

## SOLUTIONS DE TRÉSORERIE

# L'affacturage inversé libère le cash

Cette formule progresse, apportant financement à la carte aux fournisseurs et délais de paiement aux acheteurs.

[www.agefi.fr/actualite-eclairages](http://www.agefi.fr/actualite-eclairages)

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

**P**our gérer au plus près le *cash* des entreprises, l'affacturage inversé apparaît comme l'offre d'actualité. Il est vrai que le montage cumule les attraits. Il donne la possibilité à un donneur d'ordre, en général une grande entreprise, de payer ses fournisseurs à l'échéance - 60 jours selon la loi LME - tout en leur permettant d'encaisser rapidement le produit de leur vente, grâce à l'intervention d'un intermédiaire. Et comme le risque de l'acheteur est souvent meilleur que celui du fournisseur, ce dernier bénéficie de conditions de financement améliorées, y compris par rapport à l'affacturage.

Cette formule gagne du terrain. « Nous travaillons sur le *'reverse factoring'* depuis des années aux États-

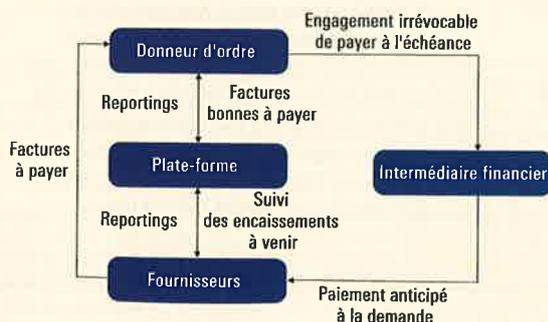
Unis et les grands groupes nous demandent d'élargir leur programme en Europe, y compris en France, notamment depuis la crise et la recherche de nouvelles solutions de financement », témoigne Paul Johnson, *senior product manager, global trade & supply chain solutions* chez Bank of America Merrill Lynch (BoAML). Les acteurs français s'intéressent aussi à ce produit. « Le *'reverse factoring'* a pris du temps mais l'intérêt désormais est plus marqué, les grands donneurs d'ordres se sont lancés. Nous avons reçu depuis le début de l'année des appels d'offres construits,

alors qu'on en était plutôt au stade exploratoire des discussions auparavant », rapporte Bozana Duriez, directrice générale de BNP Paribas Factor.

