



Affacturation et entreprises en amorçage

Soutien conditionnel

Une solution de financement court terme accessible en phase de création, sous réserve d'un business plan prometteur

Parmi les différentes possibilités de financement qui s'offrent au créateur, celui-ci serait bien inspiré de regarder de près les solutions d'affacturation. Car dans l'hypothèse où son business plan et son chiffre d'affaires prévisionnel emportent la confiance d'un factor, ce dernier pourra financer ses créances et assurer la gestion de son poste client. Le tout pour un coût pas forcément supérieur à celui d'un prêt bancaire classique. Concours bancaire – en particulier pour du crédit d'investissement – et affacturation peuvent d'ailleurs être vus comme deux offres complémentaires. Une combinaison qui permet en prime à l'entrepreneur de se décharger de la gestion du poste client, et donc de gagner du temps et de la simplicité de gestion. Reste aux sociétés d'affacturation à communiquer auprès d'une cible peu au fait de leurs produits.

place. Elle ne s'occupe que de ces petites entreprises avec des outils et des méthodes de gestion spécifiques qui permettent de répondre de façon quotidienne aux demandes de la TPE et de son dirigeant. "Au sein de cette nouvelle cellule, tous les clients sont des clients importants et ne sont pas noyés dans la masse aux côtés d'entreprise de taille incomparable à la leur, reprend Patrice Coulon. L'équipe spécialisée qui s'occupe des TPE possède donc une expertise spécifique au traitement de la petite entreprise." Des sociétés d'affacturation ont même développé une offre spécifique pour les créateurs d'entreprise. Chez Natixis Factor cette solution, baptisée Global Primo Créateur, s'adresse aux créations d'entreprise de moins de 12 mois; ensuite d'autres produits viennent prendre le relais. Il s'agit d'une offre sans condition de chiffre d'affaires. "Ceci est important à souligner car sur d'autre type de produits, nous demandons à l'entreprise de s'engager sur un chiffre d'affaires minimum. Nous avons bien conscience que le créateur d'entreprise ne possède pas encore de visibilité sur l'évolution de son chiffre d'affaires dans le temps. Psychologiquement, c'est important pour l'entrepreneur car, ainsi, il sait que nous serons avec lui, qu'il réalise 30 000 euros ou 200 000 euros de chiffres d'affaires la première année", détaille Philippe Lesaffre, directeur du développement et de la stratégie chez Natixis Factor. Ces produits sont distribués au sein des réseaux Banques Populaires et Caisse d'Épargne. Toutefois, pour un certain nombre d'entreprises en phase de création, avoir recours à l'affacturation n'a guère de sens, car il n'y a pratiquement pas de facture à mobiliser chez le factor. "Cela engendre parfois une désillusion car certains entrepreneurs pensent à tort qu'ils vont pouvoir trouver chez le factor un financement de projet, alors que nous proposons un financement de créance", explique Patrice Coulon. Il est vrai qu'il existe

encore, dans le monde de l'entreprise, une méconnaissance de la réalité de l'affacturation.

Éligibilité sur promesses

Quelles sont les conditions requises pour qu'une entreprise à peine créée soit éligible à une solution d'affacturation? "Nous proposons aux TPE et aux créateurs une solution spécifique, que l'on peut mettre en place dès un ou deux créances, et qui permet de sécuriser le poste clients. Le créateur pourra ainsi se focaliser sur ses problématiques de développement", explique pour sa part Laurent Gastinel, directeur des projets et du pilotage de Crédit Agricole Leasing & Factoring. Ce dernier précise que 10 % du total des clients sont des entrepreneurs à la tête d'une entreprise de moins d'un an. "Nous n'irons pas forcément travailler avec une entreprise, même de taille moyenne, dont nous ne sommes pas convaincus par le business plan. A contrario, nous n'hésiterons pas à suivre une entreprise naissante créée par un entrepreneur qui possède une certaine expérience, avec un accès au marché a priori assez aisé, et qui nous présente un business plan convaincant", explique Patrice Coulon, de GE Capital France. Le volume de chiffre d'affaires, certes au-delà d'un minima, ne constitue donc pas le critère déterminant pour les factors. Le secteur d'activité n'apparaît pas, non plus, comme un facteur essentiel. Pour preuve, les entreprises innovantes ne sont pas forcément appréciées davantage que d'autres, en raison du caractère aléatoire du développement de leur chiffre d'affaires. À l'inverse, nombreuses sont celles qui œuvrent dans des activités traditionnelles. "Dans les faits, notre offre s'applique pour des entreprises présentant un chiffre d'affaires prévisionnel de 100 000 euros. Mais nous analysons la situation complète en tenant compte des projets, du business plan et de l'accompagnement qui existe déjà de la part du réseau bancaire", précise Laurent Gastinel,

de Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F).

Gain de temps, gestion allégée

Dans les solutions d'affacturation, le créateur d'entreprise va rechercher une souplesse de financement mais aussi une facilité d'utilisation. Conscients de ces attentes, les factors ont déployé depuis plusieurs années des outils de saisie en ligne des créances. Les opérations en sont simplifiées, ce qui est important pour les petites structures qui ne possèdent pas toujours le personnel approprié. Il s'agit aussi d'une économie de gestion, car le créateur n'a pas toujours les moyens de recourir à des collaborateurs supplémentaires pour faire de la relance, gérer des retards de paiement et assurer toute la partie recouvrement. "Pour un entrepreneur, le recouvrement n'est évidemment pas sa priorité ni son cœur de métier. CAL&F sécurise ce processus. En lui évitant, par exemple, des erreurs de procédure", poursuit Laurent Gastinel, de Crédit Agricole Leasing & Factoring. C'est le factor qui va donc prendre en charge ce service. La solution d'affacturation revient ainsi à une externalisation de la gestion du poste client. "C'est un des arguments importants qui fait que les créateurs d'entreprise sont intéressés par nos offres. En optant pour des solutions d'affacturation, ils vont donc être dégagés de ce type de préoccupations", fait valoir Philippe Lesaffre. Ce dernier pointe d'autres avantages: "L'affacturation va permettre au créateur de ne pas devoir mettre la clé sous la porte en raison d'une ou deux factures impayées poursuit-il. De notre côté, nous prenons des renseignements sur les clients de nos clients. Donc quand nous finançons, cela veut dire que le client en question présente des caractéristiques quasi certaines de recouvrement".

En ayant recours à l'affacturation, les créateurs d'entreprise bénéficient certes d'un financement cash immédiat, mais aussi d'une protec-

Par Christophe Morel

Outil souple qui permet de se décharger de certaines tâches administratives tout en soignant sa trésorerie, le principe du factoring a de quoi séduire les entrepreneurs. Même de petite taille, même en phase de création, l'entreprise, si elle génère du chiffre d'affaires, est en théorie éligible à une solution d'affacturation. Elle cède alors ses créances à la société d'affacturation, qui assure leur recouvrement moyennant une commission et la souscription d'une assurance-crédit. En pratique, du fait de son coût, la solution n'est pas toujours la plus intéressante pour les petites entreprises. Patrice Coulon, directeur général délégué de GE Capital France, précise par exemple qu'en deçà de 500 000 euros de chiffre d'affaires, l'affacturation n'est pas toujours la solution la plus rentable pour l'entreprise. "Néanmoins, nous accompagnerons une entreprise qui réalise un chiffre d'affaires moindre mais qui peut nous présenter un business plan attestant d'une croissance significative dans les 12 à 24 mois à venir", assure-il. Mais lorsque le chiffre d'affaires le justifie, l'affacturation peut s'avérer une solution intéressante pour les créateurs d'entreprise en quête de financement court terme et de temps gagné pour se consacrer au démarrage de leur business. Les factors l'ont bien compris et commencent à s'intéresser de près à ces TPE naissantes mais prometteuses. Chez GE Capital, une unité spécialisée a récemment été mise en

L'affacturation peut s'avérer une solution intéressante pour les créateurs en quête de financement court terme et de temps gagné pour se consacrer au démarrage de leur business. Les factors l'ont bien compris et commencent à s'intéresser de près à ces TPE naissantes mais prometteuses



