

Livre Blanc

L'affacturage

Un outil de financement au service de votre trésorerie



FACTORLAND

Sommaire



1.	Qu'est-ce que l'affacturage ?	2
2.	Quels sont les avantages de cet outil de financement ?.....	3
3.	Quels sont les différents types d'affacturage ?.....	4
4.	Quelles sont les conditions pour mettre en place un programme d'affacturage ?.....	6
5.	Quel est le coût de l'affacturage ?.....	7
6.	Qu'est-ce qu'une société d'affacturage ?.....	8
7.	Quand une entreprise peut-elle utiliser ce financement ?.....	9
8.	Comment gérer le poste clients avec l'affacturage ?.....	9
9.	Pourquoi travailler avec un courtier en affacturage ?.....	10

Qu'est-ce que l'affacturage ?

L'affacturage (ou « factoring ») est une solution de financement court terme. Il permet aux entreprises B2B d'améliorer leur trésorerie et leur besoin en fonds de roulement (BFR) rapidement (sous 24 à 48 heures) grâce au financement de leurs factures clients.

Ce mécanisme consiste à céder à une société d'affacturage (ou « factor ») des créances clients par « cession Dailly » ou « par voie de subrogation ».

L'affacturage se démarque par sa rapidité et ses formalités allégées. Il peut être utilisé par toutes les entreprises B2B, quelle que soit leur taille ou leur activité.



Depuis 2007, c'est la solution de financement court terme la plus utilisée par les entreprises françaises, avant le découvert bancaire !

Le factoring est très bien réglementé : les parties concernées signent un contrat d'affacturage. Chacune est ainsi tenue d'en respecter les termes afin d'éviter tout litige. Les parties concernées sont :

- **l'entreprise mettant en place un contrat d'affacturage**, aussi appelée le « vendeur » ou « l'adhérent ». Elle vend ses produits ou fournit un service à ses clients B2B, puis cède ses créances à la société d'affacturage, qui en devient propriétaire ;
- **la société d'affacturage**, qui règle à l'adhérent les factures cédées 24 à 48 heures après leur transmission ;
- **les clients de l'adhérent**, aussi appelés « acheteurs » ou « débiteurs ». Ils ont bénéficié du produit ou service de l'adhérent, et règlent leurs factures directement à la société d'affacturage (*sauf en cas d'affacturage confidentiel, cf. page 4*).

Quels sont les avantages de cet outil de financement ?

En plus d'un financement immédiat, le factoring a de nombreux avantages pour l'entreprise :



Optimiser la gestion du besoin en **fonds de roulement** (BFR).



Améliorer la **gestion du poste clients** (*sauf en cas d'affacturage confidentiel*).



Compléter ou remplacer des **lignes bancaires** à court terme.



Financer la **croissance organique** et le développement commercial.



Limiter l'impact du **retard de paiement** des clients.



Se protéger des impayés grâce à l'assurance crédit incluse ou déléguée.

Quels sont les différents types d'affacturage ?

L'affacturage classique

L'affacturage classique, ou « full factoring », est le type de contrat le plus souvent choisi par les entreprises françaises. **Une entreprise transfère ses créances à une société d'affacturage.** Après leur cession, elles sont prises en charge par le factor, qui gère désormais tout le poste clients de l'adhérent : gestion, garantie et recouvrement.

