

BDO | ZOOM

Au service du développement des entreprises

Actualités

Les mesures de la loi Sapin II intéressent les entreprises

Portrait

Jean-Pierre Liébot : établir un partenariat solidaire

Zoom

Comment choisir sa solution d'affacturage

Audit

Les points clés de la réforme européenne de l'audit



Dossier

*Depuis 10 ans,
BDO soutient
de jeunes talents
dans le monde
du sport et de l'art.*

Ambroisine Bré
Mezzo-soprano

Fonction finance

BIEN CHOISIR SA SOLUTION D'AFFACTURAGE

Derrière la notion d'affacturage se cache une grande variété de services et de nombreux prestataires.

L'affacturage se porte bien. Selon la Banque de France, pas moins de 237 Mds€ de créances ont été cédés par les entreprises à des factors en 2015. Un chiffre en hausse de près de 10 % par rapport à l'année précédente. Signe, une fois encore, que l'affacturage n'est plus le mode de financement de dernier recours comme il l'a longtemps été, mais bien un outil d'optimisation de trésorerie souple et puissant au service des entreprises, y compris des plus saines. Une occasion de refaire un point sur les solutions proposées en compagnie de Sylvain Poissonnier, co-créateur de Tresoptim, un cabinet de conseil en affacturage.

DU FULL FACTORING...

L'affacturage classique, également appelé full factoring, est sans doute la solution la plus connue. Dans cette hypothèse, l'entreprise, afin de se financer à très court terme, cède tout ou partie de ses créances clients à un factor en lui confiant le soin de procéder aux encaissements des factures correspondantes. Le plus souvent, une assurance-crédit, destinée à couvrir le risque de défaut de paiement des clients cédés, est comprise dans le full factoring. « La mauvaise réputation qu'a connue l'affacturage jusqu'à la fin des années 1990 s'explique en grande partie par ce transfert de la gestion client », rappelle Sylvain Poissonnier. Ici, c'est au factor que revient la mission de recouvrer les factures. Du coup, l'image de l'entreprise risque

d'être dégradée, d'une part car ses clients, voyant arriver un factor, vont s'interroger sur sa santé financière, et d'autre part parce qu'ils vont être soumis à des pratiques de recouvrement plus mécaniques, plus rudes, qui ne tiennent pas compte du relationnel qui existe entre eux et leur fournisseur ».

... AUX SOLUTIONS ALLÉGÉES

Mais le full factoring n'est pas le seul choix offert aux entreprises. Ainsi ont-elles la possibilité d'opter pour des solutions qui ne comprennent pas forcément les trois services classiques que sont le financement, le recouvrement et l'assurance-crédit. Cette modularité permet notamment à une entreprise de céder ses créances tout en gardant la main sur les opérations de recouvrement. On parle alors d'affacturage en gestion déléguée qui peut être aussi non notifiée. « De cette manière, le factor n'apparaît pas aux yeux des clients. Non seulement il n'effectue aucune relance, mais en plus le paiement des factures intervient sur un compte bancaire géré par le factor mais détenu au nom de l'entreprise. C'est en partie grâce à cette approche confidentielle que l'affacturage a commencé à sortir du ghetto des sociétés en difficulté pour intéresser toutes les entreprises et notamment les plus grandes », insiste Sylvain Poissonnier. L'enquête réalisée par la Banque de France nous apprend ainsi qu'à elles seules, les entreprises réalisant plus de 150 M€ de CA représentaient,



SYLVAIN POISSONNIER, co-président de Tresoptim

“ L'affacturage est devenu une solution de financement court terme très compétitive. ”



en 2015, pas moins de 40 % du marché des factors alors qu'en 2006, elles ne pesaient que 20 %. Mais attention, la confidentialité n'est pas l'unique raison qui pousse de plus en plus d'entreprises vers l'affacturage. En termes de prix, cette solution est devenue, ces dernières années, très compétitive sur le marché du financement court terme. De nombreuses banques (le plus souvent propriétaires ou partenaires d'un factor) n'hésitent d'ailleurs plus à pousser leurs clients vers le factoring, qu'elles jugent sécurisé puisque adossé à des factures. En outre, le recours à l'affacturage peut également être motivé par le souhait d'alléger un bilan. « En recourant à un montage déconsolidant, l'entreprise peut ainsi transférer tout ou partie de son poste clients au factor et alléger son bilan. C'est particulièrement apprécié lorsque l'entreprise est cotée ou dans le cadre d'opérations LBO qui imposent le respect de certains covenants financiers », explique Sylvain Poissonnier.

