
Dirigeant de TPE-PME-ETI :

Financer votre poste clients avec l'affacturage

Guide pratique à l'usage des dirigeants





Dirigeant de TPE-PME-ETI : financer votre poste clients avec l'affacturage

Si vous recherchez une solution de financement par la dette, la palette d'offres n'a jamais été aussi riche : les solutions les plus classiques se sont largement renouvelées ces dernières années et de nouvelles offres ont émergé. Du découvert aux émissions obligataires, en passant par le crédit bancaire, le leasing, le *crowdfunding*, les titres négociables à court et à moyen terme notamment, l'éventail est plus important que jamais.

Parmi ces solutions, les offres dédiées au financement de votre poste clients tiennent une place importante. Qu'il s'agisse de l'affacturage, du Dailly, de l'affacturage inversé, ou de produits encore confidentiels tels les offres des fonds dédiés au rachat de paquets de créances ou des plateformes de cessions de créances unitaires, les possibilités de financement de votre poste clients se sont largement développées.

L'affacturage en particulier est connu des dirigeants de TPE-PME et d'ETI de longue date, mais les offres se sont étoffées pour s'adapter au besoin des entreprises. C'est pourquoi le MEDEF et l'ASF (Association des Sociétés Financières), ont souhaité mettre ce guide à votre disposition.

Les sociétés d'affacturage (ou factors) escomptent (ou achètent) une quote-part du poste client d'une entreprise, dont elles assurent le recouvrement moyennant rémunération.

Vous y trouverez une présentation simplifiée des outils d'affacturage et des éléments qui vous permettront d'éclairer votre choix si vous souhaitez y recourir :

- l'affacturage pourrait-il répondre à vos besoins ?
- quels sont les déterminants du prix de ces solutions ?
- quels sont les critères à prendre en compte pour choisir une solution adaptée à vos besoins ?

I. Une réponse à vos besoins ?

> Pour quoi faire ?

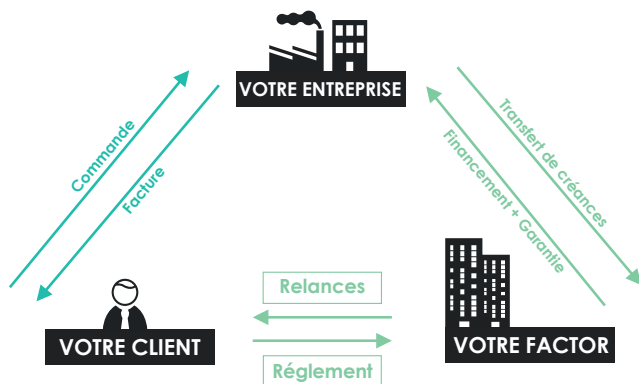
L'affacturage permet de :

- bénéficier rapidement de trésorerie ;
- sécuriser votre poste clients ;
- financer la croissance de votre activité ;
- transformer vos charges fixes en charges variables ;
- gagner du temps grâce à l'optimisation de la gestion administrative.

> Comment ?

Concrètement, lorsque vous avez recours à l'affacturage, vous cédez à un tiers (le factor) tout ou partie de votre poste clients contre un financement (cf. schéma ci-dessous) qui peut être associé à différents services :

- garantie contre l'insolvabilité de vos clients ;
- relance des débiteurs des factures (vos clients) ;
- gestion des règlements (encaissements, imputations et lettrage des factures avec les règlements) ;
- recouvrement amiable ;
- etc.



> Pour vous ?

Vous pouvez avoir recours à l'affacturage quelle que soit votre taille, TPE, PME, ETI ou grande entreprise, dès lors que vous facturez d'autres entreprises ou des organismes publics.

Cette solution vous est ouverte quels que soient :

- votre chiffre d'affaires ;
- votre secteur d'activité ;
- votre phase de développement ;
- la localisation de vos clients, en France ou à l'étranger.

Des limites peuvent néanmoins exister lorsque :

- votre chiffre d'affaires est concentré sur un seul ou sur un petit nombre de clients ;
- vos contrats impliquent des sous-traitants ;
- vous êtes dans un secteur avec des remises ou des avoirs importants ;
- la solvabilité de vos clients est incertaine ;
- certains de vos clients sont également vos fournisseurs.