“Il est important que les entrepreneurs connaissent la solution affacturation pour l'intégrer en amont dans leurs projets.”
Laurent Gastinel, Crédit Agricole Leasing & Factoring.

tion contre l'insolvabilité de leur débiteur. Le factor va en effet couvrir pour son client le risque acheteur via une assurance-crédit, qui permet à celui-ci d'être couvert en cas d'impayé. Cette assurance est généralement obligatoire. À titre d'exemple, la solution de GE Capital France développée pour les créateurs d'entreprise et les TPE permet également l'accès en ligne à des bases de données de plusieurs millions d'entreprises afin de vérifier la solvabilité de leurs nouveaux clients, voire même de leurs prospects. Il s'agit donc aussi d'un outil de prospection commerciale qui va éviter aux entrepreneurs de démarcher des clients potentiels trop fragiles.

Les solutions d'affacturation, et en particulier celles dédiées aux créateurs, sont conçues pour être simples d'utilisation et non chronophages. Natixis Factor a mis en place un site transactionnel pour ses clients qui leur permet d'avoir une vision immédiate de leur trésorerie, de saisir en ligne leurs différentes remises de factures, mais aussi de faire des demandes de garantie supplémentaire avec une réponse immédiate. Le pôle gestion va le renseigner sur les relances, sur ses encours de financement ainsi que sur les soldes disponibles. “Nous avons un mode de gestion allégé qui permet de développer des relances et des recouvrements bien calibrés par rapport au nombre et à la qualité des débiteurs que notre client

nous confie”, explique Patrice Coulon de GE Capital France.

Affacturation et prêt bancaire, la complémentarité

Pour ces petites entreprises en phase de post-création, il est souvent plus simple d'avoir recours à l'affacturation que d'aller chercher un crédit bancaire traditionnel. En effet, l'établissement bancaire sollicité pour un prêt va souvent regarder exclusivement la situation financière de la petite entreprise. Or celle-ci est

Les solutions d'affacturation, et en particulier celles dédiées aux créateurs, sont conçues pour être simples d'utilisation et non chronophages

petite, souvent sous-traitante, et n'a pas encore suffisamment fait ses preuves pour qu'un banquier lui accorde facilement un prêt. Par ailleurs, la banque ne peut pas aller au-delà d'un certain montant pour financer la jeune entreprise. Chez un factor comme Natixis, l'encours maximum financé est de 400 000 euros. “Ce montant est important. Il faut avoir à l'esprit que si le créateur demande un prêt de 400 000 euros à sa banque, il n'est pas évident qu'il l'obtienne”, poursuit Philippe Lesaffre, directeur du développement et de la stratégie chez Natixis Factor. Il est possible d'analyser comme complémentaires les

solutions d'affacturation et celles proposées par les banques. Grâce aux lignes de financement des facteurs débloquées sous 24 ou 48 heures, le créateur d'entreprise peut alors aller voir son banquier non pas pour la solliciter pour un crédit d'exploitation, mais uniquement pour un crédit d'investissement. “Il s'agit donc d'une vraie complémentarité. Le factor ne va pas toujours remplacer la banque dans les financements court terme, mais il complète l'offre bancaire. Il s'agit donc

Cette analyse est confirmée par Laurent Gastinel, directeur des projets et du pilotage de Crédit Agricole Leasing & Factoring: “Notre offre est complémentaire à celle des banques. Il sera plus aisé pour le créateur d'avoir accès au crédit bancaire s'il dispose déjà d'un contrat d'affacturation qui va sécuriser ses créances. Il bénéficiera ainsi d'une meilleure solidité affichée vis-à-vis de la banque. L'affacturation est aussi une solution de sécurisation procédurale pour le créateur. Si l'un de ses clients connaît une défaillance, la garantie proposée par le contrat d'affacturation pourra l'aider à passer ce cap. Mais il est difficile de comparer au sens strict les deux offres. Certains services associés à l'affacturation vont bien au-delà du seul financement”.

