

# L'AGEFI HEBDO

TOUS LES MÉTIERS DE LA FINANCE

**MARCHÉ OBLIGATAIRE**

## COMME PEAU DE CHAGRIN



**L'ENTRETIEN**  
**VINCENT TAUPIN**  
directeur général  
du groupe Edmond  
de Rothschild

**BREXIT**  
**L'ÉCONOMIE**  
**BRITANNIQUE**  
**S'ESSOUFFLE**



# La loi Pacte donne un coup de pouce à l'affacturage inversé

L'article 106 encadre le recours à ce produit à l'initiative des acteurs publics, au bénéfice attendu de la trésorerie de leurs fournisseurs.

PAR BENOÎT MENU

+ EMAIL [bmenou@agefi.fr](mailto:bmenou@agefi.fr)

**La loi Pacte** pourrait à merveille porter son nom de Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises, au travers de son article 106, qui formalise la possibilité pour un acheteur public de recourir à l'affacturage inversé. Aidé par un facteur devant lui permettre de raccourcir ses délais de paiement de créances commerciales au bénéfice du profil de trésorerie de ses fournisseurs. L'article 106 est, aux yeux du Médiateur des entreprises, Pierre Pelouzet, « *un outil de mobilisation, un signal positif à l'adresse d'acteurs dont beaucoup s'interrogeaient sur la possibilité de déployer cet outil. Dans le secteur public, ce qui n'est pas formellement autorisé peut souvent être considéré comme interdit.* » De fait, « *les programmes bancaires existants restent peu nombreux et souvent modestes, et les montants financés, ridicules par rapport à l'enjeu* », glisse Fabien Jacquot, le président du prestataire de solutions de *reverse factoring* Corporate LinX. Le développement côté acheteurs publics « *ne peut se faire du jour au lendemain. Tout comme celui de l'affacturage traditionnel, longtemps solution honteuse de la dernière chance, aujourd'hui première solution de financement à court terme des entreprises* », concède Jean Rech, directeur général affacturage de La Banque Postale Leasing & Factoring (LBP L&F). « *Mais il y a loin de la coupe aux lèvres*, souligne le dirigeant. *Après la bonne intention, le plus difficile c'est d'agir avec des donneurs d'ordres motivés et capables d'enrôler leurs fournisseurs. Sinon, ce ne sera qu'un coup d'épée dans l'eau.* » Le Chic (CHI de



**Le CHI de Créteil, adepte de l'affacturage inversé.**



—PIERRE PELOUZET, Médiateur des entreprises

Créteil), l'Ugap (Union des groupements d'achats publics) et la Cinor (Communauté intercommunale du nord de La Réunion) ont mis en œuvre un programme. La métropole d'Aix-Marseille a, selon Pierre Pelouzet, émis le souhait de le faire. LBP L&F travaille avec l'Ugap et le Chic, pour respectivement une quarantaine et une dizaine de fournisseurs, avec, pour le centre hospitalier, 2 millions d'euros financés sur 70 millions de charges environ en 2018. « *Nous n'en sommes qu'au temps des pionniers, potentiellement tous pourraient le faire, de la commune au ministère, aux hôpitaux, etc. Si, d'ici à dix-huit mois, deux ou trois acteurs de référence dans chaque catégorie s'y mettent, ce sera bien* », pointe le Médiateur des entreprises. Il évoque « *des initiatives ambitieuses dans d'autres pays, au Royaume-Uni du temps de David Cameron ou aux Etats-Unis avec Barack Obama, mais avec des retombées décevantes. Et, surtout l'action*

*publique s'est vite essoufflée, je veux inscrire la nôtre dans la durée.* » En France aujourd'hui, les freins « *sont d'abord psychologiques*, estime Pierre Pelouzet. *Si les acteurs publics sont mobilisés et responsabilisés, ils peuvent le faire.* »