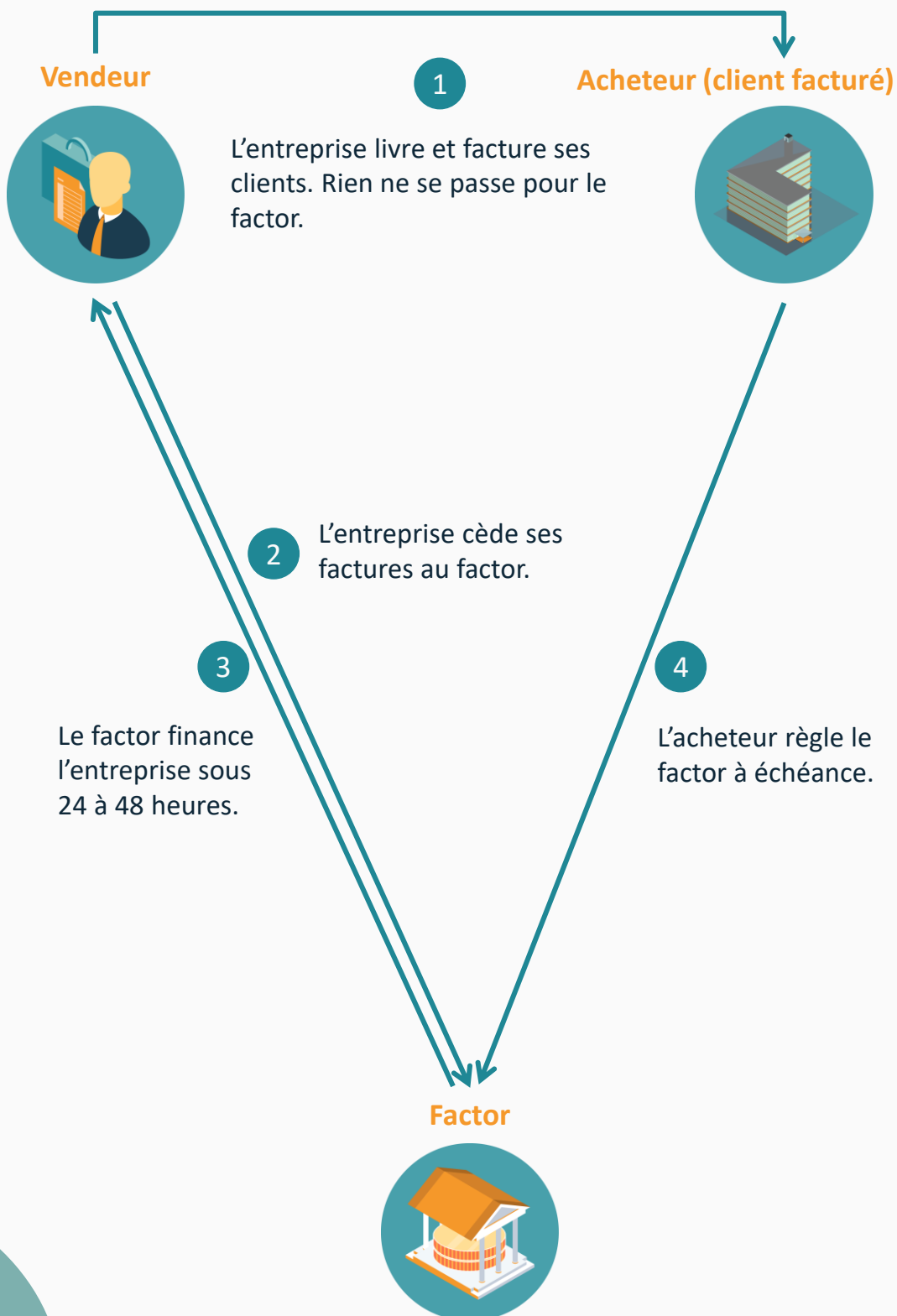
L'affacturage ponctuel


Si une entreprise ne désire pas mettre en place un contrat d'affacturage sur toutes ses créances, elle peut recourir à l'affacturage ponctuel. Il s'agit d'une **solution souple permettant à une entreprise de ne céder au factor qu'une ou plusieurs factures sans s'engager** sur un volume minimum annuel ou une durée. Il s'agit donc d'un financement **temporaire et non récurrent.**

L'affacturage confidentiel

L'affacturage confidentiel (également appelé « non notifié ») est **une solution permettant à une entreprise d'obtenir le financement de ses factures sans faire mention de l'existence du factor** sur ses factures. Les règlements se font sur un compte bancaire au nom de l'entreprise et celle-ci conserve la gestion de son poste clients. Les créances n'ayant pas la mention de subrogation, les clients ignorent donc le recours à l'affacturage.

