

La société
Manitowoc
fait partie
des usagers
de l'affacturage.

AFFACTURAGE

Le maquis du prix s'éclaircit

Le marché, où la concurrence fait rage jusqu'au près des petites entreprises, enfle tout en conservant un potentiel majeur.

PAR BENOÎT MENOÛ

+ EMAIL bmenou@agefi.fr

PLUS SUR LE SITE WEB www.agefi.fr

L'affacturage fait florès. Sur douze mois à fin mars dernier, la production, ou rachat de créances, par les *factors* français a poursuivi son envol, en hausse de 10,7 % à 328,5 milliards d'euros selon l'Association française des sociétés financières (ASF) (voir illustration). Soit un volume d'activité multiplié par 2,5 en dix ans. Mais à quel prix se fait cette insolente ascension ? Ou plutôt, avec quel rapport coût/bénéfice pour les cédants et avec quelle rentabilité pour les *factors* ? L'équation évolue.

Le coût classique se partage d'abord entre commissions de financement et d'affacturage. La première rémunère le coût de l'argent, l'avance de trésorerie faite au client. A raison d'un taux de référence rapporté à l'encours financé, en général l'Euribor 3 mois, agrémenté d'une marge fonction du risque crédit client. La seconde, habituellement sujette à un plancher forfaitaire, s'exprime en pourcentage



MANITOWOC

de l'encours confié au *factor*. Elle rémunère les services rendus, de recouvrement, de traitement comptable... sans oublier l'assurance-crédit couvrant le *factor*. Mais le cédant peut se voir facturer nombre de services dits annexes au-delà des deux commissions ci-dessus : frais de dossier ou liés à l'accès à la plate-forme Internet de gestion, à l'édition papier de documents et autres traitements spécifiques, à un financement plus rapide... Et avant même ces compléments, alors que la retenue de garantie systématiquement prélevée comme matelas de sécurité par le *factor*, en général de 10 % à 15 % de la créance, est bien aussi déduite de la commission de financement, celle de services porte bien sur 100 % de la créance. Dans le même esprit, le contrat pourra contenir une clause dite de concentration, soit la part maximum que pourra représenter un seul acheteur dans le total des créances, entre 50 % et 75 %, au-delà de laquelle les créances ne seront pas financées... mais continueront de compter au titre de la commission de services. Cette clause existe aussi pour la part maximum de créances à l'export. « *Il est difficile d'évaluer un coût global moyen de l'affacturage* », concède Philippe Mutin, directeur général délégué de Factofrance, car « *il y a autant de situations spécifiques que de clients, entre un groupe du CAC40 autonome et une TPE nous demandant beaucoup plus d'attention* ». Le prix complet, qui sera moindres en cas d'affacturage dit confidentiel, où davantage de services sont conservés par le client, « *est souvent comparable à un crédit bancaire, lorsqu'il est supérieur, c'est qu'il intègre une foule de services* ».

