

fibus

15 experts métier
18 pays couverts



contact@fibus.com
www.fibus.com

Nous structurons des programmes de financement
au service de la croissance des PME et des ETI,
en France comme à l'international.



Fibus | Factoring

Fibus | Trade

Fibus | Digital

Financement

Comment choisir sa solution d'affacturage

Traditionnelle ou fintech, standard ou sur mesure... quelques grandes lignes pour s'orienter dans une offre pléthorique



© Freepik



■ Cet article en accès libre vous permet de découvrir la pertinence et l'utilité du *Nouvel Economiste*. [Votre inscription à l'essai 24h gratuit](#) vous permettra d'accéder à l'ensemble des articles du site.

Malgré une activité en légère baisse ces derniers mois, l'affacturage reste plébiscité par les entreprises soucieuses de récupérer immédiatement de la trésorerie. Elles

transfèrent pour cela la gestion de leurs créances à un factor, à qui elles peuvent aussi déléguer diverses tâches. Encore faut-il trouver la solution adaptée à ses besoins, parmi une offre plus que dense. Selon leur taille (grand groupe ou TPE) et leur marché (français ou international), toutes les entreprises n'auront pas les mêmes priorités. De la solution sur mesure à la formule standard, en ligne ou avec une équipe physiquement présente, tout est possible à condition d'avoir bien étudié quelques points clés.



Fibus
65 experts métier
38 pays couverts

Nous structurons des programmes de financement
au service de la croissance des PME et des ETI,
en France comme à l'international.



Fibus Factoring
Conseil et courtage en
Affacturation

Fibus Trade
Conseil et courtage en
Assurance-Crédit

Fibus Digital
Logiciels de pilotage de
l'affacturation

Plus de 32 500 entreprises ont eu recours à l'affacturation en France en 2023, selon l'Association française des sociétés financières (ASF), en baisse de - 1,4 % par rapport à l'année précédente. C'est-à-dire qu'elles ont délégué certaines de leurs tâches à un tiers indépendant, appelé factor dans le jargon, afin de se focaliser sur leur cœur de métier. Il s'agit notamment de la gestion de créances clients, du financement de trésorerie et/ou du recouvrement de factures impayées. Il existe, sans surprise, une multitude de factors prêts à voler au secours des entreprises ayant besoin de financer leur activité. Ils sont souvent classés en deux catégories. Les factors "traditionnels", comme les établissements bancaires, filiales de banque, sociétés de financement ou sociétés indépendantes, ont été les premiers à occuper le marché à partir des années 1960 dans l'Hexagone. Ils ont été rejoints par la suite par des factors nouvelle génération présents uniquement en ligne.

Les solutions des factors traditionnels se révèlent plus attractives financièrement parlant, mais moins souples et flexibles.

Pour Antoine de Chabot, responsable du secteur services financiers et d'investissement à l'ASF, cette distinction n'a toutefois pas lieu d'être. "La culture de l'innovation a toujours existé chez les factors. Ils n'ont eu de cesse d'être proactifs sur la numérisation, qui a commencé dans les années 1990 dans le secteur", note-t-il. Un avis partagé par Marc Balaguer, directeur commercial de BNP Paribas Factor, qui commercialise depuis 30 ans les solutions d'affacturation du groupe. Celui-ci relève néanmoins l'émulation positive suscitée par l'arrivée de ces nouveaux acteurs. "Ils nous ont incités à accélérer la cadence en matière de digitalisation de nos processus, depuis la signature des contrats jusque dans nos opérations quotidiennes. Et ainsi à continuer d'innover", estime-t-il.

Coût versus souplesse

Reste qu'il n'est pas facile pour une entreprise de savoir quel factor choisir. Parmi les critères à prendre en compte, celui du prix est évidemment incontournable. À ce sujet, Raphaël Kakon, directeur général de Dimpl, reconnaît que sa solution de financement de créances commerciales, lancée début 2023, peut s'avérer plus onéreuse que celle d'un acteur traditionnel. "Une offre comme la nôtre coûte plus cher que des offres sur engagement et avec des assiettes, car elle est sur mesure, à l'unité et à la demande", explique-t-il.

