traitement des factures. Cela rend la dématérialisation indispensable. Elle marque une avancée significative dans la sécurisation du financement car elle peut avoir été initiée dès la prise de commande pour uniformiser les circuits d'information.

>> Dématérialisation

La notion de facture « dématérialisée » désigne tous les modes de traitement de la facturation par les entreprises sur support électronique.

Depuis quelques années déjà, toutes les conditions techniques, réglementaires et économiques de la dématérialisation sont banalisées :

- > Le support électronique est désormais un moyen courant de présentation et de stockage des données.
- > Internet (via de nombreux protocoles sécurisés) permet de transporter des données électroniques rapidement pour un coût faible.

(3) Loi NRE : Nouvelles Réglementations Economiques, loi adoptée le 15 mai 2001- (4) Le Comité Richelieu est une organisation exclusivement composée de PME innovantes. Il a été créé en 1989 par 5 dirigeants de PME et le Délégué Général actuel. Le Comité Richelieu regroupe aujourd'hui 200 PME adhérentes et 2274 PME associées, regroupant près de 100 000 collaborateurs - (5) Ancien ministre - Président du conseil de développement Economique durable de Paris - (6) La solution à l'attention des entreprises souhaitant mettre en place une offre de « Reverse factoring » - (7) Bottomline Technologies est un fournisseur international leader de solutions collaboratives d'automatisation des paiements, factures et documents pour les entreprises, les organisations du secteur public et les institutions financières.

> La Directive européenne du 20 Décembre 2001, déclinée en droit national français par le décret N° 2003-632 du 7 juillet 2003 encadre parfaitement ces dispositifs en dissociant notamment :

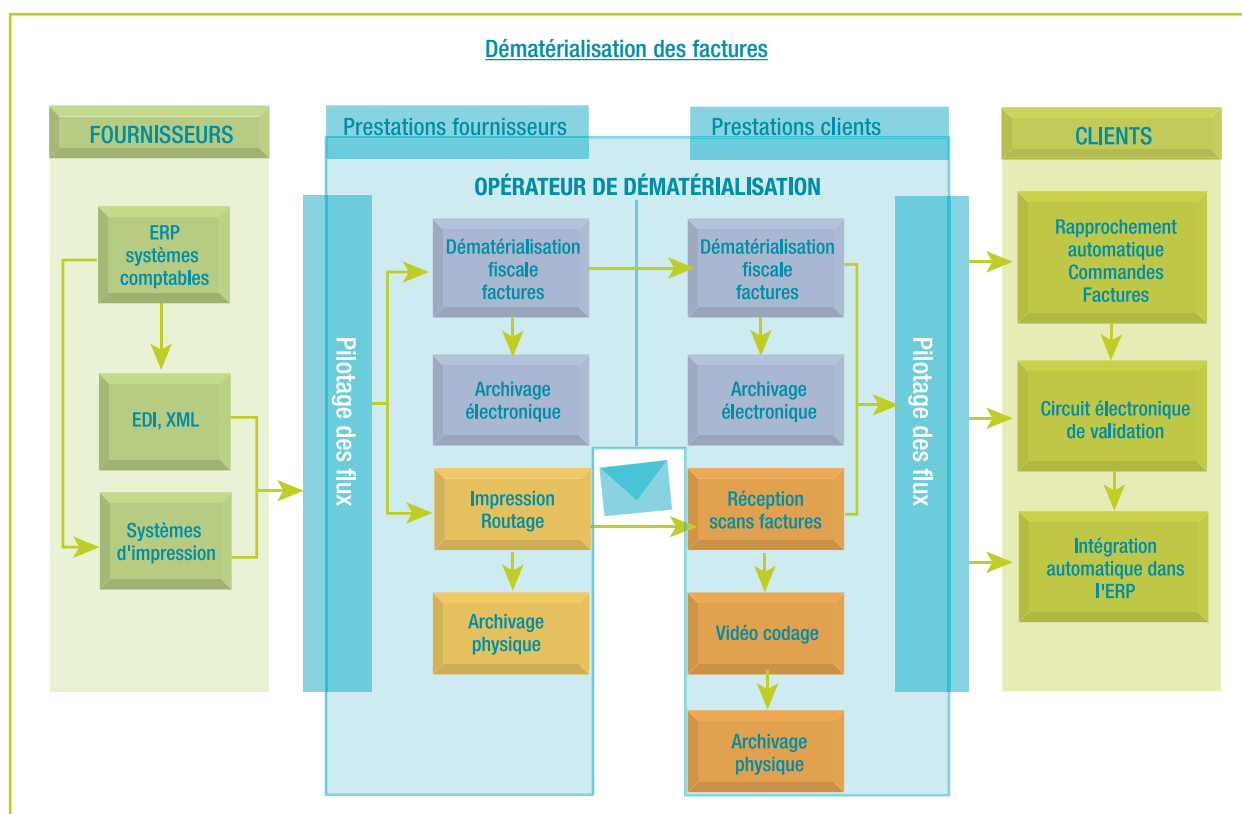
- Facture électronique de données structurées (de type EDI⁽⁸⁾), relevant de l'article 289 bis du Code Général des Impôts.
- Facture électronique signée (fichier non structuré), relevant de l'article 289 V du Code Général des Impôts.

La mise en place d'un projet de dématérialisation requiert cependant un certain nombre de préalables importants, notamment dans le cas du système de factures entrantes. Elle va de paire avec la définition d'une structure projet solide qui devra prêter une attention particulière à l'organisation cible à mettre en place et aux différents processus de mise en œuvre.

La facturation électronique sortante est un élément important pour mieux maîtriser ses délais de paiement. L'entreprise intègre dans une telle démarche pour ses clients :

- > La possibilité de recevoir des factures électroniques moins chères à valider et à traiter,
- > Publier ou transmettre des informations aux fournisseurs relatives à la validation et au paiement des factures,
- > Accélérer le processus de traitement et respecter les délais de paiement. Dans le cas d'une facture entrante, il s'agit principalement d'une baisse du coût de comptabilisation et d'amélioration de la traçabilité. Dans le cas d'une facture sortante, il s'agit plus d'un service rendu à son client qui génère également un meilleur délai pour être payé.

La dématérialisation apparaît ainsi comme une véritable première étape à un projet de reverse factoring ●



ÉVÉNEMENTIEL > Paris

OTC Conseil en partenariat avec Xerox organisent un petit-déjeuner sur le thème :

Dématérialisation et impacts en matière de contrôle interne Gestion de processus

Les nouveaux développements liés au SEPA seront également abordés. En présence de grands noms de la Place qui apporteront leur expérience et leur vision du futur (Natixis, Xerox,...), vous pourrez ainsi profiter de cet échange pour aborder directement avec nos experts vos problématiques spécifiques et faire un point sur l'état de l'art dans ce domaine.

Pour plus d'informations, contactez Isabelle DA COSTA : idadcosta@otc-conseil.fr

VOS CONTACTS
OTC CONSEIL

Jean-François KEITH – jfkeith@otc-conseil.fr
Pascal GAUTIER – pgautier@otc-conseil.fr

(8) EDI : Échange de Documents Informatisés.