



Financement court terme

L'IA fait bouger les lignes de l'affacturage

En dopant les capacités d'analyse des factors, elle promet d'apporter souplesse et services à valeur ajoutée aux entreprises clientes

L'intelligence artificielle va-t-elle booster le développement de l'affacturage? Cette solution de financement, qui permet aux entreprises de céder leurs factures à une société spécialisée pour obtenir un

financement, n'est pas nouvelle. Mais la puissance de calcul de l'IA pourrait lui donner la souplesse qui lui manquait. En améliorant l'évaluation des risques et des besoins en fonds de roulement, l'IA devrait

accélérer l'analyse des factors, et donc les décisions de financement. La mise en place de la facturation électronique, fin 2026, pourrait ouvrir grand la voie à cet affacturage nouvelle génération.

Quels atouts peut présenter l'intelligence artificielle (IA) pour transformer le monde de l'affacturage, cette technique de gestion financière qui consiste, pour une entreprise, à vendre ses factures à une société spécialisée (appelée "factor")? S'il reste en général plus souple et rapide qu'un crédit bancaire, l'octroi d'une ligne de financement par l'affacturage nécessite une série de contrôles de conformité et de sécurité financières, ainsi que des vérifications des documents qui peuvent prendre un certain temps. Or, pour les entreprises, le but est de récupérer rapidement des liquidités, afin de résoudre des problèmes de trésorerie ou de financer leur croissance. Aussi la question se pose-t-elle: l'IA pourrait-elle accélérer ces processus, tout en améliorant la détection des fraudes?

Les factors sont, en général, des filiales bancaires qui rachètent des factures et gèrent leur recouvrement. Ce modèle de financement

spécialisé repose essentiellement sur la solidité des débiteurs. Plus ils sont rassurants, comme un grand compte ou une collectivité locale, plus le factor est enclin à racheter les factures. Le plus grand risque est d'acheter une fausse facture ou une créance qui ne sera jamais payée. Voilà où l'IA aurait un rôle à jouer, pour accélérer les processus. *"L'IA pourra aider les factors à rendre les contrôles systématiques, là où aujourd'hui, en raison de la volumétrie, ils fonctionnent par sondages et échantillonnages"*, analyse Maxime Bertin, directeur général du courtier Fibus.

Améliorer l'évaluation des risques

Avec son potentiel de traitement de gros volumes de données, l'IA pourrait également amplifier la capacité de "scoring", pour évaluer la solidité et la fiabilité d'un client. Les affactureurs ont aujourd'hui accès à beaucoup de données permettant de s'assurer qu'un client ou son débiteur est un

bon payeur. *"L'IA va permettre de bâtir des scénarios à partir des habitudes de facturation et de paiement des clients, afin de mieux anticiper les encaissements"*, ajoute Maxime Bertin.

Avec son potentiel de traitement de gros volumes de données, l'IA pourrait amplifier la capacité de "scoring", pour évaluer la solidité et la fiabilité d'un client

Certaines fintechs ou sociétés de services ont déjà investi le créneau. Pour les experts-comptables et les TPE, Cegid propose ainsi une gestion de trésorerie basée sur l'IA et une avance de trésorerie sous quarante-huit heures. *"L'IA nous permet d'évaluer en quelques secondes les risques de défaut de paiement et de fraude associés à chaque facture. L'enjeu principal est d'attribuer instantanément le bon niveau de risque à chaque facture pour pouvoir prendre une décision très rapidement. Cela, l'IA*

sait le faire", assure Maité Leteno, VP Product Marketing Manager Small Business chez Cegid.

Le but est de développer une vision prédictive de trésorerie, en analysant les paiements récurrents, les ratios financiers, les bilans, et même les données de paie. En s'appuyant sur des données réelles issues du marché, l'IA permet d'élargir la capacité à prendre des risques. *"Nous utilisons un modèle de scoring basé sur les défauts de paiement constatés, segmentés par typologies d'entreprises, afin de produire des prédictions fiables. Cette méthode nous permet d'offrir aux secteurs à risque limité des taux d'acceptation du financement plus élevés"*, ajoute Marek Zanguropol, expert service financier et trésorerie de Cegid.

L'affacturage "à la ligne" en plein essor

L'IA permet ainsi un financement "à la facture" ou "ligne à ligne", sans avoir à engager l'ensemble d'un portefeuille. Cette tendance se développe auprès des TPE,

mais pourrait également émerger sur le marché des plus grandes entreprises. *"Aujourd'hui, les factors prennent en charge des encours [le solde après comptabilisation des entrées et des sorties, ndlr], plus que des factures individuelles. L'IA devrait permettre d'analyser*



"Nous utilisons un modèle de scoring basé sur les défauts de paiement constatés, afin de produire des prédictions fiables."
Marek Zanguropol, Cegid.