Idées reçues et coût réel

Si prêt bancaire et affacturation sont complémentaires en termes d'usage, faut-il privilégier l'un ou l'autre pour des raisons de coût? “L'idée selon laquelle une solution d'affacturation coûte plus cher qu'un concours bancaire traditionnel est ancrée dans les esprits depuis bien longtemps. Dans les faits, l'affacturation coûte souvent moins cher”, assure Patrice Coulon. Nous devons nous assurer que la petite entreprise, qui est notre client, travaille elle-même avec des clients fiables. Ceci nous permet ainsi d'être mieux disant

d'une démarche globale”, estime Philippe Lesaffre. “Le chef d'entreprise qui a recours à un factor indépendant se ménage la possibilité de continuer à négocier avec ses partenaires bancaires traditionnels d'autres financements moyen ou long terme. Et ce, sans que son banquier ne lui dise trop rapidement ‘non’ parce que le client aura déjà atteint les limites d'un engagement maximum donné par la banque par le cumul des lignes court terme, que ce soit sous forme d'affacturation via sa filiale spécialisée ou sous forme d'escompte, de Dailly ou de découvert”, poursuit Patrice Coulon.

Nicolas Douchement

Commissaire général du Salon des Entrepreneurs de Nantes*

“Quand les acteurs traditionnels du financement durcissent leurs critères d'investissement, d'autres émergent”

Les thématiques du salon cette année?

Nous mettons deux thématiques en avant cette année sur le Salon des Entrepreneurs de Nantes. L'une est de circonstance dans ce que l'on espère être une sortie de crise: nous l'avons baptisée “Réinventer son business model”, car c'est tout l'enjeu des entreprises dans le contexte actuel. Le second grand thème du salon est le green business. Nous souhaitons présenter le green business non pas comme une contrainte réglementaire, mais plutôt comme une source de profit ou du moins

tion en Bourse, les entrepreneurs qui viendront sur le salon pourront trouver toutes les solutions de financement. Il faut souligner que les banquiers continuent de se mobiliser pour accompagner les créateurs, même si leurs critères se sont quelque peu durcis. Les organismes qui décernent des prêts d'honneurs et qui accompagnent les entrepreneurs sont très présents. Ces prêts d'honneur génèrent un effet de levier intéressant et crédibilisent les lauréats auprès des banquiers. Par ailleurs, des acteurs du crowdfunding seront présents à Nantes. On peut voir le crowdfunding comme du love

“Le crowdfunding permet à certains porteurs de projets qui ne passent pas les mailles des filets des banquiers de trouver du financement”

d'économie. Notamment dans le grand Ouest, il existe de nombreuses opportunités de business dans le domaine des nouvelles filières vertes.

En quoi la crise a-t-elle impacté l'entrepreneuriat?

Aujourd'hui, beaucoup d'entreprises connaissent des problèmes de rentabilité, y compris un certain nombre de celles qui se portaient très bien avant la crise. À travers des conférences, des ateliers, des consultations individuelles et une master class, nous allons proposer aux dirigeants d'entreprise des pistes pour réinventer leur business model. Cette démarche oblige à prendre beaucoup de recul et à mettre sur la table des questions que l'on ne se pose pas forcément lorsque l'on est pris par le quotidien au sein des entreprises. Nous organisons notamment un grand débat avec des témoins qui ont su réinventer leur business model.

Les solutions de financement innovantes à disposition des entrepreneurs?

Depuis le “love money” jusqu'à l'introduc-

tion en Bourse, les entrepreneurs qui viendront sur le salon pourront trouver toutes les solutions de financement. Il faut souligner que les banquiers continuent de se mobiliser pour accompagner les créateurs, même si leurs critères se sont quelque peu durcis. Les organismes qui décernent des prêts d'honneurs et qui accompagnent les entrepreneurs sont très présents. Ces prêts d'honneur génèrent un effet de levier intéressant et crédibilisent les lauréats auprès des banquiers. Par ailleurs, des acteurs du crowdfunding seront présents à Nantes. On peut voir le crowdfunding comme du love

*Les 20 et 21 novembre 2013 à la Cité des Congrès de Nantes.

C.M.