Schéma de l'affacturage classique





Quelles sont les conditions pour mettre en place un programme d'affacturage ?

1. Être une entreprise immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) avec un numéro de SIRET

Sont éligibles les entreprises avec les statuts juridiques suivants :

- SA, SAS, SASU, SARL, SESARL, EURL, EI, SCP, SCOOP, SNC,
- association LOI 1901 (avec un numéro de SIREN),
- auto-entrepreneurs,
- entreprises en création,
- professions libérales et indépendantes (sous certaines conditions).

2. Seules les entreprises avec une activité B2B sont éligibles à l'affacturage

Les entreprises B2C (facturant des clients particuliers) ne peuvent pas souscrire à un contrat d'affacturage car il est nécessaire de pouvoir couvrir le risque clients via une assurance-crédit (voir paragraphe 4).

3. Facturer majoritairement en terme échu

L'entreprise doit facturer une fois sa prestation ou son service réalisé. Le terme à échoir ne doit pas représenter plus de 30 à 50 % de l'activité. Cette fourchette dépend de la santé financière du vendeur et de la politique de risque du factor.

4. Avoir la majorité du poste clients couvert par des garanties d'assurance-crédit

Cette garantie peut être délivrée directement par le factor « assurance-crédit incluse », ou *via* une police mise en place auprès d'un assureur-crédit.

Quel est le coût de l'affacturage ?

Les frais liés au contrat d'affacturage classique sont les suivants :

Commission d'affacturage

Cette commission correspond à la rémunération du factor pour la gestion du poste clients de l'entreprise. Son coût oscille entre 0,4 % et 3 % du chiffre d'affaires cédé. Elle varie également en fonction du nombre de factures cédées, ainsi que du nombre et de la qualité des débiteurs de l'entreprise.

Commission de financement

Cette commission correspond au taux d'intérêt appliqué au financement des créances (hors fond de garantie). Elle est calculée à partir d'un indice bancaire, l'Euribor 3 mois, d'un taux annuel et du délai de paiement des débiteurs.

Frais annexes éventuels

Ces frais varient selon le factor et se composent des frais de dossier, des frais de gestion, des frais d'ouverture de compte et de ceux liés à d'éventuels contentieux. Ils sont en général peu élevés : 200 € à 1 000€ en moyenne.

Exemples

Chiffre d'affaires annuel cédé	2,1 M€	12 M€
Chiffre d'affaires mensuel cédé	175 000 €	1 000 000 €
Délai de paiement	60 jours	60 jours
Fond de garantie	10 %	10 %
Financement mensuel net généré	157 500 €	900 000 €
Commission d'affacturage	0,30 %	0,15 %
Commission de financement (taux annuel moyen)	2 %	0,90 %
Indice de référence*	Euribor 3 mois	
Total des frais sur 12 mois	22 750 € soit 1 % du CA	90 000 € soit 0,75 % du CA
Dont commission affacturage	6 300 €	18 000 €
Dont commission de financement	16 450€	72 000 €

* Euribor 3 mois : 2,71% au 27/02/2023

Qu'est-ce qu'une société d'affacturage ?

Une société d'affacturage (également appelée factor) est un **établissement de crédit proposant des solutions d'affacturage aux entreprises voulant simplifier leur gestion du poste clients et/ou renforcer leur trésorerie.**

Le rôle principal d'un factor est de financer les créances cédées par l'entreprise (vendeur). Le factor effectue une avance immédiate de trésorerie au bénéfice de cette dernière. Ainsi, le vendeur encaisse le montant des factures cédées sans attendre le paiement de ses clients (acheteurs). Il est réglé 48 heures maximum après la cession des factures.

En moyenne, une entreprise a attendu 68 jours en 2022 pour être payée.

En plus du financement, le factor peut prendre en charge les missions suivantes :



Gestion des encaissements et lettrages.



Relance des créances en retard.



Recouvrement des factures impayées.

