



Financement

L'affacturage à la portée des TPE et PME

Plus simples, plus souples... Les factors développent des offres susceptibles de répondre aux besoins des plus petites entreprises



© 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.

Après une croissance forte ces dernières années, le marché de l'affacturage s'adapte à un contexte économique en berne et une concurrence accrue. Les factors ciblent notamment les TPE et PME, qui hésitaient jusqu'ici à recourir à un mode de financement dont elles craignaient la complexité. De nouvelles offres voient le jour, plus simples, parfois sur mesure, voire adaptées à de nouveaux secteurs. Une opportunité pour les TPE et PME puisque l'affacturage se révèle moins onéreux qu'un découvert bancaire, et permet de sécuriser son poste clients dans un contexte marqué par de nombreuses défaillances.



Deux millésimes hors des standards viennent de s'achever sur le marché de l'affacturage, avec une croissance extrêmement modérée en 2023 et 2024. Un coup de froid dans un secteur habitué aux progressions à deux chiffres. Premier concours de financement court terme des entreprises en France, l'affacturage consiste à céder des factures à une société spécialisée pour en accélérer le recouvrement. Ce monde de financement s'est largement répandu ces dix dernières années, passant de près de 200 milliards d'euros de rachat de factures en 2013 à 432 milliards en 2023. Aujourd'hui, l'affacturage s'adresse aussi bien aux entreprises du CAC 40 qu'aux professionnels "du coin de la rue" pour le financement des créances inter-entreprises.

Si certaines activités sont restées dynamiques, notamment l'affacturage à l'international, la concurrence s'intensifie dans un paysage dominé par les grands réseaux bancaires.

Si certaines activités sont restées dynamiques, notamment l'affacturage à l'international, la concurrence s'intensifie dans un paysage dominé par les grands réseaux bancaires. "En 2024, les appels d'offres se sont multipliés. Les ETI et les grands groupes ont rechallenge leurs solutions de court terme", témoigne Marc Bonnemains, directeur général adjoint de BPCE Factor.

Dans un contexte marqué par 66 000 défaillances d'entreprises, les factors se positionnent avec des offres nouvelles, destinées à fidéliser leurs clients ou à en capter de nouveaux. Elles visent à permettre aux entreprises d'augmenter le niveau de leur trésorerie et de dégager rapidement une nouvelle ligne de financement, alors que l'affacturage se révèle moins onéreux qu'un découvert bancaire. Les factors cherchent de nouveaux relais de croissance, et la martingale pour répondre aux besoins des TPE et des PME. Il reste encore des entreprises à "convertir" à ce mode de financement, notamment les prospects qui, en raison de leur taille ou de leur secteur d'activité, en sont traditionnellement éloignés.

Des offres d'affacturage simplifiées pour les TPE

Alors que les ETI sont globalement bien "équipées", les TPE préfèrent souvent se tourner vers leur réseau bancaire de proximité. Les petites entreprises qui ne disposent pas de fonctions support peinent encore à recourir à l'affacturage, qui est "encore considéré comme un produit complexe, même par certains experts-comptables", explique Olivier Lène, directeur adjoint du département grands comptes chez FactoFrance. La société vient de lancer une offre simplifiée dédiée aux TPE. Elle vise à faciliter la mise en place du contrat d'affacturage, à rendre plus compréhensibles les écritures comptables associées, et permet de financer jusqu'à 100 % de la créance, sans les 10 % de fonds de garantie normalement ponctionnés.

Autre facilité de financement qui s'adresse particulièrement aux petites entreprises : les "mobilisations ponctuelles" qui arrivent doucement sur le marché.

Autre facilité de financement qui s'adresse particulièrement aux petites entreprises, les "mobilisations ponctuelles" qui arrivent doucement sur le marché. L'offre déployée par Société Générale Factoring permet désormais aux entreprises de céder une partie seulement des factures d'un seul et même client. "Nous sommes revenus sur l'exigence consistant à demander que la totalité des factures d'un acheteur donné nous soit confiée, pour permettre à l'entreprise de mobiliser n'importe quelle facture de son client, au fur et à mesure des besoins", explique Philippe Pougeard, son directeur général délégué, pour qui l'introduction de la facture électronique et la mise en œuvre des plateformes de dématérialisation partenaire (PDP) devraient permettre d'augmenter le recours à l'affacturage.

Une nouveauté également déployée par BPCE Factor avec Flash Facture, une offre digitale qui cible les TPE et les PME. Elle permet d'obtenir rapidement des liquidités pour des besoins non plus forcément récurrents, mais ponctuels. "Quand, par exemple, une petite entreprise vient pour la première fois de décrocher un contrat avec un client, elle n'est réglée qu'entre 60 et 90 jours plus tard. Or, le cash c'est le nerf de la guerre", souligne Marc Bonnemains, de BPCE Factor, qui vient également de mettre sur le marché, avec la Banque de l'Orme, un produit d'affacturage ciblant les entreprises en période d'observation.