“Nous n’hésiterons pas à suivre une entreprise naissante qui nous présente un business plan convaincant.” Patrice Coulon, GE Capital France.

méconnaissance des clients potentiels sur son fonctionnement. Reste donc aux factor un important travail d’évangélisation à mener, d’autant que les dirigeants de TPE n’ont pas toujours le temps d’aller chercher de l’information. “Certes, nous devons sans doute encore davantage communiquer. Mais il s’agit aussi de clients potentiels qui peuvent redouter de s’engager, et souvent, ils imaginent que l’affacturation les oblige à s’engager sur un chiffre d’affaires annuel”, poursuit Philippe Lesaffre. Il existe incontestablement un marché à conquérir et à équiper davantage. Pour ce faire, les factors ont décidé d’innover.

“Nous allons sortir, d’ici la fin de l’année, une nouvelle offre baptisée Global Essentiel. Elle va prendre la suite de notre offre pour les entreprises en création puisqu’elles s’adressera à des entreprises qui réalisent entre 1,5 et 3 millions d’euros de chiffre d’affaires”, reprend Philippe Lesaffre. Cette offre sans engagement de chiffre d’affaires comprend des solutions sous forme de forfait, et sera entièrement dématérialisée. Elle s’adaptera également aux entreprises qui réalisent du chiffre d’affaires domestique et export. Natixis Factor travaille par ailleurs sur une application sur smartphone qui permettra un suivi

des factures et la consultation des encours et le déblocage des trésoreries. “Il est important que les entrepreneurs connaissent la solution affacturation pour l’intégrer en amont dans leurs projets. C’est notamment une démarche que nous menons avec les réseaux bancaires de proximité pour que les conseillers du Crédit Agricole et de LCL puissent proposer dès les premiers contacts avec le créateur ces offres d’affacturation”, conclut Laurent Gastinel. ■

CHIFFRES RÉVÉLATEURS

L’activité des factors en 2012

En 2012, les sociétés d’affacturation, en France, ont pris en charge 186,5 Md€ de créances, soit une progression de 7,6 % sur 2011. Sur ce total, les opérations réalisées à l’international représentent 33,8 Md€. Le nombre total d’entreprises clientes s’élève à 37 926, soit une hausse de 2,7 % par rapport à l’année précédente.

Source : ASF (Association française des sociétés financières)

que n’importe quel banquier sollicité pour un prêt bancaire traditionnel.” Dans son calcul, l’entrepreneur devra également prendre en compte les économies indirectes que permet la solution affacturation par rapport au prêt bancaire traditionnel, notamment par le biais de la prise en charge de la gestion du poste client. Selon les offres des différents factors, l’entreprise aura le choix entre facturation au forfait, ou en fonction du chiffre d’affaires réalisé. Par définition, le principe du forfait ne fait pas varier le coût de l’affacturation en fonction de l’évolution du chiffre d’affaires de l’entreprise. En effet, le forfait sera établi sur la base d’un

Dans son calcul, l’entrepreneur devra également prendre en compte les économies indirectes que permet la solution affacturation par rapport au prêt bancaire traditionnel, notamment par le biais de la prise en charge de la gestion du poste client

chiffre d’affaires prévisionnel annoncé. Qu’il soit atteint ou non, le forfait devra être payé. En contrepartie, le forfait permet au créateur de connaître à l’avance le niveau de ses coûts. À titre d’exemple, chez Natixis Factor, le forfait varie en fonction de tranche de chiffre d’affaires. Autre possibilité : un pourcentage lui aussi basé sur ce chiffre d’affaires effectivement réalisé. “Pour les petites entreprises, notre taux sera exprimé en pourcentage du chiffre d’affaires cédé, permettant ainsi d’avoir une charge strictement proportionnelle à l’évolution de l’activité de l’entreprise”, précise Patrice Coulon de GE Capital France.

Deuxième ligne de rémunération des sociétés d’affacturation, le coût de l’assurance-crédit doit également être étudié de près. “Nous ne sommes pas assureur crédit, mais du fait des volumes que nous traitons, nous pouvons proposer des tarifications sur l’assurance-crédit qui vont être plus faibles par rapport au reste du marché”, explique Laurent Gastinel, de Crédit Agricole Leasing & Factoring.

Jeunes entreprises, un marché à évangéliser

Malgré ses atouts et la progression continue de son activité ses dernières années, la solution affacturation reste peu répandue. La faute aux idées reçues sur son coût, mais aussi à la