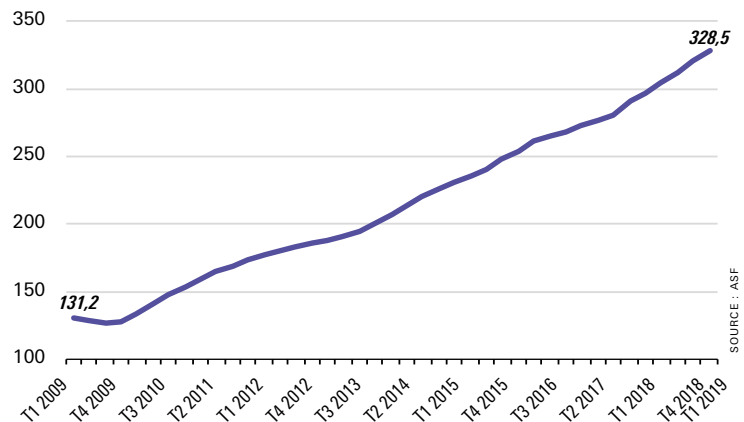
GLOSSAIRE POUR LES TPE

Une foule lisible ? Directeur général de la plate-forme en ligne de cession de créances Edc les, Xavier Cormier avance que « *le bon sens pousse d'un côté à clarifier davantage nos offres pour un client de bien avoir lire entre les lignes, d'autre côté à complexifier pour le négociant qu'il est en général le dirigeant d'entreprise. Il n'est bien sûr pas de vouloir le coût de service, il y a tout de même des coûts additionnels, ajoute le dirigeant de fintech. Le secteur manque de transparence, mais ce n'est pas forcément volontaire de la part des 'facteurs', c'est le métier financier avant tout qui veut cela.* » Les facteurs ont agi pourtant, sous l'impulsion positive des pouvoirs publics. En l'occurrence, l'ASF a travaillé avec ses membres pour élaborer un glossaire des frais liés à l'affacturage, dans le cadre du rapport remis mi-2016, de l'Observatoire du financement des entreprises (OFE) sur la lisibilité des tarifs des produits offerts par les TPE. Bonne pratique diffusée sans doute à des degrés divers à l'ensemble des cédants pour « *permettre aux 'facteurs' de parler un même langage* » en matière de prix, selon Philippe Mutin. Il s'agit selon François Pallu-Guillaud, délégué général de l'ASF, d'un « *outil pédagogique destiné permettre au client de comparer plus facilement les offres, grâce à une liste de prestations rattachées,*

intégrées et harmonisées, et présentant les modes de calcul ». L'exercice a été généralisé en 2018 sous le contrôle de l'OFE. « *(Notre factor) nous envoie chaque mois une facture détaillée des frais en euros, toutes les commissions y apparaissent très clairement* », se félicite Corinne Pouget, directrice trésorerie et financements

ENVOLÉE

Production des facteurs français, en année mobile, en milliards d'euros



sur les zones Asie-Pacifique et Europe/Moyen-Orient/Afrique du grand matériel d'équipement de levage Manitoc.

Le taux effectif global figurant au contrat n'est pour autant « *qu'indicatif et valable à une date donnée* », ne permettant pas seul de comparer les offres, reconnaît-elle. Ce TEG « *reste très théorique, il y a tellement de 'si' avec lesquels on mettrait Paris en bouteille* », abonde Cédric Teissier, président de Finexkap, fintech au chevet de la trésorerie des TPE-PME. Si, sur la lisibilité du contrat, « *des efforts ont été faits, cela reste nébuleux* », lance Fabien Jacquot, président de Corporate LinX, qui accompagne les sociétés dans l'affacturage inversé, c'est-à-dire à l'initiative de l'acheteur. « *L'intérêt du 'factor' est de diviser les frais annexes en autant de petits montants moins simples à totaliser* », clame le dirigeant, et « *plus le cédant est petit, plus il subit l'avalanche de frais annexes, les grands sont davantage préservés avec des contrats plus adaptés* ».

« *Si le diable peut se cacher dans les détails du contrat, le coût de l'affacturage est en repli.* » Je constate chaque année un repli des tarifs, indique Philippe Mutin. Nous avons ainsi vu, sur 4 exercices entre 2014 et 2017, le rapport entre produit net bancaire, équivalent d'un chiffre d'affaires, et l'encours financier net total de 40 % pour la production. « *L'appel d'offres mené il y a trois ans par Manitoc pour son affacturage confidentiel lui a ainsi offert selon Corinne Pouget « une réduction*

**« L'INTÉRÊT
DU 'FACTOR'
EST DE DIVISER
LES FRAIS
ANNEXES
EN AUTANT
DE PETITS
MONTANTS
MOINS SIMPES
À TOTALISER »**

— **FABIEN
JACQUOT**
président de
Corporate LinX

Les petites entreprises, un Eldorado

significative du coût ». C'est « aujourd'hui pour nous un mode de financement à très très concurrentiel. Au sein d'un groupe américain à l'activité cyclique qui vient d'émettre de

la dette en dollar à 9 %, le 'factoring' pour nous en France ce n'est même pas la moitié de ce taux », précise la direction trésorerie et financière, pour qui « il est difficilement imaginable de voir ce coût baisser encore, car nous devons payer pour un service à réelle valeur ajoutée ».

FLEXIBILITÉ DIGITALE

Pour Cédric Teissier, « les prix baissent naturellement » dans un marché très concurrentiel tiré par les grands comptes « auxquels sont accordés des condi-

tions très favorables, proches de l'argent gratuit ». « Mais attention, rassure Pascal Mercier, responsable marketing stratégique et offres chez Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F), nous devons prendre garde à la rentabilité des fonds propres alloués par nos groupements bancaires. En résumé, l'automatisation de nos traitements et les taux d'intérêt négatifs favorisent la baisse de nos prix. » Même si, par ce dernier élément, un plancher roufflor à 0 % est typiquement appliqué au taux de référence de la commission de financement.