C'est le cas plus globalement sur l'ensemble du marché : les solutions des factors traditionnels se révèlent souvent plus attractives financièrement parlant, mais moins souples et flexibles. Les fintechs de l'affacturage en ont conscience et, à l'instar de Dimpl, ne s'adressent généralement pas au segment des grandes entreprises, et préfèrent se focaliser sur celui des TPE et PME, qui demandent d'ailleurs un accompagnement un peu particulier (voir encadré). A contrario, les factors traditionnels mettent en avant leur capacité à répondre aux besoins de toutes les catégories d'entreprises, de la plus petite au très grand groupe.

En présence ou à distance, un accompagnement essentiel

Les acteurs de l'affacturage sont unanimes sur un point : la comparaison ne doit pas s'arrêter au tarif. "Il faut trouver l'équilibre entre le contrat proposé et la qualité de service", appuie Gladys Teale-Moulines, directrice de la relation clients affacturage de Crédit Agricole Leasing & Factoring, filiale du groupe éponyme spécialisée dans le crédit-bail et l'affacturage. Ce qui peut pencher en faveur des acteurs traditionnels est qu'ils disposent d'équipes physiquement présentes pour assurer des rendez-vous en face-à-face. "Chacun de nos clients a un chargé d'affaires attitré", précise même Marc Balaguer, une manière de créer une relation de confiance et de proximité. Idem du côté de Crédit Agricole Leasing & Factoring. "Nos équipes de responsables et chargés de clientèle connaissent leurs clients, elles sont au plus près d'eux. Notre volonté est de nous adapter aux besoins de nos clients avec des solutions locales ou multilocales", assure Gladys Teale-Moulines.

L'absence de présence physique n'est pas un frein à une bonne expérience client. Les factors en ligne compensent par leur interface, qu'ils ont pensée pour être la plus intuitive possible.

L'absence de présence physique n'est toutefois pas nécessairement un frein à une bonne expérience client. Les factors en ligne compensent par leur interface, qu'ils ont pensée pour être la plus intuitive et simple d'utilisation possible, afin d'éviter au maximum les problèmes et les échanges qui en découlent. Sur Dimpl par exemple, les clients n'ont pas à uploader leurs factures sur la plateforme, mais ont simplement à mettre l'équipe en copie lors de l'envoi d'un mail de facturation, facilitant ainsi la démarche. Pour autant, "nous faisons très attention à notre réactivité", ajoute Raphaël Kakon, conscient du fait que les entreprises ont besoin de réponses rapides en cas de question ou de difficulté.

Une nouvelle baisse de l'affacturage début 2024

D'autres critères peuvent également peser dans la balance à l'heure du choix, comme la solidité financière du factor, sa capacité à s'adapter aux évolutions des entreprises ou à les

accompagner à l'international (voir encadré). À chaque entreprise de dresser la liste des points prioritaires à ses yeux et de comparer les offres des factors.

L'affacturage reste aujourd'hui la première source de financement à court terme des entreprises, devant le découvert, même si l'activité a connu un recul depuis les derniers mois de 2023. Entre janvier et mars 2024, l'activité des factors français a même connu une nouvelle baisse (- 2,6 % à 100,9 milliards d'euros) pour le troisième trimestre consécutif, d'après les chiffres de l'ASF.

Ce repli survient alors que le secteur surfait depuis une dizaine d'années sur une croissance annuelle à deux chiffres (hors période covid). Il souffre des taux d'intérêt élevés, du contexte économique et politique et d'une gestion plus prudente des entreprises. Mais une chose est sûre pour Marc Balaguer : "les entreprises auront toujours des besoins élevés en termes de fonds de roulement et, donc, le recours à l'affacturage restera important".

Agathe Perrier

Des offres adaptées aux TPE et PME

En mai dernier, la société d'affacturage FactoFrance a lancé une offre de financement simplifiée à destination des très petites et moyennes entreprises (TPE et PME). Il s'agit en réalité d'une évolution d'un de ses produits existants, baptisé FactoFlex, déjà précédemment dédié à cette catégorie de société. "Cette approche vise à répondre aux besoins de financement, au travers d'une solution plus flexible et plus adaptée à leur réalité opérationnelle", a indiqué l'entreprise dans un communiqué.