“À mon sens, l’IA ne pourra jamais remplacer l’humain. Nous aurons toujours besoin de relecture et de validation.”
Maha Sefrioui, FactoFrance.

une volumétrie de facturation beaucoup plus importante, facture par facture, alors que cette offre est aujourd’hui réservée aux entreprises avec de faibles volumes de facturation”, entrevoit Maxime Bertin. Demain, une entreprise industrielle qui brasse une centaine de milliers de factures pourrait ainsi en bénéficier pour une partie de ses factures. La déconfiture de certains fin-techs, qui ont échoué dans la mise en œuvre de l’IA, montre que la technologie n’est pas toujours infaillible. Le milieu bancaire de l’affacturage, très réglementé et très prudent par essence, s’interroge, expérimente et teste. Il n’a, pour l’instant, pas véritablement déployé l’IA dans ses processus métier.

“La problématique, c’est d’ajouter une IA qui nous permettrait de faire

gagner du temps dans la collecte de données, pour nourrir la vision critique de nos analystes financiers, par exemple. C’est un projet de long terme qui nécessite des développements portant sur le processus métier. Nos analyses financières s’appuient sur une base de documents et d’informations variées qui, une fois collectés et structurés, permettent de passer à la phase d’analyse et de décision, qui reste du ressort de l’humain”, explique Maha Sefrioui, directrice de la relation client de FactoFrance, chargée de l’IA au comité exécutif de la filière affacturage du groupe Crédit Mutuel.

Le potentiel de l’IA est également étudié dans les métiers du recouvrement, pour équiper les équipes de back-office. Elles utilisent aujourd’hui des scores obtenus grâce à des bases de données qui leur permettent de sélectionner une typologie de clients à relancer en priorité. L’IA pourrait accroître la productivité.

Plus de données pour mieux anticiper

Le déploiement de l’IA n’en est qu’à ses débuts. La facturation électronique, qui va être mise en place à partir de septembre 2026 pour les grandes entreprises, puis un an plus tard pour les autres, devrait redessiner les contours du marché. En facilitant l’accès aux données, elle va permettre de mieux prédire le besoin en fonds de roulement des entreprises, et donc de mieux les orienter.

“Disposer de data sur les factures, savoir quand elles arrivent, quand

elles sont payées par les fournisseurs, connaître les encaissements et les décaissements, permet d’opter pour la solution la plus adéquate dans les options de financement”, explique Ludovic Sarda, fondateur de TRESO2, plateforme agréée de facturation électronique, partenaire de la Banque publique d’investissement et d’Arkea. La plateforme propose un module de centralisation des paiements et de financement des factures, notamment par de l’affacturage.

Mais la première étape consiste déjà à récupérer toutes les informations des factures en PDF à l’aide de la reconnaissance optique des caractères (OCR). Sur ce point, l’IA générative montre des limites, reconnaît Ludovic Sarda. “Le défaut de l’IA, c’est qu’elle a tendance à compléter la donnée quand elle ne l’a pas. Il y a un effet d’hallucination. Le machine learning et les algorithmes sont pour le moment plus fiables.” ■

ARMELLE GEGADEN

Chiffres clés

Avec 104,9 milliards d’euros, l’activité des factors progresse, mais n’a pas retrouvé les croisances à deux chiffres qu’elle avait atteintes avant le covid. Au premier semestre 2025, le montant des créances confiées aux sociétés d’affacturage françaises a enregistré une hausse, ralentie, de 1,1 %, par rapport à la même période de l’année précédente.

Source: ASF France 2025.

3 questions à... Thibaut Robet, directeur général de Fibus



“Les structures qui utilisent ARi Trade voient leurs gains de financement augmenter de 15 % tout en divisant leur temps de gestion par 5.”

Entretien réalisé en collaboration avec Fibus

Pour quelles raisons l’affacturage est-il devenu indispensable ?

L’affacturage est un financement à court terme souple qui a un double avantage pour les entreprises. D’une part, il soutient leur croissance, et c’est aujourd’hui 95 % des cas d’usage de l’affacturage. C’est

“L’IA offre des analyses et des outils d’aide à la décision toujours plus fins”

devenu une composante stable du financement de l’entreprise, et son volume croît avec le chiffre d’affaires. D’autre part, c’est un outil incontournable de prévoyance pour les directions financières, qui peuvent l’utiliser pour traverser des périodes d’incertitudes, voire des difficultés. En de tels cas et contrairement à d’autres types de financements – comme le prêt par exemple – l’affacturage, lui, reste en place.

Quelles sont les spécificités de Fibus sur ce marché ?

Fibus est la plus grosse équipe de conseil dédiée à l’affacturage, en France comme en Europe. En 2024, nos clients nous ont confié 45 Mds€ de créances à financer. Nous sommes présents dans 40 pays et plus de 50 % de nos clients travaillent à l’international. Ce sont des entreprises françaises ayant des filiales à l’étranger ou des

groupes internationaux ayant une activité en France. Nous nous occupons de l’affacturage sous ses trois aspects : la structuration du financement, la couverture du risque clients à travers l’assurance-crédit, et l’optimisation continue du financement grâce à nos logiciels de pilotage. Nous sommes les seuls à le faire en Europe.