Pour mettre en place une solution d'affacturage, votre factor doit comprendre votre modèle économique. Il vous demandera donc d'échanger avec lui et de lui communiquer des informations qui lui permettront de mieux comprendre votre entreprise et la pertinence de l'affacturage par rapport à votre situation et à vos besoins. En particulier, il pourra souhaiter avoir une vision sur une année de gestion de votre poste clients (balances âgées, émission de factures, délais de retard, taux d'avoirs et d'impayés...).

II. À quels coûts ?

Naturellement, différents prix existent sur le marché et il est difficile de donner des références, d'autant que toutes les offres n'ont pas le même contenu en termes de services. Il vous revient donc de faire jouer la concurrence sur les prix mais aussi sur les types et la qualité des services. Définissez précisément vos besoins pour bénéficier d'une offre qui vous corresponde.

À noter

Le prix global des prestations d'affacturage ne peut pas être directement comparé à celui d'un crédit à court terme classique.

Pour mesurer votre intérêt à utiliser l'affacturage et pour faire jouer la concurrence, il est important de bien comprendre les composantes du prix des solutions. Différents coûts peuvent en effet être facturés en fonction des opérations courantes de la vie de votre contrat d'affacturage (les ordres de grandeurs présentés ci-dessous sont purement indicatifs. Ils ont été observés au 1er trimestre 2017) :

- **commission d'affacturage** : calculée sur la base du chiffre d'affaire cédé sur l'année (le plus souvent avec un montant de commission minimum), en fonction des services additionnels souscrits, de la volumétrie du nombre de factures et de leur montant moyen. Cette commission peut comprendre également une composante liée à l'assurance-crédit si une couverture du risque d'insolvabilité des débiteurs est souscrite (Nota : compter de 0,15 % à 0,25 % pour l'assurance-crédit. Mais la fourchette de la commission d'affacturage peut au total fluctuer de 0,15 % du chiffre d'affaires cédé à plus de 1,2% pour une petite entreprise en comptant l'assurance-crédit, voire plus de 2 % pour une TPE : l'amplitude est donc très large) ;
- **commission de financement** : calculée sur la base du financement effectivement utilisé (l'encours). Elle est exprimée en taux variable Euribor (3 mois) + x % qui comporte la rémunération du factor au titre du financement. (Nota : pour une entreprise qui facture uniformément sur l'année et qui se fait régler à 60 jours, l'encours maximum est donc à peu près équivalent à 2 mois de facturation ou 1/6^e du chiffre d'affaires annuel) ;
- **tarifications annexes** :
 - frais de dossier ;
 - traitement des moyens de paiement :
 - > commission sur billet à ordre,
 - > commission sur effet de commerce ;
 - ouverture et suivi des comptes acheteurs ;
 - actes juridiques standards :
 - > gestion d'un contentieux acheteur,
 - > information des cautions,
 - > gestion d'une contre garantie ;
 - frais d'accès internet transactionnel ;
 - notification des acheteurs.

Pour aller plus loin

La liste ci-dessous présente les composantes du prix de l'affacturage dans le détail. Elle a été élaborée par les membres de l'ASF.

1. PRESTATIONS STANDARDS

Commission d'affacturage

Commission rémunérant les services de gestion du poste clients : achat de créances, recouvrement et imputation des règlements et garantie contre l'insolvabilité si celle-ci est prise en charge par le factor.

> La commission d'affacturage qui figure dans le contrat d'affacturage conclu avec le client est exprimée :

- soit en pourcentage des créances cédées (factures et avoirs), et elle est prélevée à l'occasion de chaque cession. Le taux est défini en fonction de la nature du contrat (classique, allégé, confidentiel, export), des données volumétriques du prospect (volume cédé, nombre de factures, nombre de débiteurs), de la qualité des débiteurs (si prise en charge du risque d'insolvabilité) et du risque client ;
- soit sous forme de forfait prélevé périodiquement. Le montant contractuel est déterminé en fonction du volume potentiel cédé et du nombre de factures. Si le nombre de factures cédées est supérieur au nombre de factures maximum pouvant être cédées, alors une commission forfaitaire complémentaire par facture est prélevée.

