

L'affacturage : une solution de financement à l'épreuve de la crise économique

Entre la crise énergétique, l'inflation galopante, la hausse des coûts d'approvisionnement et l'échéance du PGE pour beaucoup d'entreprises, le contexte économique s'est fortement tendu ces derniers mois. Le besoin de trésorerie est global pour une entreprise, l'affacturage est un des moyens d'y parvenir. L'affacturage traite donc les créances qui sont dues et non arrivées à échéances.

Miser sur l'affacturage pour protéger la santé financière de son entreprise

En France, l'État a soutenu les entreprises avec le PGE, raréfiant depuis 24 mois les défaillances d'entreprises, et par conséquent la recherche de trésorerie par le biais de l'affacturage. Le PGE commence à être remboursé, les défaillances reprennent, conjuguées d'une inflation qui grimpe. Les récessions en Europe se propagent normalement à l'échelle mondiale principalement par le biais d'une réduction de la demande, un ralentissement induit par la guerre pourrait radicalement ébranler la confiance des entreprises et les marchés financiers du monde entier.

Et dans ce contexte très déstabilisant, les entreprises doivent avoir accès à un fonds de roulement dans les hauts et les bas de bilan afin de prospérer et de se développer. C'est pourquoi, l'affacturage offre, en plus du financement, un certain nombre d'avantages aux entreprises.

En utilisant les services d'affacturage lorsque l'économie est forte, les entreprises ont un accès plus rapide aux revenus.

Le factoring permet de convertir rapidement les créances impayées en liquidités, de sorte que les entreprises peuvent se constituer un capital de croissance sans s'endetter ni diminuer leur cote de crédit.

Lorsque les conditions économiques sont moins favorables, les entreprises doivent maintenir un flux de trésorerie sain pour résister à la tempête. Les facteurs dans ce contexte ont pris des mesures pour faciliter l'accès aux financements. Mais également augmentent leurs exigences pour que les emprunteurs assument la majeure partie du risque. Les clients ont tendance à attendre plus longtemps pour effectuer les paiements des créances avec des calendriers de paiement échelonnés de 30, 60, voire 90 jours. Certains clients laissent les factures jusqu'au recouvrement. Comme le factoring n'inscrit pas de dette au bilan, les entreprises peuvent maintenir un flux de trésorerie important et se constituer un capital pour couvrir les dépenses sans avoir recours au financement par emprunt.



Avis d'expert

Gaëtan du Halgouët, co-dirigeant de Fibus

Les entreprises expriment-elles aujourd'hui, dans un contexte économique que l'on connaît, le besoin plus important de sécuriser leur business et de se faire accompagner en la matière ?

G.d-H : « Effectivement, les entreprises doivent sécuriser leurs marges pour éviter les impayés. Avec des cycles économiques plus courts et plus brutaux, elles ont besoin de s'appuyer sur des services et des outils qui leur permettent d'anticiper. L'affacturage et l'assurance-crédit répondent à ce besoin. De plus, l'affacturage est la solution de financement court terme la moins chère et la plus stable dont dispose une entreprise aujourd'hui. Lors de la mise en place du PGE, les entreprises ont emprunté jusqu'à 25% de leur chiffre d'affaires annuel, sans conditions ou presque. Aujourd'hui, ces prêts

doivent être remboursés avec des échéances très importantes qui vont consommer une grosse partie des cash-flows. Mettre en place un programme d'affacturage permet d'aider à rembourser tout ou partie de ces prêts. Le poste clients d'une entreprise représente entre 15 et 20 % de son chiffre d'affaires annuel ».

Comment l'affacturage sert-il la croissance des ETI internationales selon vous ?

G.d-H : « Sur 5 500 ETI en France, entre 2 000 et 2 500 ont choisi l'affacturage pour financer leur développement, notamment à l'international. Elles ont rapidement compris qu'il s'agissait d'un financement plus accessible et plus souple que les financements bancaires classiques (découvert, Dailly, escompte...), dont les critères d'éligibilité sont plus restrictifs car

ils se basent sur les fonds propres et la rentabilité de l'entreprise. L'affacturage, reposant sur le poste clients, est le financement qui sert le mieux la croissance d'une entreprise, notamment à l'international ».



