

L'affacturage est un outil stratégique qui doit être envisagé dès l'acquisition



Entretien avec
MAXIME BERTIN
Directeur général adjoint, FIBUS



et
ROMAIN CHAUFOUR
Directeur du développement, FIBUS

L'affacturage permet un financement pérenne et compétitif de la croissance des participations des fonds de Private Equity. Pourtant, l'étude du factoring n'est pas encore systématique, parfois par méconnaissance des avantages du produit. Avec 4 opérations sur 5 menées pour le compte d'entreprises sous LBO, Fibus est le premier conseil spécialisé en Europe ; Maxime Bertin et Romain Chaufour, DGA et directeur, partagent leurs bonnes pratiques.

DÉCIDEURS. Comment analysez-vous l'évolution du recours à l'affacturage dans le private equity en 2025 ?

Maxime Bertin. Nous avons constaté deux grandes tendances depuis 2024. D'un côté, certains fonds continuent de pousser une solution d'affacturage dès l'acquisition ou très rapidement post-closing, pour optimiser la trésorerie et accélérer la croissance des participations. De l'autre, des dossiers arrivent en situation de tension, pour lesquels l'affacturage devient une solution d'urgence plutôt qu'un outil stratégique anticipé. Certains secteurs d'activité ont souffert ces dix-huit derniers mois, avec des besoins complémentaires de financement du cycle d'exploitation, ou de sécurisation du remboursement de la dette d'acquisition.

Romain Chaufour. La dynamique des acquisitions n'ayant pas retrouvé son niveau de 2021-2022, certains fonds se concentrent sur leurs sociétés en portefeuille. L'année dernière, nous sommes souvent intervenus sur des participations acquises depuis plusieurs années pour mettre en place de nouvelles lignes ou optimiser des programmes existants. L'objectif étant de maximiser l'apport de cash et profiter d'opportunités de croissance externe, avec des conditions de financement attractives. Nous continuons notre approche pédagogique sur l'utilisation de ce type de financement, car pour certains, il reste un financement marqueur des situations de difficultés. Depuis 2017, c'est pourtant le premier financement court terme des entreprises, devant le découvert. Preuve qu'il s'adapte à beaucoup de contextes.

Y a-t-il un type de contrat d'affacturage particulièrement adapté pour les fonds ?

R. C. Dans la majeure partie de nos interventions, les contrats sont confidentiels et sans recours, respectent les contrats

de dettes senior. Ils permettent d'optimiser les ratios financiers et bilanciers et parfois le coût du financement senior par l'optimisation des ratios d'endettement.

M. B. C'est un financement flexible et adaptable, qui peut aussi bien accompagner la croissance d'une entreprise que sécuriser le financement de son exploitation en période plus incertaine. Par ailleurs, l'affacturage nécessite la couverture du risque d'impayés des créances clients et permet ainsi de sécuriser sa marge, notamment pour des entreprises opérant à l'international.

Quels sont les principaux enseignements pour les fonds de private equity ?

M. B. Le premier enseignement, c'est que l'affacturage ne doit pas être un outil de dernier recours. Trop de fonds ne l'envisagent encore qu'au moment où l'entreprise est confrontée à des besoins urgents de trésorerie, alors qu'elle aurait pu obtenir des conditions bien plus avantageuses, ou d'anticiper certaines difficultés, si le sujet avait été considéré plus tôt.

R. C. Nous constatons aussi une évolution du marché où les factors restent dynamiques, mais sont devenus plus regardants. Il faut être capable de présenter un dossier structuré et bien préparé pour obtenir des conditions optimales. Par ailleurs, les syndications entre factors sont plus souvent de mise, notamment pour les lignes les plus importantes. Cela complexifie la mise en place des programmes, mais ouvre aussi de nouvelles opportunités pour les entreprises bien préparées.

Comment évolue la place des factors français en Europe et en Amérique du Nord ?

M. B. Les factors français sont parmi les plus performants du marché. Ils ont su exporter leur savoir-faire en Europe et aux États-Unis pour accompagner leurs clients

dans des programmes transnationaux, leur permettant de bénéficier d'une solution intégrée sur plusieurs pays. Cette dynamique s'accélère, grâce à des outils technologiques plus avancés qui facilitent la gestion des financements multi-pays, notamment notre logiciel maison de pilotage des programmes d'affacturage, ARI.

R. C. L'international représente 37% du volume financé par les factors français, c'est la locomotive du marché, notamment via les filiales européennes des groupes américains, ou des filiales américaines de groupes européens qui pèsent lourd dans cette accélération. C'est une excellente nouvelle pour les fonds cherchant à structurer des financements sur des groupes internationaux.

Quels conseils donneriez-vous aux fonds pour optimiser leur stratégie de financement en 2025 ?

M. B. L'anticipation reste la clé. Un fonds qui réfléchit à intégrer ce financement dès la phase d'acquisition a une capacité de négociation bien plus forte. Nous recommandons également de considérer l'affacturage comme un élément structurant du portefeuille, et non comme une solution ponctuelle. Certains fonds l'étudient systématiquement sur l'ensemble de leurs participations : c'est un choix stratégique qui porte ses fruits.

R. C. Il faut aussi s'appuyer sur les bons outils. Chez Fibus, nous avons développé ARI, qui permet aux directions financières de piloter leurs programmes d'affacturage et de s'assurer de la maximisation du financement. En période de contraction économique, chaque source de liquidités compte, et les fonds doivent s'assurer que leurs participations optimisent au mieux leurs contrats en place.

Quels sont les enjeux spécifiques pour le marché français en 2025 ?

M. B. La baisse des taux amorcée depuis 18 mois offre une fenêtre d'opportunité pour la mise en place de ces financements. En France, nous sommes autour de 1 à 2 % au-dessus de l'indice de référence pour un programme d'affacturage sans recours, ce qui reste très compétitif. Nous nous attendons à de nouvelles opérations de carve-out, avec des groupes qui se séparent d'activités non stratégiques. Ces opérations nécessitent souvent la mise en place de lignes d'affacturage pour remplacer le cash pooling de leur ancienne maison mère. L'affacturage devient un outil clé pour assurer leur autonomie financière.

R. C. Nous anticipons également une intensification des besoins d'extension de programmes. De nombreuses entreprises cherchent aujourd'hui à intégrer de nouveaux pays dans leur schéma d'affacturage, quitte à changer de factor pour optimiser le montant financé. Cela témoigne d'une prise de conscience plus large sur l'importance de structurer ses financements dès que possible.

En conclusion, quel message clé adresser aux décideurs financiers ?

M. B. L'affacturage est un formidable outil de financement de la croissance, mais il est aussi un moyen de sécuriser son activité : plus il est mis en place tôt, meilleures sont les conditions obtenues, et plus l'entreprise est protégée contre les aléas. Les fonds doivent intégrer cette logique dès le départ.

R. C. Nous trouvons toujours des solutions, mais elles sont plus limitées pour les dossiers qui arrivent en urgence. En 2025 et 2026, l'anticipation fera toute la différence. ♦

« Un fonds qui réfléchit à intégrer l'affacturage dès la phase d'acquisition a une capacité de négociation bien plus forte »

Maxime Bertin



© Freepik, @macvector