Ces modalités de calcul sont complétées par l'existence d'un minimum annuel de commission et d'une échelle de commissions.

Commission de financement

Commission rémunérant les avances de trésorerie consenties au client sur les créances cédées.

> La commission de financement qui figure dans le contrat d'affacturage conclu avec le client est exprimée par un taux de commission contractuel fondé sur un taux de référence intégrant une marge, en fonction de la qualité du client. Elle est calculée d'après le montant et la période de financement.

Tarifications annexes

Frais de dossier

Frais forfaitaires correspondant à l'étude, à la mise en place, au renouvellement et à la clôture du dossier.

> Montants fixés de façon forfaitaire.

Traitement des moyens de paiement

Commission sur billet à ordre

Commission rémunérant l'émission d'un billet à ordre, que le client peut escompter à sa banque.

> Taux appliqué au montant du billet à ordre, sur sa durée jusqu'à l'échéance selon la qualité du client.

Commission sur effet de commerce

Commission prélevée pour la gestion (pour compte du client) des présentations d'effets de commerce à l'encaissement (dématerialisés et/ou papier).

> Montant fixe tarifé par effet en fonction du support dématérialisé ou papier.

Ouverture et suivi des comptes acheteurs

Frais appliqués à l'ouverture d'un compte acheteur et à chaque demande d'agrément (approbation) effectuée par le client sur un acheteur.

> Montants fixes tarifés à l'événement ou forfaitaires.

Actes juridiques standards

Gestion d'un contentieux acheteur

Frais de gestion d'un contentieux acheteur.

> Montants fixes ou variables tarifés à l'événement.

Information des cautions

Frais appliqués en cas de mise en place d'un cautionnement dans le cadre du contrat d'affacturage.

Le factor se doit d'informer la caution de ses engagements (droits, obligations) via l'envoi de lettres d'informations des cautions en cours de validité (émis en Recommandé).

> Montants fixes tarifés à l'événement (périodicité annuelle).

Gestion d'une contre garantie

Frais appliqué lors de la mise en place d'une contre garantie accordée par un tiers.

> Montant fixe, ou variable appliqué sur l'encours maximum d'achat fixé au contrat, prélevé chaque année.

Frais d'accès internet transactionnel

Frais liés à l'accès au site internet transactionnel et consultatif dédié au client.

> Montant forfaitaire périodique.

Notification des acheteurs

Frais liés à l'envoi du courrier de notification du contrat d'affacturage à l'acheteur.

> Montant fixe tarifé à l'événement

2. SERVICES OPTIONNELS

Édition de documents sur demande

Frais liés à une demande du client ou d'un tiers mandaté en vue d'obtenir des documents ou des attestations.

> Montants fixes tarifés à l'événement.

Remises complémentaires

Frais appliqués sur les remises de factures cédées au-delà de la limite contractuelle.

> Montant fixe tarifé à l'événement.

Financements dérogatoires

Frais liés à la prise de risque de l'établissement dans le cas d'une demande du client d'être financé au-delà des paramètres de financement définis dans le contrat (virement express, financement au-delà des garanties, financement pour avance sur remise de créances, déblocage extra-contractuel de fonds de garantie ou de réserves).

> Montants fixes, ou variables en fonction du financement demandé.

Établissement d'un avenant

Frais appliqué sur chaque avenant établi à la suite d'une demande de révision du contrat de la part du client.

> Montant fixe tarifé à l'événement.

3. PRESTATIONS SPÉCIFIQUES

Situations juridiques spécifiques

Gestion d'un contentieux client

Frais de gestion d'un contentieux client.

> Montants fixes ou variables tarifés à l'événement.

Traitement d'une saisine ou d'un avis à tiers détenteur

Frais appliqués en cas de réception de saisie ou avis à tiers détenteur sur les comptes du client.

> Montants fixes tarifés à l'événement.

Nantissement ou cession de comptes

Frais pour gestion des nantissements ou des cessions de comptes.

> Montant fixe tarifé à l'événement.