Et de mettre en avant les deux principales nouveautés qu'elle propose : un financement jusqu'à 100 % du montant des factures cédées, sans retenue de garantie, et une commission unique. Ils viennent compléter les services d'un contrat classique d'affacturage : garantie contre l'insolvabilité clients et indemnisation à 100 % en cas d'impayés, relances et encaissement, services digitaux. Cette offre couvre en outre le financement de factures à l'export et peut être souscrite sans engagement de durée ou de montant. L'entreprise souligne qu'elle l'a créée en lien avec les dirigeants de TPE et leurs experts-comptables, "avec l'objectif de simplifier l'enregistrement des écritures comptables et d'en limiter le nombre".

FactoFrance n'est pas le seul factor à consacrer une offre à ces catégories d'entreprises. D'autres ont également lancé la leur, depuis plusieurs années d'ailleurs parfois, avec des conditions plus ou moins similaires, à l'image de BNP Paribas Factor et Crédit Agricole Leasing & Factoring. Les acteurs en ligne, comme Dimpl, sont même généralement entièrement tournés vers ce segment. "Les TPE et PME sont des entreprises avec un profil particulier, d'où l'importance de leur

proposer une offre simple et lisible. Le côté sans engagement est aussi très important pour elles”, souligne Raphaël Kakon, directeur général de cette fintech. Compte tenu qu’elles représentent la grande majorité du tissu entrepreneurial français – plus de 99,8 % de l’ensemble des entreprises selon l’Insee – il est finalement logique que les facteurs s’intéressent à elles.

Les atouts de l'affacturage international

L'affacturage international fonctionne de la même manière que l'affacturage classique, mais s'adresse aux entreprises dotées d'une maison mère en France ou dans l'Union européenne, ayant des filiales à l'étranger et/ou exportant ses produits et services. “Recourir à l'affacturage est pour elles un moyen de financer cette activité à l'international. Grâce au système de protection contre les impayés, cela leur permet aussi de le faire de façon sécurisée, et d'avoir à disposition une équipe qui connaît l'environnement juridique des pays vers qui elles exportent”, explique Marc Balaguer, directeur commercial de BNP Paribas Factor. Et Antoine de Chabot, responsable du secteur services financiers et d'investissement à l'Association française des sociétés financières (ASF), d'ajouter : “un accompagnement sur mesure peut être proposé avec la fourniture de renseignements en amont du contrat, une aide à la rédaction du contrat et à sa bonne exécution ou encore un suivi des créances par pays, client et facture”.

Ainsi, le factor peut être en mesure de donner des détails sur la solvabilité d'un potentiel client importateur, chose qu'une entreprise peut avoir du mal à trouver par elle-même. Par ailleurs, il connaît également, en théorie, les spécificités des pays en matière de politique de règlement ou de gestion des devises. Quand vient le moment de la relance, la langue n'est pas une barrière et le factor sait si, selon le pays, la coutume veut que les rappels se fassent par voie orale ou écrite.

À noter que l'activité à l'international des facteurs français s'est essoufflée en 2023. Les opérations ont en effet baissé de - 1,1 % sur l'ensemble de l'année, alors que celles de l'affacturage domestique ont augmenté de + 2,3 %. Ce qui tranche avec les précédentes années où l'affacturage international était la branche qui portait le secteur (hors période covid).

L'activité des facteurs français a légèrement augmenté en 2023 (+1 % sur un an) pour un montant de créances de 426 milliards d'euros. Elle reste toutefois bien au-dessus du niveau de 2019 (+22 %), alors à 350 milliards d'euros.

Source : [Tableau de bord de l'ASF](#)

[S'inscrire à la newsletter Corporate Finance](#)

A lire également

[Affacturation confidentiel, le charme de la discrétion](#)

[Affacturation, du cash rapide mais sous conditions](#)

[L'affacturation met les services à la carte](#)

[Affacturation, une solution anti-crise pour les TPE et PME](#)

[L'affacturation rebondit grâce aux TPE/PME](#)

Publié le 17/10/2024

Catégories :

Finance & Gestion / Article en accès libre /

Réutiliser cet article

Cet article est une œuvre protégée. Son utilisation donne lieu à des droits d'exploitation et de rediffusion interne et externe. [Nous consulter.](#)