Comment Fibus intègre-t-il l’IA dans son offre digitale ?

Notre suite digitale ARi Trade permet de gérer tous les aspects du factoring, y compris le risque client. Le logiciel automatise les cessions de factures et produit des reportings nourris à l’IA. L’analyse des écarts, traditionnellement fastidieuse et incertaine, est désormais immédiate et fiable. Avec ARi, nos clients voient leurs gains de financement augmenter de 15 % en moyenne, tout en divisant leur temps de gestion par 5. Notre roadmap repose sur deux piliers : l’IA, pour offrir des analyses et des outils d’aide à la décision toujours plus fins, et un club d’utilisateurs, qui nourrit notre réflexion lorsque nous développons de nouvelles fonctionnalités. ■

L’IA au service des fonctions support

“L’IA n’est pas toujours fiable et les équipes marketing ou juridiques ne peuvent pas prendre ses réponses pour argent comptant”

Comme dans de nombreux secteurs, l’IA est déjà à l’œuvre dans le monde de l’affacturage. “Le cas d’usage très concret qui émerge, ce sont les chatbots. Ils existaient déjà, mais sont désormais beaucoup plus intelligents pour répondre à des demandes clients simples et faire gagner du temps à nos chargés de clientèle”, note Maha Sefrioui, directrice de la relation client de FactoFrance. Deuxième cas d’application de l’IA : la rédaction des comptes rendus de rendez-vous clients, insérés dans les outils de gestion de la relation client (CRM), et qui déclenchent ensuite des propositions commerciales semi-automatiques. Les équipes marketing, de leur côté, peuvent générer des documents sur la base de prompts élaborés, tandis que les équipes

de l’assistance juridique et de la conformité peuvent accéder facilement aux textes réglementaires grâce à l’IA.

En organisant régulièrement des sessions d’apprentissage, Maha Sefrioui prêche la bonne parole au sein de son entité pour sensibiliser les collaborateurs à l’usage de l’IA. Elle les encourage à expérimenter, mais à rester vigilants. “L’IA n’est pas toujours fiable et les équipes marketing ou juridiques ne peuvent pas prendre ses réponses pour argent comptant. À mon sens, l’IA ne pourra jamais remplacer l’humain. Nous aurons toujours besoin de relecture et de validation. Ces tâches prennent du temps et nécessitent une vision critique très poussée”, souligne-t-elle. Au-delà de l’usage de l’IA par les fonctions support, Maha Sefrioui cite également les opportunités de gain d’efficacité en matière de collecte et d’analyse des données pour les services de recouvrement et les analystes financiers. “Mais nous n’en sommes qu’aux prémices. Au sein du groupe, nous sommes en cours de déploiement d’un portail dans l’ensemble des entités. Il nous permet déjà de dialoguer avec une IA à travers un chat interne.” ■

3 questions à... Guillaume de Drouas, CEO d’Altassura

La facture électronique va devenir la norme pour les entreprises, à partir de 2026. Quels changements sont à prévoir ?

L’IA va fluidifier les échanges entre les factors et les entreprises, et le secteur doit s’y préparer. Pour l’instant, la détection des erreurs et des fraudes, qui est une préoccupation majeure des factors, se fait encore en grande partie manuellement à cause du grand nombre de factures papier. Les factors annoncent qu’ils vont se doter d’outils. Mais sur ce type de sujet, qui implique de garder secrets les processus de contrôle, les factors avancent toujours avec discrétion.

Pourquoi les fintechs semblent-elles plus avancées ?

La digitalisation est inscrite dans l’ADN des fintechs. Elles ont déjà les outils nécessaires pour y greffer facilement l’IA. Pour elles, être plus rapide que



“La digitalisation est inscrite dans l’ADN des fintechs. Elles ont déjà les outils pour y greffer l’IA.”

les factors traditionnels est aussi une nécessité. C’est leur promesse et leur élément différenciant. Certaines ont déployé l’affacturage à la facture, une approche à la carte qui permet à l’entrepreneur, grâce à un back-office, de

“L’IA va fluidifier les échanges entre factors et entreprises”

connaître le coût précis d’une cession de facture. Ce service permet au dirigeant de sélectionner les factures qu’il souhaite céder, alors que les contrats classiques imposent de céder l’ensemble des factures d’un client, avec un taux global prédéterminé.

Comment utilisez-vous l’IA ?

À travers l’intelligence artificielle et le site affacturage.fr, nous distillons un maximum d’informations pour répondre aux nombreuses questions des chefs d’entreprise sur l’affacturage. C’est une solution qu’ils découvrent souvent trop tard, par l’intermédiaire d’autres entrepreneurs ou de leur banquier, alors qu’ils auraient pu y recourir bien plus tôt pour gérer leurs besoins de trésorerie. ■