

CLIENTS

SOCIÉTÉ

COMPTABILITÉ

impayés

L'affacturage innove pour simplifier son offre

Le service s'enrichit pour mieux servir les petites et moyennes entreprises, avec à la fois un accès plus simple et un service plus large.

www.agefi.fr/actualite-eclairages

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

En affacturage, la progression ne se dément pas. Nonobstant la morosité ambiante, les *factors* ont poursuivi leur croissance entamée il y a une dizaine d'années et annoncé pour 2014 plus de 225 milliards d'euros de créances prises en charge, soit une hausse de 13 % par rapport à l'année précédente.

Depuis environ cinq ans, le secteur

a surtout augmenté son activité auprès des grandes entreprises. La croissance, l'an dernier, s'explique pour l'essentiel par l'affacturage de créances à l'international, concernant souvent des grands contrats. Mais les acteurs se mobilisent à présent pour servir davantage les PME. Ils ont notamment décidé, en 2015, d'augmenter globalement de 2 milliards d'euros leurs encours à cette catégorie d'entreprises, qui utilise moins l'affacturage que les grands groupes ou les TPE. Alors même que les PME s'estiment mal servies par les

banques, notamment en crédit court terme, il n'y a pas de raison que ce service n'occupe pas auprès d'elles la place qu'il a acquise sur le marché global des entreprises. « *L'affacturage est devenu depuis quelques années le deuxième moyen de financement bancaire à court terme des entreprises françaises après le découvert* », rappelle Eugénie Aurance, directrice du développement, du marketing et de la communication chez Crédit Agricole Leasing & Factoring.

Les acteurs se montrent volontaristes.

« Notre taux d'acceptation atteint plus de 90 % sur les demandes d'affacturage, atteste Aymeric Villebrun, directeur général délégué de CGA. De façon générale, nous ne sommes pas dans une optique de restriction en financement des TPE et PME, ce sont plutôt les entreprises clientes de CGA qui tirent moins qu'en moyenne historique. Certes, pour que le produit fonctionne correctement, quelques contraintes s'imposent. Ainsi, par exemple, pour des raisons pratiques, nous demandons à traiter toutes les créances d'un même donneur d'ordre. » Autre exemple de forte présence auprès des entreprises de taille réduite, chez Crédit Agricole, les professionnels, TPE et PME, représentent près de 8.000 clients, soit 80 % des entreprises servies par l'affacturage.

Sur mesure

Souvent, ce service est encore perçu comme complexe par les PME, et les groupes bancaires veulent changer cette perception. « Nous sommes en développement commercial sur tous les segments, et notamment celui des PME auxquelles il nous faut expliquer davantage l'intérêt du financement par l'affacturage, explique Christophe Carles, directeur général de Natixis Factor. Notamment, il est plus pérenne qu'un financement classique et permet

d'accompagner l'entreprise à tous les stades de son développement. »

Compte tenu des avantages du produit pour les PME, le médiateur du crédit cherche à le faire progresser sur ce segment. Il souhaite entre autres que les tarifs de l'affacturage soient plus lisibles, les conditions harmonisées. D'ores et déjà, les factors soulignent le service sur mesure qu'ils proposent, assurant un traitement d'ensemble de la facture – relance, aide à la comptabilité, recouvrement, conseil sur l'assurance-crédit : l'entreprise peut dès lors dissocier ses relations commerciales et financières. En outre, les offres gagnent en flexibilité. « Après les TPE il y a deux ans, CGA a lancé l'an dernier une solution de préfinancement ponctuel des factures pour les PME, indique Aymeric Villebrun, Nous dérogeons à la régularité de l'affacturage et à la règle d'unicité sur le débiteur pour être plus flexibles. » Le refinancement au cas par cas n'exclut pas, au contraire, le traitement accéléré des demandes. « Avec notre offre Créances Services, les clients peuvent céder leur facture au coup par coup, sur internet, 24 heures sur 24. Ils obtiennent ensuite le financement dans la journée qui suit leur demande. Nous développons de plus en plus des solutions sur mesure, avec par exemple l'assurance-