Gestion de l'ouverture d'une procédure collective

Frais appliqués au titre des actes associés à l'ouverture d'une procédure collective et de la documentation à adresser aux mandataires judiciaires.

> Montant fixe tarifé à l'événement.

Remise de factures papier

Frais prélevés en cas de non-utilisation des moyens mis à disposition pour effectuer des remises dématérialisées de factures (EDI et Extranet Clients).

> Montants forfaitaires.

Anomalie sur remises

Frais appliqués lorsque des corrections sont nécessaires sur une remise de factures/avoirs.

> Montant fixe tarifé à l'événement.

Traitement d'opérations sur factures non cédées

Frais appliqués sur un règlement reçu au titre de factures non cédés.

> Montant fixe ou variable tarifé à l'événement.

Règlement direct non restitué

Frais appliqués lorsque le client ne restitue pas, sous un certain délai, le règlement

qu'il a reçu d'une facture cédée qui lui a été financée.

> Montant fixe tarifé à l'événement.

Traitement d'un impayé

Frais pour le traitement d'un impayé lié aux moyens de paiement.

> Montant fixe tarifé à l'événement.

Votre factor peut également demander la mise en place d'un fond de garantie induisant d'autres coûts. Concrètement, le factor estime l'encours minimal dont bénéficiera le cédant sur la base du minimum de cession annuel prévu au contrat. En somme, cet encours estimé sera donc de 1/6^e du minimum annuel de cession. Les factors demandent donc en général la constitution d'un fonds de garantie de 10 % à 15 % voire 20 % de cet encours. Ce dépôt peut porter intérêt (point qui doit faire l'objet d'une négociation avec le factor).

À noter

À compter de juillet 2018, les professionnels de l'affacturage réunis au sein de l'ASF recommandent l'envoi d'un récapitulatif par contrat des frais payés annuellement.

III. Comment choisir ?

> Quels effets sur vos relations avec vos partenaires ?

Avec vos clients

Deux solutions existent.

La première, le « *Full factoring* » ou affacturage classique, vous permet d'avoir recours à l'ensemble des services de l'affacturage. Il implique toutefois de notifier vos clients de la cession de vos créances pour permettre la mise en place de la gestion des règlements (modification des données de paiement) sur un nouveau compte d'encaissement.

Ce changement de compte d'encaissement peut-être une contrainte pour vous. Vous pouvez donc demander à bénéficier d'un contrat d'affacturage confidentiel et à gérer vous-mêmes la relance et les encaissements de vos clients. C'est la seconde solution : l'affacturage « confidentiel » ou « allégé ». Elle vous permet d'utiliser l'affacturage sans qu'il ne soit visible de vos clients. En revanche, vous ne pourrez utiliser l'ensemble des services de l'affacturage : relance des débiteurs, gestion des encaissements, des lettrages. En revanche il est toujours possible de bénéficier de l'assurance-crédit.

Dans votre relation-clients, l'affacturage peut vous aider à renforcer votre autonomie par rapport à vos grands donneurs d'ordres. Il vous permet en effet de diminuer votre sensibilité à leurs délais de paiement.

À noter

Cette sensibilité persiste néanmoins à travers la commission de financement qui s'applique à l'encours : plus les clients payent tard, plus l'encours est important.

Libéré du recouvrement et de la gestion administrative de votre poste clients, vous pouvez par ailleurs renforcer le suivi commercial de vos clients et vous concentrer sur le développement de l'activité et la qualité de service. Dans certaines situations, la mise en place de solutions d'affacturage peut également vous permettre d'accéder à de nouveaux marchés et développer l'activité à l'export et à l'international.

Avec votre (vos) banquier(s)

L'affacturage élargit les sources de financement à court terme au-delà du financement bancaire classique. Une partie du financement proposé par le factor peut être effectuée par billet à ordre plutôt que par virement. Vous pouvez ainsi maintenir votre encours d'escompte auprès de votre (vos) banquier(s).

