

Affacturation en ligne

Fintechs gagnantes

Rapidité, souplesse, coût réduit : les start-up de l'affacturation profitent à plein des atouts du numérique pour séduire les PME... et titiller les grands factors historiques

Alors que l'affacturation connaît depuis plusieurs années un succès croissant, ce dispositif peine encore à séduire les TPE-PME. Mais en arrivant sur ce marché dominé par les filiales de grands établissements bancaires, les sociétés de technologies financières (les fintechs) bouleversent la donne. Souvent moins chères et plus innovantes, ces factors 2.0 incitent les sociétés d'affacturation traditionnelles à investir dans le digital et améliorer leurs offres pour rester dans la course.

PIERRE-JEAN LECA

Le dynamisme de l'affacturation ne faiblit pas. En croissance continue depuis près de 6 ans, il a encore accéléré au troisième trimestre 2015 (+8,9 %) après une hausse de 8,5 % au premier semestre. Au final, le marché affichait une progression de 8,6 % à 177,168 millions d'euros sur les neuf premiers mois de 2015, selon l'Association française des sociétés financières (ASF). Une bonne santé paradoxale alors que les banques sont de retour sur le front de la distribution de crédits aux entreprises. D'après la dernière enquête publiée fin janvier par Banque de France, les sociétés ont accédé plus largement au financement bancaire au 4^e trimestre. Les PME ont en effet obtenu aisément des crédits de trésorerie, et plus encore des crédits d'investissement.

Dans ce contexte, les sociétés d'affacturation pourraient avoir du souci à se faire. Et pourtant, il n'en est rien. En réalité, l'activité des factors dépend moins de l'évolution des encours bancaires que des besoins en fonds de roulement des entreprises et du risque de défaillance. D'autant que la reprise du crédit ne profite pas à toutes les structures. Avec la mise en place des règles prudentielles imposées par Bâle 3 en matière fonds propres, les banques ne prêtent aujourd'hui qu'à celles jugées solides. Or, malgré des trésoreries relativement assainies, de nombreuses TPE et PME ne sont pas en mesure d'apporter suffisamment de garanties aux banques. Dans le même temps,

de nombreuses sociétés enregistrent ces derniers mois une augmentation de leur besoin en fonds de roulement pour financer une activité qui repart légèrement. Comme elles ne l'ont pas suffisamment anticipé et qu'elles ne sont pas toujours en mesure de présenter un dossier solide à leurs banquiers pour obtenir des crédits à court terme, elles se tournent vers les factors. Fort de ce constat, le marché de l'affacturation devrait continuer de séduire de plus en plus de TPE et de PME. Une tendance qui pourrait s'accélérer avec l'arrivée sur le marché de nouvelles solutions technologiques consacrées au financement, les "fintechs" (terme qui désigne les start-up utilisant les nouvelles technologies pour proposer des services financiers). Certaines d'entre elles offrent en effet, via Internet, des prestations d'affacturation simples et rapides à mettre en œuvre, dédiées aux petites entreprises peinant à accéder aux crédits bancaires. Cette évolution conduit les sociétés d'affacturation traditionnelles à, elle aussi, développer des offres plus attractives pour capter la clientèle TPE-PME, un enjeu majeur dans un environnement de plus en plus concurrentiel.

Les TPE-PME, un marché sous-exploité

Malgré sa croissance continue et ses perspectives favorables, ce mode de gestion du poste de client pourrait faire beaucoup mieux encore ! L'affacturation ne ressort que comme deuxième option des entreprises en matière de crédits de court terme, selon le baromètre 2015 sur les délais de paiement publié par Cabinet Arc

et Ifop. Face à leurs besoins de trésorerie, les entreprises considèrent le prêt bancaire comme la solution de financement la plus efficace (57 %), loin devant l'affacturation classique (30 %). Et 90 % des entreprises considèrent l'affacturation classique comme une solution moyennement ou pas rentable, car elle est trop coûteuse. "Les banques continuent d'être la source de financement n°1, mais l'accès au crédit reste difficile, en particulier pour les PME. Or, les autres solutions ne semblent pas convaincre les entreprises. L'affacturation classique reste trop coûteuse pour les PME : elles représentent un risque pour les factors, et n'ont donc pas le même pouvoir de négociation ni accès aux mêmes taux que les grandes entreprises", indique Denis Le Bossé, président du Cabinet ARC.