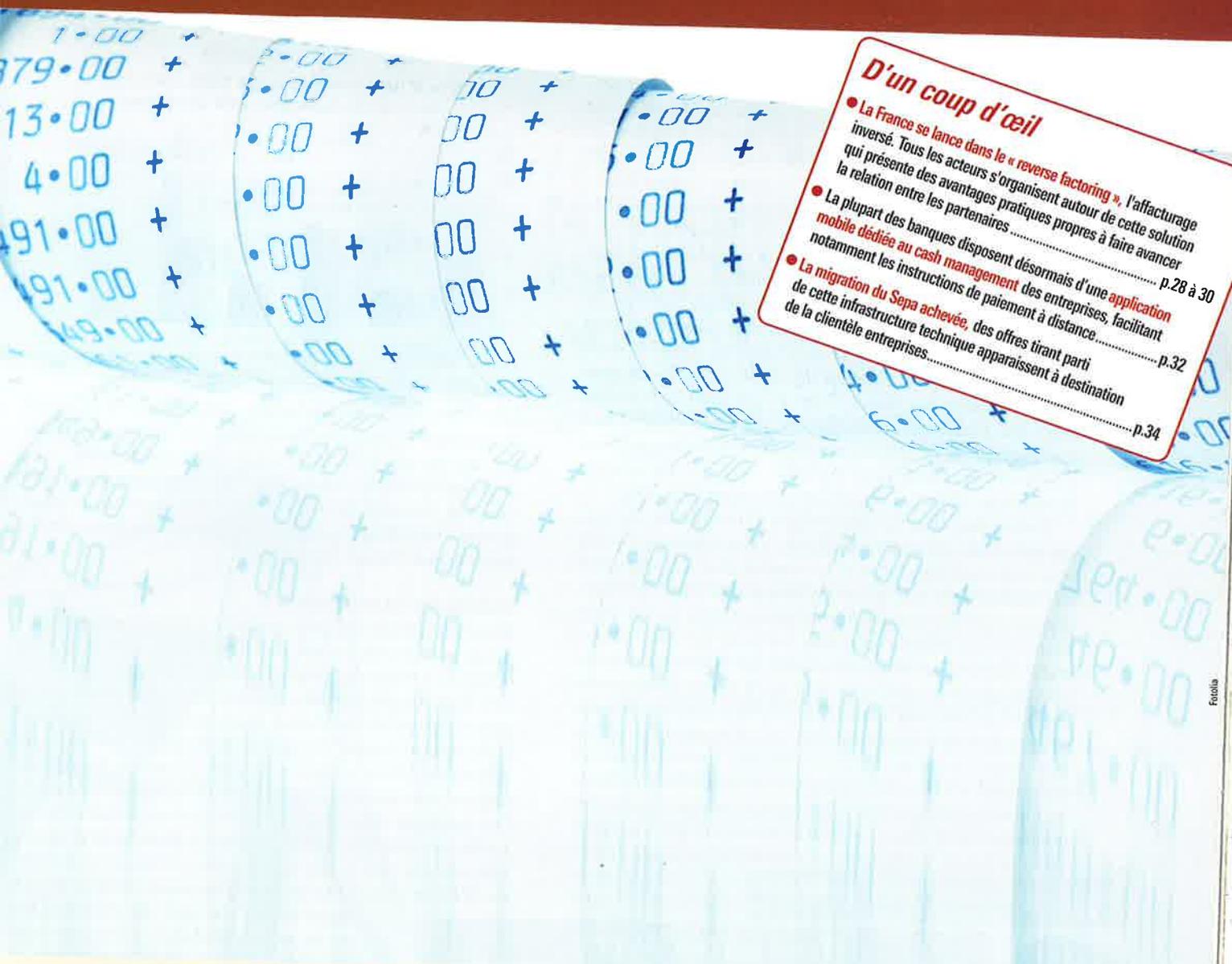
## Des innovations

Parmi les offres abouties, la plate-forme lancée au printemps dernier par Société Générale est originale : « Notre outil propose un accès multibanque, un donneur

### Un service proposé aux fournisseurs autant qu'un financement



Source : L'Agefi



## D'un coup d'œil

- La France se lance dans le « reverse factoring », l'affacturage inversé. Tous les acteurs s'organisent autour de cette solution qui présente des avantages pratiques propres à faire avancer la relation entre les partenaires ..... p.28 à 30
- La plupart des banques disposent désormais d'une application mobile dédiée au cash management des entreprises, facilitant notamment les instructions de paiement à distance ..... p.32
- La migration du Sepa achevée, des offres tirant parti de cette infrastructure technique apparaissent à destination de la clientèle entreprises ..... p.34

Foollia

d'ordre pouvant se faire accompagner par Société Générale mais aussi d'autres banques proches, indique Aymeric Villebrun, directeur général délégué de GCA, filiale d'affacturage de Société Générale. Multilingue, notre plate-forme se veut très simple d'utilisation et souple, avec un financement à la carte pour les fournisseurs. »

D'autres banques se positionnent aussi, comme BBVA qui bénéficie d'une expertise liée à l'usage intensif du reverse factoring en Espagne. « Nous avons entrepris de mettre à la disposition de nos clients français notre plate-forme de 'reverse factoring' utilisée en Espagne avec pas moins de 3.000 programmes », confie David Peyroux, responsable global trade finance chez BBVA France. Le groupe de logistique automobile CAT (1 milliard d'euros de chiffre d'affaires) a servi de premier test, réussi, au printemps dernier et la banque a entrepris depuis de diffuser l'usage de sa plate-forme d'abord auprès de grands groupes, ses clients privilégiés.

Au besoin, le produit donne lieu à des refinancements

sophistiqués. « Nous collaborons depuis cinq ans avec Airbus pour son programme de 'Supply Chain Funding' financé par des investisseurs institutionnels : les factures sont transformées dans un processus proche d'une titrisation, indique Fabien Jacquot, président de Corporate LinX, spécialiste de l'affacturage inversé. Un tel montage peut proposer des durées d'engagement a priori à plus long terme qu'avec des banques. »

### Une formule déjà bien connue à l'étranger

Les grands groupes trouvent avec l'affacturage inversé de quoi soutenir leurs fournisseurs, à l'instar d'EDF qui a lancé un programme dans cet esprit en 2011. « Nous testons différentes mesures incitatives pour les convaincre de rejoindre cette solution, notamment la mise en place de financement automatique qui convainc de plus en plus de participants », explique Gilbert Labbé, directeur de la division trésorerie et financement intra-groupe d'EDF. Actuellement, le dispositif accueille environ 400 fournisseurs, ce qui représente un peu moins de la moitié des acteurs ciblés au départ. « Dans la mesure où les adhérents sont constitués à 80 %

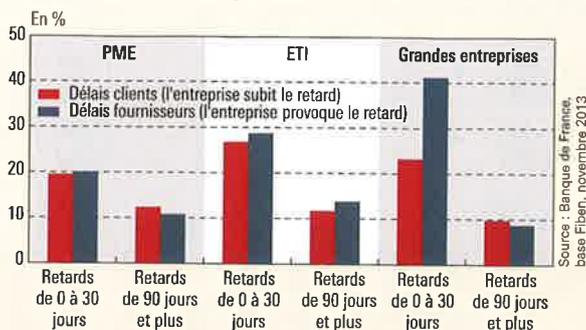
## Premier objectif, soutenir le tissu industriel des PME

Par ailleurs, la solution présente des avantages pratiques propres à faire avancer la relation entre les partenaires. « Intérêt majeur pour nos clients grands donneurs d'ordre, le volet en communication comptable et financière : un portail donne aux fournisseurs un accès à tous les éléments de la relation commerciale, les bons de commandes, les factures reçues, validées, les litiges. Tout ce qui était auparavant traité par téléphone est disponible sur internet, en toute transparence, ce qui est un gain de temps et d'efficacité pour le fournisseur comme pour le client », souligne Thibaud de Moucheron, dirigeant du cabinet de conseil BFR TM.

