

Affacturage

10 questions/10 réponses

Sommaire

1. Qu'est-ce que l'affacturage ?
2. A qui s'adresse l'affacturage ?
3. Pourquoi choisir l'affacturage ?
4. Quand avoir recours à l'affacturage ?
5. Comment ça marche ?
6. Comment s'inscrit l'affacturage dans les relations avec les partenaires ?
7. Quelles sont les formes d'affacturage ?
8. Affacturage et exportation ?
9. Quels sont les principes de tarification ?
10. Comment mettre en place l'affacturage ?

1. Qu'est-ce que l'affacturage ?

L'affacturage est une solution de **gestion du poste clients** des entreprises, permettant à celles-ci de **bénéficier de financements** venant se substituer aux crédits bancaires classiques ou compléter ceux-ci.

L'affacturage est fondé sur la cession des créances clients à un établissement spécialisé, le factor, qui **permet à l'entreprise de faire face à ses besoins de trésorerie et d'être accompagnée** dans toutes ses phases de développement.

Ainsi l'affacturage comprend la garantie des clients, le recouvrement et la gestion des règlements.

Il vient asseoir le dispositif d'information et d'assurance crédit dans la gestion du poste clients : une solution souple au travers d'un apport de trésorerie qui suit l'évolution des besoins de l'entreprise.

2. A qui s'adresse l'affacturage ?

L'affacturage s'adresse à **toutes les entreprises qui travaillent elles-mêmes avec des entreprises ou des organismes publics**, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, qu'elles soient exportatrices ou pas.

De plus en plus, l'exigence croissante de compétitivité souligne les avantages d'une **externalisation de la gestion du poste clients** permettant une meilleure concentration sur le cœur de métier, élevant la qualité des services proposés aux clients et répondant mieux aux objectifs commerciaux.

Dans le même temps, **l'efficacité de l'entreprise** augmente et les coûts de gestion ou de production sont réduits ou stabilisés.

Grâce au factor, les créances à échéance sont transformées en apport de trésorerie et **les coûts sont maîtrisés**.

3. Pourquoi choisir l'affacturage ?

La sécurisation et le financement du poste clients figurent parmi les préoccupations principales du chef d'entreprise.

Une gestion efficace de ce poste est donc primordiale afin de :

- permettre le développement des ventes,
- tout en réduisant les coûts et les risques liés aux délais de recouvrement et aux impayés.

L'affacturage est une **solution pérenne de financement court terme** : prévention des risques, financement rapide des créances, suivi, relances et gestion comptable. En externalisant la gestion du poste clients, **l'entreprise se donne trois atouts** :

- **transformer les charges fixes en charges variables,**
- **optimiser la gestion administrative,**
- **sécuriser la gestion financière.**

Le poids du poste clients dans une entreprise représente en moyenne **40 % de ses actifs.**

4. Quand avoir recours à l'affacturage ?

L'entreprise a un intérêt à **recourir à l'affacturage à chaque étape de son développement.**

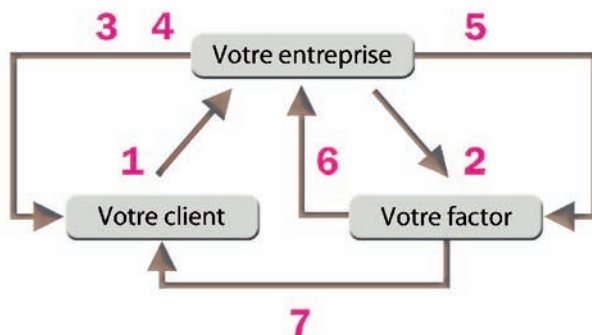
En phase de démarrage, le financement de ses créances par un factor peut pallier **une insuffisance de trésorerie** ou de crédits bancaires.

En phase de maturité et de développement du chiffre d'affaires, il y a de multiples raisons de s'adresser à un factor : pour **se prémunir contre les défaillances des clients**, pour **se libérer des tâches administratives** ou encore pour **financer la croissance.**

Enfin à l'export, le factor accompagne l'entreprise en mettant à sa disposition les mêmes services que sur le marché national.