L'affacturage repose sur un contrat avec des engagements sur :

- bénéficier d'un financement qui suit les besoins de l'entreprise sans contraintes de renouvellement des lignes court terme ;
- sécuriser et améliorer la trésorerie en disposant de liquidités rapidement, avec le financement des factures en moins de 48h ;
- renforcer la qualité des relations avec les clients, prévenir les litiges, confier la relance et le recouvrement à un prestataire gérant cette activité avec professionnalisme ;
- augmenter la capacité de financement et favoriser le développement grâce à la mobilisation du poste clients.

Les relations avec votre (vos) banques sont de ce fait maintenues, voire renforcées. Les services de la banque et du factor sont complémentaires.

Avec votre assureur-crédit

Lorsque vous avez déjà souscrit une assurance-crédit, le factor intervient en partenariat avec l'assureur, sans surcoût. Il demande néanmoins en général la délégation du contrat d'assurance.

À noter

Les professionnels de l'ASF ont conçu, sous le formalisme de la norme Iso 20022, des messages décrivant les échanges de documents numériques lors des opérations d'affacturage, entre l'établissement financier, le fournisseur, l'acheteur et éventuellement l'assureur-crédit. Cette offre vise à simplifier votre accès à l'affacturage.

> Quelles contraintes et quels risques ?

L'affacturage peut être contraignant car il repose naturellement sur un contrat avec des engagements sur :

- des durées : en général d'un an renouvelable ;
- des volumes ;
- et des coûts minimums ;
- des garanties ;
- ainsi qu'une possibilité pour votre factor de ne pas accepter certaines de vos créances et/ou de dé-financer automatiquement certaines de vos factures (par exemple à 60 ou 75 jours post échéance).

La vie du contrat

Ces contraintes varient selon le type d'offre à laquelle vous avez souscrit, « packagée » ou sur mesure :

- avec ou sans la garantie d'un assureur-crédit auprès duquel le factor va souscrire le risque d'insolvabilité de vos débiteurs ;
- avec ou sans gestion de la relance et du recouvrement ;
- notifiée ou non auprès de votre client.

Dans ce dernier cas, vos clients sont informés de votre recours à l'affacturage et la domiciliation des encaissements doit être modifiée.

La mise en place d'un fond de garantie peut aussi être éventuellement, être nécessaire.

La sortie du contrat

Il existe peu de contraintes formelles à la sortie de votre contrat. Vous devez généralement respecter un préavis de 1 à 3 mois.

Si vous décidez de rompre votre contrat pour ne plus avoir recours à l'affacturage, il est néanmoins nécessaire de bien anticiper l'effet de ce choix sur votre trésorerie.

> Quels sont les financeurs qui proposent de l'affacturage ?

Les sociétés d'affacturage bénéficient d'un agrément de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) en qualité de sociétés de financement, d'établissements de crédit spécialisés ou, plus rarement, de banques. Elles sont toutes regroupées au sein de l'Association Française des Sociétés Financières (ASF) : www.asf-france.com

Nos principaux conseils

Quelle que soit la solution d'affacturage que vous retiendrez, quelques conseils pourront vous être utiles :

1. Formalisez vos besoins à travers un cahier des charges :

- identifiez précisément vos besoins de financement court terme :
- et réalisez un état des lieux de votre poste clients et de sa gestion :
 - > quelle est la qualité et la solvabilité de votre portefeuille-clients ?
 - > quelle est la qualité de vos relances ?
 - > quel est le taux d'impayé ? Le retard moyen ? Quelles sont vos possibilités d'améliorer la situation ?
 - > quel volume de chiffre d'affaires et quelle part de votre portefeuille clients souhaiteriez-vous céder ?
 - > quels services vous seraient utiles ?

N'hésitez pas à solliciter vos partenaires et conseils (votre expert-comptable, votre banquier, un conseiller en financement...).

Si vous souhaitez valider l'intérêt pour votre entreprise de vos choix en matière de financement, des outils de simulation peuvent vous aider. C'est notamment le cas d'Opale, le simulateur de la Banque de France (service payant).

2. Faites jouer la concurrence en comparant les services et les coûts proposés par les sociétés d'affacturage en réponse à votre cahier des charges.

Pour comparer les prix et services, notre feuillet « Pour aller plus loin » (pages 7) vous sera utile.



asf-france.com