En France, il existe une vingtaine de sociétés d'affacturage :

ABN AMRO, AGCO Finance, Banque Delubac & Cie, BNP Paribas Factor, Bibby Factor France, BPCE Factor, Cofiplan, Crédit Mutuel Factoring, Edebex, Eurofactor, FactoFrance, La Banque Postale Leasing & Factoring, Société Générale Factoring, etc.

Quand une entreprise peut-elle utiliser ce financement ?

L'affacturage est utilisé par les entreprises à tous les moments de son existence :

- **au moment de sa création**, dès le 1^{er} euro de chiffre d'affaires,
- en période de **croissance** et de développement,
- en cas d'achat d'une autre société (**croissance externe**),
- lors du lancement sur des marchés **à l'export**,
- en **temps de difficultés** (tensions de trésorerie, redressement...).

Comment gérer le poste clients avec l'affacturage ?

La gestion du poste clients permet d'éviter de mauvaises surprises et de s'assurer une bonne santé financière. Bien gérer le poste clients est nécessaire pour prévenir d'éventuels problèmes de trésorerie. Grâce à l'affacturage classique **il est possible d'externaliser la gestion du poste clients au factor** qui s'occupe de :



la tenue des comptes : surveillance des comptes des clients et prévention en cas d'insolvabilité des débiteurs,



la relance des impayés : peu de temps avant ou après la date d'échéance, les factures non payées font l'objet d'une procédure de relance,



le recouvrement des créances : en cas de non-paiement de créances clients, le recouvrement peut se faire par deux voies : soit amiable, soit judiciaire.

Pourquoi travailler avec un courtier en affacturage ?

Le courtier en affacturage est un intermédiaire en opérations de banque (IOB). **Son objectif est de trouver le contrat d'affacturage le plus adapté et au meilleur coût pour ses clients.** Un courtier en affacturage doit être :

- indépendant de tout établissement bancaire ou factor,
- enregistré à l'ORIAS,
- disponible et à l'écoute de ses clients.

Le courtier en affacturage joue **le rôle d'intermédiaire entre l'entreprise souhaitant céder ses créances et les factors.** Il interviendra dans la négociation des conditions, dans la mise en place opérationnelle et dans le suivi et l'amélioration du contrat après sa signature.

Il est rémunéré par le factor ; son intervention auprès de l'entreprise qui souscrit le contrat d'affacturage est toujours gratuite et sans engagement.

Rôles et missions d'un courtier en affacturage

Guider et accompagner l'entreprise pour trouver un contrat d'affacturage répondant au mieux à son besoin de financement.

Proposer à l'entreprise des conditions financières attractives et négocier avec les factors les coûts de financement et commissions les plus avantageux pour l'entreprise.

Accompagner le client tout au long du contrat afin que ces derniers se sentent rassurés et guidés pour un projet d'affacturage réussi.

Travailler avec une société de courtage est recommandé afin d'accélérer le projet et d'obtenir les meilleures conditions possibles.

Découvrez FACTORLAND

Factorland est une marque du groupe Fibus, créé en 2005 et premier courtier européen en affacturage. Factorland est spécialisé dans le courtage en affacturage pour le compte des TPE et PME.

Factorland propose un **service de comparaison et de simulation des meilleures solutions d'affacturage** et une **équipe d'experts dédiée aux TPE/PME**.

Les principaux avantages du service Factorland :

- **comparer les offres d'affacturage** pouvant répondre aux besoins de trésorerie des entreprises,
- **négoier le contrat et profiter des meilleurs tarifs** du marché,
- **conseiller et accompagner les entreprises tout au long de leur projet** : du choix de l'offre à la mise en place du projet d'affacturage,
- **gagner du temps dans la recherche de la meilleure solution** pour un besoin en financement rapide.

Nous faisons bénéficier à nos clients de notre connaissance du marché de l'affacturage, acquise pendant nos 16 ans d'expérience.

Pour plus d'informations sur l'affacturage :

- Visitez notre site et notre blog sur www.factorland.fr
- Contactez-nous sur info@factorland.fr
- Appelez un de nos experts au 01 79 97 29 37