Un constat partagé par Aloa Consulting. Dans une étude commandée par la société de courtage en affacturation AU Group et Option Finance, le cabinet conseil révèle que les PME dressent un bilan mitigé de l'affacturation. Si 79 % se disent satisfaites de leur programme d'affacturation, 28 % d'entre elles regrettent la rigidité des contrats, dont il est difficile de faire évoluer les modalités. Mais surtout, de nombreuses PME critiquent son coût. "Dans certains cas, les coûts liés à l'affacturation peuvent absorber la totalité de la marge opérationnelle d'une entreprise, indique Denis Le Bossé. Dans ce cadre, ce dispositif correspond mieux à des TPE-PME solide financièrement qui peuvent par conséquent obtenir des coûts d'affacturation avantageux. Il faut rappeler que plus le risque est élevé, plus l'affacturation est cher." Toutefois, les professionnels du secteur estiment

Concrètement, une PME souhaitant céder des créances commerciales au cas par cas, entre son code Siren et téléchargement de ses factures sur le site de Finexkap. La réponse de financement parvient à l'entreprise dans les 48 heures, au lieu des 4 à 6 semaines habituellement nécessaires



"L'affacturation classique reste trop coûteuse pour les PME : elles représentent un risque pour les factors, et n'ont donc pas le même pouvoir de négociation, ni accès aux mêmes taux que les grandes entreprises" Denis Le Bossé, Cabinet ARC.

Certaines "fintechs" (terme qui désigne les start-up utilisant les nouvelles technologies pour proposer des services financiers) offrent, via Internet, des prestations d'affacturation simples et rapides à mettre en œuvre, dédiées aux petites entreprises peinant à accéder aux crédits bancaires

“Même lorsque ces établissements bancaires traditionnels investissent pour développer de nouveaux produits et services digitaux, la lourdeur de leurs procédures de décision et des contraintes opérationnelles brident leur capacité à proposer des solutions aussi innovantes”

Laurent Baccouche

commissaire général du Salon des entrepreneurs de Paris

“ L'idée de Small Business Tech: créer un salon dédié au numérique à l'intérieur même du salon ”

lation. Environ la moitié de nos visiteurs sont des salariés souhaitant se mettre à leur compte; l'autre moitié sont des dirigeants de TPE-PME à la recherche d'informations, de contacts, de réseaux susceptibles de favoriser leur activité. Aujourd'hui, créer sa boîte n'est plus un vœu pieux. Pour preuve, plus de 525 000 entreprises sont nées en 2015 contre 330 000 en 2008.

Cette soif de création d'entreprise n'est-elle pas la conséquence de la persistance d'un chômage élevé ?

Bien sûr, créer sa boîte correspond pour certains à créer son emploi. Pour autant, cette analyse est réductrice. Et surtout, ces dernières années, l'esprit d'entreprise s'est considérablement développé chez les Français. Certes, devenir PDG apparaît comme un rempart au chômage, mais c'est oublier que fonder une entreprise et la faire prospérer demande des efforts considérables. C'est justement pour renforcer les chances de succès des jeunes créateurs que le salon existe. Avec plus de 80 conférences et 120 ateliers, il offre de solides informations pour faire décoller son projet. Au-delà, les visiteurs l'apprécient car il permet de développer son réseau et partager l'expérience de grands entrepreneurs comme Henri Seydoux (Parrot), Augustin Paluel-Marmont (Michel & Augustin), Nick Leeder (Google) ou encore Laurent Solly (Facebook France), qui seront présents cette année.

Quid de la grande nouveauté du cru 2016, le Small Business Tech ?

L'idée était de créer un salon dédié au numérique à l'intérieur même du salon. Les TPE-PME peinent à développer des sites Internet leur permettant de se démarquer de la concurrence. Quand ces sites existent, ils sont davantage une vitrine qu'un outil susceptible de conquérir des parts de marché. C'est la raison pour laquelle nous accueillons des géants du secteur comme Salesforce et Google. Chez eux, les patrons de TPE-PME puiseront leur inspiration. Nous avons également un programme dédié aux start-up, baptisé Start-up Factory. L'objectif: soutenir les entreprises à potentiel qui n'ont pas les mêmes attentes en termes d'accompagnement et de financement, pas le même cycle de vie et pas les mêmes besoins que les autres.