Les petites entreprises apparaissent comme un nouvel Eldorado. Même si, comme le note Pascal Mercier, « les coûts d'acquisition sont plus importants pour des volumes cédés plus faibles, et nous y trouvons un risque plus élevé ». « Les grands comptes donnent de la visibilité 'commerciale' au 'factor', les petites sociétés de la rentabilité », glisse Fabien Jacquot.

L'horizon est prometteur au regard du nombre de sociétés entrées de 41.000 sociétés en 2018 par les facteurs français selon l'ASF. Ion de laque général note d'ailleurs avoir « répondu aux demandes de l'OCFE » pour davantage de transparence des facteurs dans leur conquête stratégique du marché des TPE.

« Tous font évoluer leur offre, dans un sens également plus digital, avec notamment des plateformes à la facture, à des tarifs plus ou moins élevés », relève François Pallu-Guilhabert. « Nous avons tous vocation à devenir nos activités », dit Philippe Minin.

Nous intervenons toujours davantage auprès des petites entreprises, avec une offre dédiée depuis cette année, Factoflex. Sans engagement de volumes de factures mais dans une logique de confiance sur le durée. » « Nous voulons tous digitaliser nos offres et les rendre attractives pour davantage de sociétés, particulièrement les plus petites », souligne Pascal Mercier. CAL&F a de fait lancé Cash in Time en 2017 pour un financement à la facture, au taux fixe et tout compris de 3,5 %, et Eurofactor Pro en 2018 pour des besoins récurrents d'affacturage. Les fidejussaires et Finendap ont misé sur ce segment, se refusant pas de mettre en avant simplicité et flexibilité.

Cédric Teissier reconnaît un coût « plus élevé que celui de l'affacturage classique », mais cela par une quête de « territoires latents en friche par les grands acteurs traditionnels » et passant par le tout récent lancement de Cash Solo pour les auto-entrepreneurs, artisans ou professionnels libéraux, et de Cash Création pour les sociétés de moins de 18 mois. « Nombre de TPE-PME composant notre clientèle sont exclus de l'affacturage classique, abonde Xavier Corman, certains refusent de s'engager dans le durée et sur l'ensemble de leurs offres. Mais les deux visions du métier sont complémentaires, promet le cofondateur d'Idébox. Le potentiel du marché reste énorme, il y a de la place pour tous les acteurs. Les principaux ont commencé à prendre notre chemin du service à la carte, ce mouvement va se généraliser. » Car même s'ils souhaitent marquer la vague.

LA PAROLE A...

NICOLAS DALLE, responsable administratif et financier de Tracor Europe

« Gage de sérénité et de crédibilité »

Pourquoi avoir recours à l'affacturage ?

Notre PME familiale française distributrice de solutions de vidéosurveillance sur IP s'est tournée vers ce produit en 2010 alors que son existence même était en danger sur fond de graves soucis de trésorerie et de décaissements des loyers et des autres coûts de la filiale à été logée à se risquer.

Avec pour principal bénéfice de pérenniser la société que et à l'accompagnement de ses créances, sur la base d'un travail d'équipe et d'échanges quotidiens avec notre factor Factorfusion. Sans oublier une crédibilité renforcée auprès de nos fournisseurs : les propositions de partenariat, dont le dernier en date signé avec le constructeur Radwin, se sont multipliées, ce qui nous permet d'être sélectionnés. L'affacturage a soutenu notre forte croissance d'activité.



Mais à quel prix ?

Les bénéfices de l'affacturage vont au-delà de son coût. Soit coût, soit 4000 euros l'an dernier ou 0,35 %, de notre chiffre d'affaires de 13,5 millions est déjà en grande partie compensé par l'absence d'un poste de comptabilité : sans recourir à

une parfaite visibilité sur notre portefeuille client, le travail du factor nous permet de constater que ponctuellement le dernier recouvrement de nos clients. De quoi consacrer nos efforts de croissance sur des postes commerciaux et techniques. Le factor nous a également permis de accéder à un financement, sous forme de prêt, nous permettant de financer l'achat de matériel informatique. Nous sommes persuadés que, sans notre factor, rien de tout cela n'aurait été possible, donc pour nous le coût de recours stratégique à l'affacturage est très largement inférieur à ce que nous aurions apporté au fil de notre développement économique décisif.