Nouveaux secteurs et "décote RSE"

Certains factors investissent aussi des secteurs d'activité longtemps exclus du recours à l'affacturage, comme l'immobilier, le bâtiment ou le négoce automobile. Intervenir dans ces domaines exige de l'expertise et une capacité à traiter des factures non définitives. Les situations de travaux, par exemple, génèrent des risques particuliers. "Nous avons une bonne connaissance de la gestion de ces marchés avec de multiples situations, ce qui nous permet de les suivre de façon sécurisée", explique Marc Balaguer, directeur commercial de BNP Paribas Factor qui a ouvert l'affacturage aux entreprises du bâtiment il y a plus de vingt ans et propose désormais ce service aux TPE.

Autres innovations ciblant cette fois les entreprises et organisations de toutes tailles : des conditions tarifaires privilégiées pour celles qui sont engagées dans une démarche d'amélioration de leur empreinte carbone. Une sorte de décote RSE. "Ces offres ciblent les entreprises ayant déjà des critères de mesure et qui s'appuient sur des cabinets de vérificateurs externes. Des systèmes de malus et de bonus s'appliquent à la tarification du contrat", explique Christophe Jouan, consultant grands comptes au sein du courtier Fibus.

Certaines banques ont élargi cette possibilité aux entreprises sans critères d'évaluation, souvent des PME. "Dans cette configuration, c'est le factor qui accompagne l'entreprise dans la sélection de ces indicateurs", ajoute Christophe Jouan. Le Crédit Mutuel, à travers sa filiale Factofrance, réfléchit à cette possibilité. "Nous pourrions imaginer de faire noter par un partenaire la qualité du portefeuille de clients en termes d'ESG, et d'assouplir certains critères du contrat d'affacturage si la notation du portefeuille est bonne", note Olivier Lène, son directeur adjoint Grands Comptes. Un petit plus incitatif qui s'inscrit dans le cadre des politiques RSE des banques.

Armelle Gegaden

3 questions à...

Romain Chaufour, directeur du développement chez Fibus

Entretien réalisé en collaboration avec [Fibus](#)



Comment le factoring s'intègre-t-il dans un environnement économique international de plus en plus complexe ?

L'affacturage est un financement qui s'adapte à toutes les situations : accompagner la croissance d'une entreprise, ou la soutenir quand sa situation financière se dégrade. Il peut être mis en place sur toute ou partie de son activité, en France comme à l'international. Les factors français sont les plus dynamiques en Europe et capables de déployer des lignes de financement dans un grand nombre de pays. Nous observons qu'en ces temps plus complexes, l'affacturage progresse partout en Europe, notamment en Allemagne. En transformant les créances clients, donc presque deux mois de chiffre d'affaires, en cash immédiatement disponible, il sécurise le financement d'exploitation. C'est un financement hyper fiable, davantage que le découvert bancaire ou la Dailly. Nous voyons chez certaines sociétés en procédure amiable que la présence et le maintien d'un programme d'affacturage rassure les créanciers autour de la table, c'est un gage de confiance.

Comment le groupe Fibus a-t-il innové en mettant sur le marché une offre conseil et logicielle ?

Chez Fibus, nous croyons très fort à la digitalisation des offres. À côté de notre métier historique, qui existe depuis 20 ans, nous avons racheté un éditeur de logiciels il y a 6 ans. Nous l'avons fait évoluer pour aider les équipes finance dans le pilotage de leurs opérations d'affacturage et d'assurance-crédit. Très facilement, cet outil permet par exemple de justifier les écarts de balances clients, d'identifier des poches de financement supplémentaires non utilisées, ou encore de mettre à disposition des directions financières un dashboard consolidé. Ce qui est très utile quand il y a différents contrats, différentes entités, différents pays concernés par les programmes d'affacturage. Cette solution digitale constitue un élément de différenciation fort sur notre marché, qui n'a pas connu beaucoup d'évolutions techniques depuis plusieurs années. Fibus investit fortement dans cette offre qui répond aux besoins des directions financières, en particulier en termes de gain de temps, d'amélioration du fonctionnement et d'optimisation des programmes de financement.

Quels sont vos enjeux et objectifs pour l'année à venir ?

Fibus va poursuivre son internationalisation. Nous avons ouvert un bureau à Francfort en fin d'année pour accélérer notre développement en Allemagne. Une de nos spécificités est d'accompagner les sociétés sous LBO. Après quelques années en berne, nous nous attendons à un retour de belles opérations sur le marché en 2025 et des opportunités de croissance, notamment auprès d'ETI européennes détenues ou rachetées par des fonds d'investissement.