Salon des Entrepreneurs
les 3 et 4 février 2016 - Palais des congrès de Paris
<http://www.salondesentrepreneurs.com>

que l'affacturage devrait poursuivre son essor chez les PME-TPE. Ainsi, toujours selon l'étude d'Aloa Consulting, les entreprises qui utilisent ce dispositif ne l'exploitent pas au maximum de ses capacités. 78 % ne l'appliquent qu'à une partie de leurs créances clients par exemple. Surtout, l'affacturage traditionnel étoffe ses services avec l'arrivée depuis plusieurs mois de nouveaux acteurs sur ce marché: les fintechs spécialisées dans l'affacturage.

Les fintechs à l'offensive

Finexkap, Créancio ou Edebex seront-ils bientôt aussi familiers aux directeurs financiers que Crédit Agricole, Natixis Factor ou HSBC? Il y a une dizaine d'années, ces derniers n'avaient guère d'autre choix que de se tourner vers des sociétés d'affacturage traditionnelles. Désormais, ils peuvent également choisir de confier leurs factures à des fintechs. “Nous proposons un service de cession de créances commerciales, sur un modèle économique proche de l'affacturage, à des conditions plus attractives que les facteurs traditionnels”, explique Léa Véran, directrice marketing de Finexkap. Concrètement, une PME souhaitant céder des créances commerciales au cas par cas, entre son code Siren et télécharger ses factures sur le site

de Finexkap, dont les algorithmes, puis une équipe d'analystes crédit, évaluent le risque de crédit de la société et de ses créances. La réponse de financement parvient à l'entreprise dans les 48 heures, au lieu des quatre à six semaines habituellement nécessaires. En cas de réponse positive, les créances commerciales de la société sont acquises par le fonds commun de titrisation géré par la filiale de gestion de portefeuille de Finexkap, Finexkap Asset Management. Alors que les facteurs classiques prélèvent une commission sur le volume de chiffre d'affaires cédé, sur l'argent mis à disposition, ainsi que des frais annexes et de dossier, Finexkap ne prélève qu'une commission de 2,49 % sur la valeur faciale des factures cédées. “En 1 an seulement, nousregistrons 105 clients satisfaits et plus de 90 utilisateurs récurrents de l'outil de financement mis en ligne par Finexkap. 105 TPE ou PME qui ont vu leur croissance pérennisée et leur trésorerie soulagée à l'aide de notre service”, précise Léa Véran.

Fondée en 2015 et adossée au groupe GTI - expert indépendant des financements structurés et de la titrisation - Créancio offre lui aussi une réponse 100 % web au problème structurel des délais de paiement. Bien plus qu'une solution d'affacturage, Créancio veut devenir un véritable compte de trésorerie pour TPE/PME. Moins d'un an après sa création, la société a déjà financé plus de 3000 factures. Le financement moyen actuel est de 3 millions d'euros d'encours par mois en 2015. Ce début tonitruant s'explique par les fonctionnalités proposées: “En premier lieu, détaille Alexandre Weiss, directeur général de Créancio, aucune caution personnelle n'est demandée. Ensuite, le poste client est totalement dématérialisé: le chargement des factures se fait en un clic sur l'appli Créancio. Son circuit court et rapide permet enfin de financer en 24 heures une facture, voire le jour même pour les demandes des clients effectuées avant 11 heures. Dernier bonus: l'entreprise bénéficie d'une assurance-crédit impayés, sans frais additionnels.” En somme, grâce aux start-up, les PME/TPE peuvent profiter des nouvelles opportunités offertes par le développement des technologies numériques, en termes d'optimisation de processus, de frais financiers et de trésorerie. Une demande difficile à satisfaire pleinement par les partenaires financiers traditionnels. “Même lorsque ces établissements investissent pour développer de nouveaux produits et services digitaux, la lourdeur de leurs procédures de décision et des contraintes opérationnelles brident leur capacité à proposer des solutions aussi innovantes”, affirme Alexandre Weiss.