Des prix mal compris

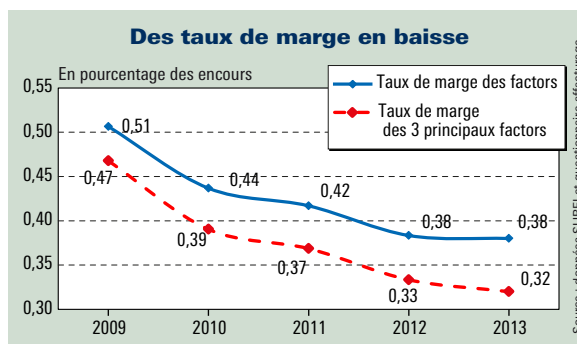
L'affacturage est souvent perçu comme une solution coûteuse, même si ses prix sont sur une tendance baissière (voir le graphique). « Les prix sont à mettre en rapport avec les services compris dans l'offre : en plus du financement des créances, l'affacturage



propose leur recouvrement et la garantie contre le risque d'impayés », indique Eugénie Aurange, directrice du développement, du marketing et de la communication chez Crédit Agricole Leasing & Factoring. Le reproche selon lequel une entreprise paie des frais dans les périodes où elle ne remet pas de facture semble lui aussi frappé de désuétude. « Avec notre offre Préférence, si une TPE décide de céder moins de 1.000 euros sur un mois, elle ne paiera que 1 euro de frais de

commission de services sur le mois en question. Le coût d'un contrat d'affacturage est donc bien lié à l'utilisation qui en est faite, et donc au besoin de financement réel du client », poursuit Eugénie Aurange. Finalement, les insatisfactions se concentrent plutôt sur les

coûts de fonctionnement que de financement : il serait par exemple difficile pour une entreprise de sortir d'un programme d'affacturage. Les banques, de leur côté, procéderaient à des ajustements fréquents, liés aux risques, se laissant la possibilité d'augmenter leurs fonds de garantie avec des réserves additionnelles selon des mécanismes encore peu transparents. Ce qui peut, dans certains cas, créer une désillusion sur les volumes de cash apportés par le factor.



crédit en option », rapporte Eugénie Aurange. Autre assouplissement en vue, le financement de factures atypiques – par exemple pour refinancer des factures intermédiaires, dans le BTP – est étudié par les représentants de la profession. Bpifrance pourrait intervenir en garantie.

Les nouvelles technologies sont souvent la clé des avancées. « Un format unique dématérialisé est prévu pour 2018 ; il va permettre de simplifier encore l'accès à l'affacturage, estime Christophe Carles. Notre offre 'digitale' évolue constamment, à partir des expériences clients que nous analysons en permanence, de façon à être agiles et réactifs. » Natixis Factor a ainsi mis au point pour les petites entreprises des applications sur tablettes et smartphones. Des acteurs non bancaires font leur apparition dans le secteur, avec des offres à base de systèmes automatiques d'évaluation des risques et de refinancements rapides et à la demande. « Alors qu'un incident perturbe durablement la relation d'une entreprise avec sa banque, on voit apparaître sur le marché des solutions de financement alternatives où le risque sur le donneur d'ordre est pris en compte dans un horizon de quelques semaines, constate Thibaud de Moucheron, président de BFR TM, société de conseil en gestion du besoin en fonds de roulement. La start-up Finexcap propose par exemple du financement à la carte en ligne, répondant à des besoins ponctuels de trésorerie sans engagement, sans fond de garantie et sans forcément avoir recours à de l'assurance-crédit. Il y a là véritablement un début de révolution dans le financement

Un lien solide entre donneurs d'ordres et fournisseurs

du court terme. » Autre nouvelle initiative, la société Créancio (Groupe GTI) s'attache au refinancement des factures de petits montants émises par des TPE et PME. Dans les deux projets, le refinancement via le marché est prévu de façon à permettre, à terme, des volumes de financement importants.

Le « reverse factoring » aussi

La voie de la désintermédiation s'observe aussi en affacturage inversé, technique où le donneur d'ordre fait financer ses fournisseurs sur la base de factures approuvées. Certes, les banques se veulent aussi présentes sur ce marché naissant. Natixis Factor s'appête à lancer une plateforme sur ce sujet, proposant déjà des solutions individualisées à ses clients. Mais la dimension technologique de ces solutions attire là encore des acteurs non bancaires. « *Le 'reverse factoring' n'est pas seulement un sujet financier mais également un dispositif transverse dans l'entreprise destiné à aider les achats, la comptabilité fournisseurs et la trésorerie* », indique Fabien Jacquot, président de Corporate Linx. La société propose, via le Portail CLeX, des informations fiables en ligne, notamment le statut détaillé et individuel des factures, les litiges en cours, la gestion des avoirs, des prévisions de trésorerie ainsi que le suivi des règlements. « *L'ensemble constitue un service à forte valeur ajoutée quand le fournisseur est une PME,*

Cedric Helsly



RENCONTRE AVEC...