5. Comment ça marche ?

Vous signez un contrat avec votre société d'affacturation (factor)



1. Votre client vous passe une commande.
2. Vous interrogez votre factor, qui, après analyse, vous attribue une ligne de garantie et vous couvre contre le risque d'insolvabilité de votre client. Votre client est généralement notifié, par vous même et par le factor, qu'il devra régler ses factures auprès de la société d'affacturation.
3. Vous effectuez la livraison ou la prestation de service.
4. Vous facturez votre acheteur.
5. Vous transmettez vos créances à la société d'affacturation. Cette cession peut être dématérialisée.
6. Votre factor vous avance généralement jusqu'à 90 % du montant TTC des créances cédées, sous 48 heures. La partie non disponible est affectée à la constitution d'un fonds de garantie.
7. Votre factor procède aux relances et au recouvrement jusqu'à réception du règlement de la créance.

6. Comment s'inscrit l'affacturage dans les relations avec les partenaires ?

Avec les clients

L'entreprise conserve l'exclusivité de sa relation commerciale avec ses clients.

Libérée du recouvrement, elle renforce ses liens avec ses clients et se concentre sur son développement.

Avec l'assureur crédit

Si l'entreprise a déjà souscrit une assurance crédit, le factor travaille en partenariat avec l'assureur.

Avec les banquiers

L'affacturage élargit les sources de financement court terme au-delà des offres de financement traditionnelles.

Une partie du financement proposé par le factor peut être effectuée sous forme de billets à ordre.

L'entreprise a ainsi la possibilité de maintenir son encours d'escompte auprès de ses partenaires bancaires qui acceptent volontiers de mobiliser, à des conditions attractives, la signature du factor, papier de première qualité.

Les relations avec la banque sont de ce fait maintenues, voire renforcées. Les métiers s'avèrent complémentaires tout en conservant leurs spécificités propres.

Dans bien des cas, le banquier joue un rôle de conseil en dirigeant lui-même son client vers un factor pour lui permettre de bénéficier de l'ensemble des services proposés en matière de garantie et de gestion.

7. Quelles sont les formes d'affacturage ?

Pour s'adapter aux spécificités de l'entreprise, de son activité et de ses clients, le contrat d'affacturage peut revêtir différentes formes. Les plus courantes, outre l'affacturage classique, décrit précédemment, sont :

L'affacturage non notifié en gestion déléguée dit « Affacturage confidentiel »

Cette technique d'affacturage est destinée à des entreprises réalisant un chiffre d'affaires important, et bénéficiant :

- d'une structure financière solide,
- de compétences techniques et administratives avérées,
- et d'un système d'information performant.

L'entreprise conserve la maîtrise totale de la gestion du poste clients et ces derniers ne sont pas informés de l'existence du contrat d'affacturage. Les règlements lui sont adressés. Ils sont domiciliés sur un compte ouvert dans les livres d'une de ses banques.

Le factor apporte la trésorerie et la garantie.

L'affacturage inversé : reverse factoring

L'entreprise (le donneur d'ordre), mandate par anticipation le factor pour payer ses fournisseurs, dès que leurs factures sont bonnes à payer. Les fournisseurs signent un accord autorisant par anticipation le factor à payer en son lieu et place. L'entreprise peut bénéficier d'un escompte commercial auprès de son fournisseur. Les fournisseurs facturent l'entreprise (sous forme papier ou électronique). L'entreprise transfère à son factor les factures et les bons à payer inhérents. Elle rembourse le factor à l'échéance normale des factures.

L'affacturage à l'export (voir question 8)

8. Affacturage et exportation ?

L'affacturage export permet à l'entreprise de déléguer la **gestion du poste clients export**.

Le factor dispose soit d'établissements ou de correspondants locaux, soit d'opérateurs polyglottes, qui maîtrisent parfaitement les particularités du commerce international.