L'affacturage, un bouclier face aux impayés

Habitué à des croissances à deux chiffres, le marché de l'affacturage n'a connu qu'une seule pause : la crise sanitaire. Les années 2023 et 2024 signent un ralentissement significatif de la progression. "La croissance du marché a été modérée, de l'ordre de 1,5% sur les neuf premiers mois, marqués par deux périodes distinctes : une contraction du marché fin 2023 début 2024, puis une inflexion à la hausse qui a permis de stabiliser l'exercice", commente Marc Balaguer, directeur commercial de BNP Paribas Factor. Tous les segments du marché ont été touchés. Sur les deux premiers trimestres de 2024, les grands groupes ont privilégié d'autres solutions de financement, comme l'utilisation de leur trésorerie non plus à des fins d'investissement long terme, mais pour financer leurs besoins en fonds de roulement. "La hausse des taux d'intérêt a entraîné un ralentissement de l'affacturage déconsolidant, un produit prisé par ce segment", ajoute Olivier Lène, directeur adjoint Grands Comptes de Factofrance.

Paradoxalement, la conjoncture a aussi permis au marché de se maintenir, en captant de nouveaux clients. Les retards de paiement, passés de 11,7 à 12,9 jours, ont provoqué des tensions de trésorerie. La recrudescence des défaillances a incité les entreprises de toutes tailles à mieux se couvrir contre les risques d'impayés. L'affacturage "permet aux entreprises de générer du cash de façon rapide et flexible, mais aussi de sécuriser leur poste clients. Elles s'en sont saisies pour bénéficier des garanties qu'elle offre contre les impayés", explicite Marc Balaguer.

Le dynamisme de l'affacturage à l'international a également joué un rôle d'amortisseur. "Pour nous, c'est le booster de l'année", note Marc Balaguer, de BNP Paribas Factor, qui réalise une part de plus en plus importante de ses opérations en dehors de l'Hexagone, pour accompagner des entreprises à l'export ou des filiales françaises implantées à l'étranger.

Affacturage ou titrisation : le match des géants

Il y a quelques années, il était rare qu'un programme d'affacturage soit en concurrence avec une ligne de titrisation. "C'est aujourd'hui monnaie courante dans les appels d'offres des grandes entreprises y compris du CAC 40", note Olivier Lène, directeur adjoint grands comptes de FactoFrance.

Ces deux solutions partagent un même objectif de financement d'une entreprise. Mais à la différence de l'affacturage, la titrisation ne s'intéresse pas qu'aux factures. Elle permet de financer bien d'autres choses : des créances de long terme, de crédit à la consommation, des encours de cartes de crédit, etc. "Ces deux solutions ont cohabité pendant des années sans jamais se croiser et l'affacturage s'est beaucoup développé. Il a fini par prendre des parts de marché à la titrisation, quand les facteurs se sont mis à réaliser des opérations importantes et internationales, il y a une dizaine d'années", rapporte Gaëtan du Halgouët, directeur général du courtier Fibus.

Alors quelles sont les différences ? L'affacturage est un contrat bilatéral entre une entreprise et un factor. La titrisation exige plus de parties prenantes : l'entreprise (le cédant), l'arrangeur, le gestionnaire, l'agence de notation et les investisseurs qui vont acheter les titres émis. Cela implique de créer un véhicule juridique ad hoc (ou Special Purpose Vehicle ou SPV). L'affacturage est donc plus rapide et souvent moins coûteux. Mais toutes les entreprises n'y ont pas accès, comme ce grand groupe français qui doit se tourner vers la titrisation, en raison de sa restructuration financière. "Son prix est, dans ce cas précis, trois fois supérieur à celui de l'affacturage", indique Gaëtan du Halgouët. Mais pour un groupe bien noté, avec un portefeuille clients important et bien réparti, la titrisation peut être plus attractive que l'affacturage. "La titrisation s'adresse surtout aux grandes entreprises internationales avec une volumétrie importante de clients et de factures. Le risque est ainsi très mutualisé", souligne Gaëtan du Halgouët.

+ 5,2 % : c'est la hausse des opérations internationales sur le marché de l'affacturage en France au premier semestre 2024. En valeur absolue, ces opérations ont généré 77,4 Mds€. Sur les neuf premiers mois de l'année 2024, le marché global de l'affacturage français était en croissance de 1,5 %, par rapport à l'année 2023.

Source : [Association française des sociétés financière \(ASF\)](#)

[S'inscrire à la newsletter Ressources Humaines](#)

A lire également

[Comment choisir sa solution d'affacturage](#)
[Affacturage confidentiel, le charme de la discrétion](#)
[Affacturage, du cash rapide mais sous conditions](#)
[Affacturage, une solution anti-crise pour les TPE et PME](#)
[L'affacturage rebondit grâce aux TPE/PME \(2023\)](#)

Publié le 13/02/2025

Catégories :

Gestion d'entreprise / Article en accès libre / ban /

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.](#)