## VIE OU MORT DES PME

**Les freins sont aussi** opérationnels, dans un monde public où les délais de validation des factures peuvent être longs. Les pionniers de l'affacturage inversé ont travaillé pour obtenir des délais de quatre à cinq jours, voire moins pour l'Ugap avec des fournisseurs récurrents. De quoi garantir un intervalle suffisant pour donner du sens à l'affacturage inversé en tenant compte de l'obligation édictée en 2008 par la LME, ou loi de modernisation de l'économie, fixant à trente jours le délai maximum de paiement à réception de la facture par les acheteurs publics (45 jours dans le privé). Le *factoring* perd en effet de son intérêt pour le

fournisseur à mesure que la date de validation et donc d'éligibilité à l'affacturage se rapproche du paiement. Pour le député Patrick Mignola, « il doit y avoir une priorité absolue pour la rapidité de validation face à des circuits encore trop souvent lourds. On ne peut pas rester dans le triangle des Bermudes des factures, les laisser dormir en chemin de validation, ce peut être une question de vie ou de mort pour nombre de PME. » Le ministère des Finances œuvre à un assouplissement des règles de paiement par les comptables publics avant validation formelle, par « présomption de services faits », une accélération de la procédure pour l'heure limitée à des dépenses modestes et récurrentes, comme la fourniture d'électricité ou de logiciels. Mais, alors que les retards de règlement sont « en général dus à des soucis de trésorerie », relève Jean Rech, « les factors se doivent de financer des créances respectant le délai de paiement dans le cadre de la LME », et dès lors, « si le process est

trop long, il convient de sélectionner les fournisseurs ne posant pas de problèmes ». Pour autant, « bien souvent, en cas de retard de paiement, l'intérêt commercial prend le dessus : sachant que la créance sera finalement payée, car l'Etat français est solvable, les intérêts moratoires ne seront pas systématiquement réclamés. Rien n'est automatique, c'est du traitement au cas par cas », précise Jean Rech.

**PARTENARIAT**

**L'affacturage inversé** « ne doit pas se limiter à un mécanisme de crédit. C'est un dispositif plus large qui doit être instauré, passant par l'amélioration des processus entre le client et son écosystème de fournisseurs, au sein des fonctions comptabilité, finance, informatique ou juridique », prévient Fabien Jacquot. Pour qui « le strict mécanisme de crédit imposé par le partenaire bancaire implique trop souvent que le donneur d'ordres devienne preneur d'ordres sous la pression et les enga-

gements requis par le factor ». Il y a alors, selon le président de Corporate LinX, « plutôt rapport de force, et non collaboration. Un partenariat doit se développer directement entre client et fournisseurs, pour leur bénéfice mutuel. » Le fournisseur y gagne un coût d'affacturage moindre, à savoir un taux de commission sensiblement amélioré car tenant compte, non plus de son risque propre, mais de la garantie publique. Le factor, en parallèle, y perd en niveau de commission, mais diversifie et abaisse le risque de son portefeuille de créances. De quoi allouer son risque ailleurs. Fabien Jacquot n'en dénonce pas moins « le manque de motivation du secteur bancaire, soucieux de ne pas 'cannibaliser' l'affacturage classique, alors que le 'reverse factoring' simplifie l'accès au crédit court terme à un meilleur prix pour le fournisseur. » L'affacturage inversé, « plus qu'un outil technique, doit être un outil de confiance », plaide Pierre Pelouzet. Acheteurs publics... ayez confiance. ■

**actifs**

**SÉCURISEZ**  
vos prises de décisions

**AIGUISEZ**  
vos connaissances

**PERFECTIONNEZ**  
★★★ votre pratique

Pour plus d'informations,  
contactez notre service clients :  
Par téléphone : 01 41 27 47 66  
Par e-mail : relationclients@agefi.fr

**VISEZ L'EXCELLENCE  
DU CONSEIL PATRIMONIAL**