L'entreprise est garantie sur ses créances export contre un risque éventuel d'impayé d'un client.

Elle bénéficie :

- d'un suivi par pays, par client et par facture,
- de la gestion et du rapatriement des encaissements,
- du recouvrement des créances export, voire d'une couverture du risque de change.

Le factor lui assure un financement souple, évolutif et immédiat de ses créances internationales.

Quelle que soit la devise de facturation, elle dispose d'un financement en euros ou en devises.

9. Quels sont les principes de tarification ?

Les services du factor sont rémunérés à travers deux composantes principales, définies dans le contrat avec l'entreprise :

- **La commission d'affacturage** (ou de service) rémunère les opérations de gestion : enregistrement et suivi des factures, relance des débiteurs et traitement des litiges, lettrage des paiements et leur remise en banque, restitution des éléments de comptabilité clients. Le coût de la garantie contre l'insolvabilité, si celle-ci est prise en charge par le factor, est inclus dans la commission d'affacturage.
- **La commission de financement**, basée sur un taux de référence bancaire, est calculée d'après le montant et la période de financement demandés.

Ces deux composantes peuvent faire l'objet de facturations annexes, en fonction des services proposés par chaque factor.

L'affacturage comporte essentiellement la commission de service, qui rémunère les opérations de gestion, et la commission de financement, qui rémunère l'avance de trésorerie.

10. Comment mettre en place l'affacturage ?

Après signature du contrat, l'entreprise transmet régulièrement au factor un **double de ses factures**, par exemple chaque semaine. Ces remises peuvent être faites par transfert électronique ou par courrier.

Sauf en cas d'affacturage « confidentiel », une **mention de subrogation** fournie par le factor doit figurer sur les factures de l'entreprise et ses clients sont informés qu'ils doivent les régler auprès du factor.

Pour chaque nouveau client, elle ouvre un **compte acheteur** auprès du factor et lui demande la limite dans laquelle ses transactions commerciales seront garanties sur ce client.

La plupart des factors proposent des **services en ligne** grâce auxquels l'entreprise peut suivre toutes ses opérations : garanties accordées, paiements reçus ou litiges détectés par le factor, montant finançable mis à disposition, etc.

Enfin, elle bénéficie d'**un interlocuteur dédié pour toutes ses opérations d'affacturage**.

Pour bénéficier de l'affacturage, l'entreprise appose une mention de subrogation sur ses factures et transmet une copie de celles-ci au factor. Des services en ligne lui permettent ensuite de demander des financements et de suivre l'état des règlements de ses clients.

Les sociétés d'affacturage, comme les banques, **sont des établissements de crédit régis par la loi bancaire du 24 janvier 1984.**

A ce titre, elles doivent être agréées et sont soumises au contrôle du superviseur national bancaire. Elles doivent ainsi respecter la réglementation bancaire qui leur impose notamment des ratios de couverture et de division des risques.

La quasi-totalité des établissements d'affacturage font partie de groupes de première importance.

Cette communication a été menée à l'initiative des membres de la Section Affacturage de l'Association Française des Sociétés Financières, l'organisme professionnel des spécialistes de la finance, qui regroupe notamment toutes les sociétés d'affacturage.

La liste des sociétés d'affacturage
est régulièrement mise à jour sur le site ASF :
www.asf-france.com

Impression - Reliure : Imprimerie Chirat - 42540 Saint-Just-la-Pendue

Dépôt légal : février 2010 - N° 200912.0223

Création : JCh Moreau Consultants



24, avenue de la Grande Armée
75854 Paris cedex 17

Tél. : 01 53 81 51 51 – Fax : 01 53 81 51 50

Site : www.asf-france.com E-mail : asf@asf-france.com

Bruxelles : Rue du Luxembourg 19-21 B 1000

Tél. : 32 2 506 88 20 – Fax : 32 2 506 88 25 europe@asf-france.com