Encore faut-il avoir accompagné l'installation du programme d'une organisation efficace. « Les donneurs d'ordre sont responsabilisés, et ne se contentent plus de s'intéresser aux seuls aspects techniques de leurs achats mais sont rapidement identifiés par les fournisseurs comme la 'clé' pour un traitement administratif plus rapide de leurs factures », relève Gilbert Labbé. Autre écueil, les acheteurs doivent prendre garde au risque de voir leurs dettes fournisseurs requalifiées en dettes financières. Il semble que les positions soient variables d'un commissaire aux comptes à l'autre. La préoccupation ne semble pas, toutefois, devoir freiner les opérations. « On constate une attention croissante portée au financement des PME : les pouvoirs publics souhaitent notamment voir plus de solidarité témoignée par les grands groupes à leurs fournisseurs, et comme l'affacturage inversé peut être un moyen de renforcer les liens entre eux, les montages sont sans doute regardés avec bienveillance », mini-

de TPE et PME, les plus touchées par les effets de Bâle 3 sur le financement des banques, notre objectif de soutenir le tissu industriel nous semble atteint », ajoute Gilbert Labbé.

Près d'une entreprise sur trois présente un délai de paiement non conforme



mise Françoise Palle Guillabert, délégué général de l'ASF (Association des sociétés financières). En attendant, il existe des moyens pour limiter le risque de requalification. « Le donneur d'ordre ne doit pas éviter de s'impliquer dans l'opération de financement de ses fournisseurs et éviter les engagements structurants que demanderaient les financiers », recommande Fabien Jaquot.

### Visibilité sur les encaissements

Mais l'enjeu le plus important est l'aide aux fournisseurs : l'affacturage inversé procure une visibilité sur les encaissements en obligeant le donneur d'ordre à s'engager à payer sur la base du délai légal. En outre, « grâce au caractère irrévocable de l'engagement à payer de l'acheteur, le montage est déconsolidant pour le fournisseur », précise Thibaud de Moucheron. Cet argument a beaucoup d'échos notamment pour les grands fournisseurs toujours soucieux d'une communication financière optimisée. Les montages visant des opérations internationales sont très prisés. Avec BoAML, Crown (France) a choisi les pays où une telle solution était la plus intéressante. « Nous avons démarré en 2013 un programme pour un fournisseur unique, présent en Espagne et en Italie, avec des encours d'une centaine de millions de dollars, le montage nous permettant une extension des termes de paiement de 30 jours, expose Calistan Anton, trésorier chez Crown (France). En France, du fait des délais de paiement fixés par la loi LME, nous avons renoncé à mettre en place ce type de montage. » Autre considération, « le 'reverse factoring' représente aussi un bon moyen pour le fournisseur d'éliminer en majeure partie son risque de change, son paiement intervenant plus rapidement », ajoute Pierre de Montessus, sales manager France, global transaction services, Emea de BoAML.

Des interrogations sont toutefois soulevées, les fournisseurs pouvant se sentir contraints de se connecter à l'outil (*lire l'entretien*). « Ils s'inquiètent pour leur indépendance économique et préfèrent souvent mettre en place un affacturage classique. Surtout qu'ils n'y trouvent pas, in fine, forcément un avantage, quand l'acheteur demande un escompte commercial en retour du paiement comptant que le fournisseur obtient à bon prix », explique Béatrice Collot, responsable du trade and receivable finance chez HSBC France. Les négociations restent de mise même avec l'affacturage inversé ! ■



### RENCONTRE AVEC...

Gérard Soularue, président de la Commission économique de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris Ile-de-France

« Un système bancaire au détriment des petits acteurs »

#### Quelles sont vos réserves à l'égard de l'affacturage inversé ?

Le système de l'affacturage inversé n'est fondamentalement pas une bonne chose. Certes, ces montages arrangent beaucoup d'acteurs, les banques et intermédiaires qui y voient des opérations compliquées, sources de revenus. Pour les donneurs d'ordres, les montages s'assimilent à un placement rémunérateur. Mais en fait, on pérennise avec cela le système malsain des délais de paiement. La solution trouvée est bancaire car elle se met en place au détriment des petits acteurs qui rétrocèdent une marge pour avoir un

paiement rapide qui, en fait, leur revient de droit. Je ne serais pas surpris de voir, avec le développement de ces montages, les délais de paiement s'allonger.

#### Que proposer à la place ?

En fait, il faudrait obliger les acheteurs à payer ce qu'ils ont commandé et prévoir des sanctions, y compris pénales, pour les récalcitrants. Dans les milieux patronaux, cette idée fait son chemin, même si elle n'est pas encore partagée par la majorité. Encore faudrait-il que l'État donne l'exemple. Or il est très mauvais payeur, utilisant des subterfuges pour allonger les délais de paiement.