LE BON FACTOR

Si l'intérêt de l'affacturage n'est plus aujourd'hui un débat pour beaucoup d'entreprises, certaines hésitent encore à sauter le pas de peur de ne pas choisir le bon partenaire. Chaque factor a son propre mode de fonctionnement et derrière une appellation standard peut se cacher une diversité de services qui, si elle n'est pas appréhendée en amont, pourra devenir bloquante. « Tous les factors vendent du confidentiel en mandat de gestion, rappelle Sylvain Poissonnier. Sauf que certains vont pratiquer le frottement de balance clients et tenir une comptabilité miroir et d'autres le rechargement de balance avec annule et remplace. Dans le premier cas, au-delà d'un certain nombre de clients, le système deviendra très lourd à gérer ». En cas d'erreur de casting, les conséquences sont donc loin d'être neutres, d'autant que s'il est simple de signer avec un factor, il est délicat d'en changer, ne serait-ce que parce que cela implique, notamment, de redemander à tous ses clients de bien vouloir, une fois de

plus, changer les coordonnées bancaires qu'ils utilisent pour vous payer. Une opération devenue, en raison des craintes de fraude au virement, très délicate à mettre en place.

UN APPEL D'OFFRES

Ainsi, en toute logique, pour ne pas commettre d'impair, il faut comparer avec méthode les offres des différents factors (les prestations fournies, la capacité de financement offerte, les conditions financières, la portée juridique du contrat proposé, le type de solution numérique adoptée...). Sachant, bien entendu, que cette opération ne pourra être menée à bien que si elle est précédée d'une analyse précise des besoins et de sa retranscription sous forme de cahier des charges. « Nanti de ces différents éléments, il faut ensuite mettre en concurrence l'ensemble des acteurs présents sur le marché par le biais d'un appel d'offres. C'est la meilleure solution pour obtenir une prestation adaptée, mais aussi pour décrocher les meilleurs prix », conclut Sylvain Poissonnier.

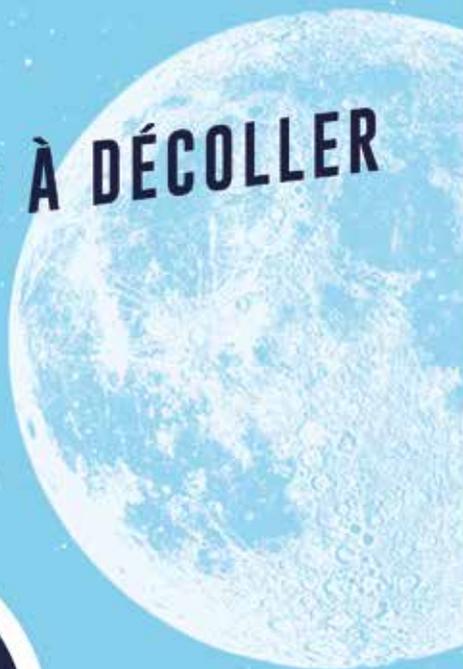


Enquête affacturage 2015

En une vingtaine de pages, les experts de la Banque de France livrent un descriptif du secteur français de l'affacturage. Sont analysés le contexte économique, l'évolution des opérations d'affacturage et celle des

factors. En outre, une partie de l'étude porte sur la maîtrise des risques de crédit. Cette étude est disponible sur le site de la Banque de France (<https://acpr.banque-france.fr>) dans la rubrique « Publications/Analyses et Synthèses ».

**BDO SOUTIENT
LES START-UP PRÊTES À DÉCOLLER**



**DÉCOUVREZ LA NOUVELLE PROMO 2017 SUR
WWW.BDOCOACHING.COM**

BDO Coaching est une composante de l'offre BDO Startup entièrement créée et dédiée aux jeunes entreprises innovantes.

En intégrant le programme d'accompagnement BDO Coaching, les start-up ont la possibilité de bénéficier d'une formation complète et gratuite pendant un an.



Pour en savoir plus sur le programme :
www.bdocoaching.com