Françoise Palle-Guillabert, déléguée générale de l'Association française des sociétés financières

« *Il y a une distorsion de concurrence entre 'fintech' et affactureurs* »

Où en sont les projets des affactureurs pour développer leur offre aux PME et TPE ?

Les affactureurs se sont engagés collectivement le 31 mars à octroyer 2 milliards d'euros supplémentaires de refinancement de factures cette année, nous verrons les réalisations à l'issue de l'exercice. La profession souhaite aussi pouvoir financer les factures atypiques qui sont difficiles à prendre en charge : nous sommes en pourparlers avec Bpifrance qui pourrait créer un fonds d'indemnisation à ce sujet. Les travaux portent sur les nouveaux secteurs à couvrir, comme le BTP ou le numérique, donnant lieu à des factures qui ne sont pas toujours exigibles et certaines. Deuxième axe, nous étudions comment mieux intégrer l'affacturage dans les commandes publiques. Par ailleurs, nous discutons avec le médiateur du crédit afin d'harmoniser les terminologies et de mieux faire comprendre l'affacturage aux utilisateurs potentiels. S'agissant avant tout d'un service sur mesure, cet exercice pédagogique aura toutefois ses limites.

Quelles avancées permet la dématérialisation des documents ?

Lancé en 2011, le chantier sur les échanges

de documents numériques entre les acteurs liés par un contrat d'affacturage touche à sa fin. En mai dernier, onze messages pour l'affacturage ont été intégrés au catalogue ISO, sous la norme 20022. Tous les types d'affacturage sont concernés par ces processus normés, depuis l'entrée en relations des parties prenantes jusqu'au paiement. Reste à élaborer un guide d'utilisation et à diffuser ces messages aux éditeurs de logiciels de facturation.

De nouvelles offres alternatives parviennent à simplifier le refinancement de factures...

Nous regardons avec grand intérêt l'émergence de *fintech* actives en affacturage classique, inversé, et en titrisation de créances. Nous sommes préoccupés qu'elles ne soient pas régies par les mêmes règles prudentielles que les affactureurs, qui ont le statut d'établissement de crédit, avec les contraintes de solvabilité et de liquidité qui s'ensuivent. Il y a là une distorsion de concurrence que nous avons portée à la connaissance des pouvoirs publics en France et en Europe.

souligne Fabien Jacquot. *La vertu de ces montages tient au mode collaboratif qu'ils instaurent entre un donneur d'ordre et ses fournisseurs, le souhait de construction d'un lien solide et durable.* » De façon inédite, Corporate Linx va faire appel au marché financier : Acofi vient de signer un accord pour monter deux véhicules en forme de fonds communs de titrisation, de 150 millions d'euros chacun et qui seront lancés en fin d'année.

A peine naissantes en Europe, les solutions sont un peu plus avancées aux Etats-Unis. La plateforme GT Nexus, qui gère à la fois les flux physiques et financiers des échanges commerciaux – quelque 100 milliards de dollars au total – pour le compte de groupes américains vient ainsi de lancer des refinancements de

créances fournisseurs via la titrisation sur le marché américain et nourrit des ambitions pour le Vieux Continent. « *Les investisseurs ont souscrit pour l'instant plus de 10 millions d'euros de créances et nous tablons pour 2016 sur 50 millions d'encours d'investissements* », précise Guy Rey-Herme, *chief operating officer* de GT Nexus. Le groupe compte mettre à profit le réseau qu'il tisse avec plus de 25.000 sociétés sur sa plateforme et les données en masse qu'il stocke du même coup. « *Nos investisseurs peuvent choisir le type de risque qu'ils souscrivent, en termes d'acheteurs ou de fournisseurs ou par pays et GT Nexus découpe pour eux un actif adéquat* », expose Guy Rey-Herme. Le financement des créances commerciales se prête décidément à l'innovation ! ■

En 2014, la croissance atteint 13 %