Leader de l'affacturage en Europe, Fibus aide PME et ETI à financer leur croissance



Le saviez-vous ? l'affacturage est le premier financement court terme des entreprises en France et représente 17,6% du PIB. Fibus (ex-Chateaudun Crédit), n°1 du courtage en affacturage en Europe, accompagne les entreprises dans l'assurance et le financement de leur poste clients. Sa particularité ? Une offre unique, intégrant affacturage, assurance-crédit et solutions digitales. Rencontre avec Gaëtan du Halgouët, co-dirigeant de Fibus.

Si vous deviez nous présenter Fibus en quelques mots ?

G.d-H : Fibus a été créée en 2006. Au départ spécialisés sur l'affacturage, nous avons rapidement élargi notre offre à l'assurance-crédit. Depuis 2018, nous proposons aussi des logiciels permettant aux entreprises de piloter et d'optimiser leurs contrats. Notre offre s'articule autour de trois services : Fibus Factoring, le conseil en affacturage ; Fibus Trade, le courtage en assurance-crédit, pour se protéger contre le risque d'impayés ; et Fibus Digital, des logiciels plug and play permettant à nos clients de piloter leurs programmes au quotidien. Nous sommes ainsi la seule société de conseil et de courtage à proposer tous les services nécessaires à la réussite d'un projet d'affacturage et d'assurance-crédit.

Quel est le profil de vos clients ?

G.d-H : Nos clients sont des ETI et des PME. Leur problématique est souvent la même : ce sont des entreprises en fort développement, organique ou par croissance externe. Dans les deux cas, elles doivent financer des besoins en fonds de roulement importants. Nous travaillons aussi pour des entreprises en « situation spéciale ». Par exemple, lorsqu'une filiale d'un groupe est reprise par un fonds d'investissement (spin off), elle doit prendre son autonomie financière et négocier ses propres lignes de financement. Nous intervenons aussi dans des situations de tension de trésorerie, ponctuelles ou structurelles. Dans tous ces cas, l'affacturage est le financement le plus simple, le plus rapide et le plus important que l'on puisse mettre en place.

Quels sont justement ses atouts ?

G.d-H : Au-delà de la simplicité, de la rapidité et de l'importance des lignes de financement obtenues, l'affacturage ne dépend pas uniquement des résultats financiers et des bilans de l'entreprise. Si l'activité de l'entreprise croît fortement en cours d'année, les facteurs peuvent augmenter leurs lignes sans attendre le prochain bilan comptable, à la différence des crédits bancaires classiques qui nécessitent un bilan ou une situation comptable récente. Reposant sur le poste clients, l'affacturage s'adapte naturellement à la taille et à l'activité de l'entreprise, c'est un gage de souplesse et d'agilité. Et contrairement aux idées reçues, son prix est très compétitif. C'est une des raisons de son très fort développement !

Pourquoi faire appel à Fibus ?

G.d-H : Avec Fibus, nos clients ont la garantie d'avoir un projet d'affacturage parfaitement cadré : nous commençons par évaluer le financement potentiel afin de les aider à fiabiliser leur besoin de trésorerie. Nous aidons les directeurs financiers à appréhender le marché et les formons aux bonnes pratiques. Au-delà de la négociation de la meilleure offre, nous sécurisons leur choix : nous avons des centaines de programmes qui tournent chez tous les facteurs. Cela représente un cumul d'expériences que nous mettons au service de nos clients. Avec 41 milliards de créances cédées en 2022, nos clients représentent environ 10% du marché français.

Comment voyez-vous l'avenir de votre marché ?

G.d-H : Si l'affacturage est en forte croissance partout dans le monde, le marché démarre seulement son internationalisation. Fibus réalise déjà 50% de son activité hors France en accompagnant de nombreuses ETI internationales. Nous voulons consolider nos bases sur notre marché historique, et accentuer notre développement dans les grands pays européens. Fibus a aussi de grandes ambitions du côté du digital : après le lancement d'ARI Trade, un nouveau logiciel d'affacturage intégrant l'assurance-crédit, une version SaaS et des modules prédictifs sont en cours de développement.

Fibus

Plus d'infos
www.fibus.com