Les facteurs contre-attaquent

Face à ce contexte, les facteurs organisent la riposte. Cette dernière passe par les services et innovation. Crédit Agricole Leasing & Factoring propose ainsi à sa clientèle TPE des solutions particulièrement adaptées à leurs besoins, comme son offre de full factoring au forfait, qui comprend la gestion intégrale du poste clients, leur permettant ainsi de se concentrer sur leur cœur de métier. Le factor vient par ailleurs de lancer une offre complémentaire, Préférence Créateurs, dédiée aux créateurs d'entreprise qui souhaitent externaliser la gestion de leur trésorerie pour se concentrer sur leur développement commercial. Surtout, CA&F s'inscrit dans la logique des fintechs: “afin de

répondre aux besoins des TPE qui souhaitent davantage de souplesse dans la remise de factures, nous avons mis en place Créances Services, qui permet aux chefs d'entreprise de céder les factures de leur choix au coup par coup via Internet, et de recevoir le financement de ces dernières en 24 heures”, indique Eugénie Aurange, directrice du développement, du marketing et de la communication de Crédit Agricole Leasing & Factoring. “CAL&F a été, en 2007, l'un des premiers facteurs à mettre en place une plateforme Internet pour faciliter la cession des factures. Aujourd'hui, nous restons précurseurs sur le digital, puisque nous avons lancé en 2014 la première application mobile d'affacturage disponible sur tous supports. Cette année, la nouvelle version de notre plateforme Internet va largement s'inspirer de cette application, pour permettre une navigation simplifiée et optimisée”, ajoute Orli Hazan, directrice des opérations clients affacturage de Crédit Agricole Leasing & Factoring. À l'image d'autres grands facteurs, CAL&F ne reste donc pas bras croisés. “Fort de notre expertise reconnue sur le marché depuis plus de 50 ans, de notre crédibilité certaine et de notre solidité financière, nous étudions cependant leur écosystème et regardons de près leur business model. Cette analyse est importante car les fintechs ciblent des marchés sur lesquels nous sommes très présents, et sur lesquels nous souhaitons continuer notre développement, à savoir le marché de la TPE/PME”, reconnaît ainsi Oli Hazan.

Chez HSBC France aussi, la riposte est aussi en marche. Pour optimiser le processus de l'affacturage, le factor utilise lui aussi le digital. Ainsi, plus de 90 % des factures sont aujourd'hui dématérialisées, mais à ce jour, HSBC n'utilise pas de standards de place. “Les plateformes des principales fintechs sont ergonomiques, mais leurs services ne sont pas moins chers que les nôtres et ils sont un intermédiaire supplémentaire. Nous ne sommes pas nécessairement en concurrence avec ces nouvelles sociétés. Nous sommes au contraire bien souvent complémentaires. À cet égard, nous collaborons avec certaines d'entre elles pour enrichir notre offre”, explique Béatrice Collot, directeur du trade et de l'affacturage chez HSBC France. En conclusion: l'arrivée sur le marché des fintechs pousse les groupes établis à innover pour le plus grand avantage des sociétés à la recherche de souplesse et de simplicité. ■

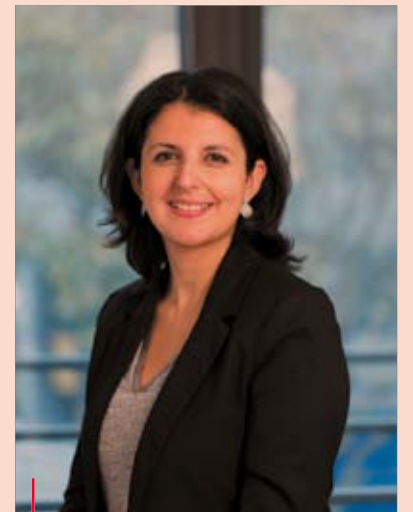
Chiffres clés

95 %: le pourcentage des dirigeants qui pensent que le non-respect des délais de paiement met en danger la santé des entreprises pouvant aller jusqu'au dépôt de bilan.

29 %: le pourcentage des dirigeants qui constatent une détérioration des délais de paiement de la part de leurs clients. 45 % des entreprises pensent que les grandes entreprises paient moins bien que les PME.

13,9 jours: le retard moyen est en hausse pour les PME (13,9 jours vs 10 en 2014)

Source: Cabinet Arc, Ifop



“Les fintechs ciblent des marchés sur lesquels nous sommes très présents, et sur lesquels nous souhaitons continuer notre développement, à savoir le marché de la TPE/PME.”
Oli Hazan, CAL & F.