



LA PAROLE À... DAVID PEYROUX, EXECUTIVE DIRECTOR, HEAD OF GLOBAL TRADE FINANCE, BBVA FRANCE

Le « reverse factoring », outil efficace d'amélioration du BFR

Le financement du crédit interentreprises, qui pèse aujourd'hui plus de 600 milliards d'euros en France, est un enjeu crucial. Et pourtant, factoring et reverse factoring, qui permettent formellement d'avancer le paiement au fournisseur en transformant en trésorerie une créance client, n'en représentent qu'à peine 6 % à 7 %. Or le reverse factoring en particulier, qui consiste pour le donneur d'ordres à prendre l'initiative de l'opération d'affacturage de ses propres créances, est à même de concilier les intérêts des grands groupes avec ceux de leurs fournisseurs. Son développement est cependant moindre que dans d'autres pays en raison du cadre réglementaire particulier de la France. En premier lieu, le reverse factoring améliore dans tous les cas le besoin en fonds de roulement (BFR) des fournisseurs en leur permettant d'escompter sans recours des factures. Mais il est susceptible d'améliorer aussi le BFR du donneur d'ordres qui le met en place, s'il s'accompagne d'une extension des délais de paiement vis-à-vis des fournisseurs. Une opportunité qui se heurte à une restriction imposée par la loi LME, qui limite à 60 jours, sans exemption possible, les délais de paiement interentreprises en France. La loi LME plus restrictive que la directive européenne Or la loi LME représente la transposition en droit français d'une directive européenne (2011/7) beaucoup plus souple. Cette dernière prévoit en effet qu'il « ; devrait demeurer possible, pour les parties contractantes, de convenir explicitement de délais de paiement

supérieurs à 60 jours civils, pourvu toutefois que cette prolongation ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier » ; , c'est-à-dire du fournisseur. En conséquence, dans de nombreux pays de l'Union européenne tels que l'Allemagne, le Royaume-Uni ou encore les pays du Benelux par exemple, il est ainsi possible pour les entreprises de convenir de délais de paiement supérieurs à 60 jours. Cette différence de traitement entre les entreprises selon leur pays d'origine crée une distorsion de concurrence aux dépens des françaises. Très pénalisante pour ces dernières, car leurs concurrentes européennes ont ainsi le loisir d'améliorer leur BFR en pratiquant des délais de paiement largement supérieurs à 60 jours, cette distorsion peut même les inciter à réaliser leurs achats via des entités situées dans des pays plus accommodants. De même, des fournisseurs français peuvent apparaître moins compétitifs pour leurs clients étrangers dans la mesure où ils sont dans l'incapacité d'accorder des délais de paiement importants. La loi LME, dont la vocation était de protéger les PME et de lutter contre les retards de paiement, a de ce point de vue atteint son objectif. Mais le paradoxe est que sa rigidité empêche le développement du reverse factoring, pourtant un des moyens les plus efficaces de lutter contre les retards de paiement, mais aussi de financer les PME. Une réforme bienvenue devrait assouplir les contraintes de la loi LME, afin de lutter contre les distorsions de concurrence qu'elle fait supporter aux entreprises, tout en

veillant à ce qu'un tel assouplissement ne remette pas en cause les acquis indéniables de cette loi et respecte l'esprit de la directive européenne. Une façon claire d'établir l'absence d'abus est d'être en mesure de prouver que la prolongation des délais de paiement ne crée pas de préjudice pour le fournisseur, en ne lui faisant supporter aucun coût ou risque supplémentaire, notamment grâce au reverse factoring. Car cette solution prévoit justement que le paiement soit avancé par rapport aux pratiques habituelles, pour être versé le plus souvent dans un délai de 24 heures après acceptation de la facture par le donneur d'ordres. En pratique, le délai de paiement est donc essentiellement lié au délai d'examen de la facture, et le programme de reverse factoring fonctionne alors d'autant mieux que le délai d'acceptation est court. Trop long, il ferait perdre de son intérêt au programme qui s'avérerait trop coûteux pour le gain attendu. A l'inverse, les entreprises qui l'adoptent sont encouragées à réduire leur temps de traitement des factures, afin de le rendre le plus optimal possible. Un cercle vertueux s'instaure alors. Les contraintes qui vont peser sur le crédit du fait de la mise en œuvre des normes de Bâle III sont faites pour durer. Aussi, de nouvelles solutions doivent être trouvées afin de résorber le fossé qui s'est creusé entre les grandes entreprises, qui ont accès aussi bien aux financements bancaires qu'aux financements de marché, et les plus petites. ■