

Entreprise & finance

Peu de PME et d'ETI françaises utilisent actuellement l'affacturage. Pourtant, celles qui recourent à ce mode de financement s'estiment dans l'ensemble satisfaites de ce dispositif, même si des marges d'amélioration demeurent.

L'affacturage doit encore faire ses preuves auprès des PME et ETI

DOSSIER

Même s'il enregistre une croissance continue depuis six ans, l'affacturage peine toujours à s'imposer chez les PME-ETI. Tel est le constat qui ressort d'une étude menée par Aloa Consulting, pour le compte la société de courtage en affacturage AU Group et d'Option Finance, auprès de 302 entreprises françaises.

Un recours plus marqué dans l'industrie

En effet, ce mode de financement ne figure qu'en troisième position des techniques de cession de créances utilisées par cette catégorie de société : il n'a été utilisé au cours des deux dernières années que par 27 % des répondants, devancé de peu par la loi Dailly (28 %), mais loin derrière l'escompte en compte (52 %). Un phénomène qui s'explique principalement par le fait que ce dernier moyen de financement est plus facilement accessible. «Le recours à l'escompte en compte est plus répandu car il s'agit d'une solution proposée directement à la PME-ETI par sa banque lorsque la mobilisation de créances est envisagée», explique Matthieu Arnoux, courtier chez AU Group. L'affacturage, quant à lui, nécessite de s'adresser à un factor – indépendant ou filiale de banque commerciale – et d'engager une démarche d'analyse plus poussée de son risque client.

En outre, l'affacturage parvient difficilement à élargir sa base d'utilisateurs sur le plan sectoriel. A ce jour, il demeure encore principalement utilisé par les entreprises du secteur de l'industrie, qui représentent 57 % des PME-ETI ayant réalisé une opération d'affacturage au



Pour quelles raisons avez-vous réalisé vos opérations d'affacturage ?*

Générer du cash	82 %
Simplifier-structurer votre gestion du court terme	63 %
Diversifier vos sources de financement	39 %
Sécuriser le sourcing court terme	38 %
Assurer votre risque clients	34 %
Respecter des covenants bancaires (déconsolidation)	33 %
Externaliser le poste clients	20 %
Rien de cela	4 %

cours des 24 derniers mois. «Ce phénomène s'explique par le fait qu'il est plus facile de mettre en place un programme d'affacturage dans le secteur industriel, car les factures correspondent à une prestation facilement appréhendable», souligne Matthieu Arnoux. Seulement

Quel est votre niveau de satisfaction à l'égard des opérations d'affacturage que vous avez réalisées au cours des 24 derniers mois ?*

Très satisfait	20 %
Assez satisfait	59 %
Sous-total satisfait	79 %
Pas vraiment satisfait	19 %
Pas du tout satisfait	2 %
Sous-total non satisfait	21 %
TOTAL	100 %

A quel niveau se situe le coût annuel de vos contrats d'affacturage (en % du chiffre d'affaires cédé) ?*

Moins de 0,20 %	44 %
Entre 0,20 % et 0,50 %	46 %
Plus de 0,50 %	9 %
NSP	1 %
TOTAL	100 %

Méthodologie de l'étude

L'étude a été réalisée par Aloa Consulting, par téléphone, entre le 23 septembre et le 16 octobre 2015, auprès de 302 entreprises qui :

- affichaient un chiffre d'affaires supérieur à 20 millions d'euros ;
- comptaient entre 50 et 500 salariés ;
- avaient réalisé au moins une opération de cession de créances au cours des 24 derniers mois.

Pour chacun de ces aspects de vos programmes d'affacturage, quel est votre niveau de satisfaction ?*

	Réponse : sous-total très + assez satisfait	Réponse : sous-total pas vraiment + pas du tout satisfait
L'adéquation de l'opération à vos objectifs et besoins	82 %	18 %
La transparence, la clarté des informations pour se décider	78 %	22 %
La qualité de conseil et de suivi une fois l'opération mise en place	78 %	22 %
La vision claire du coût complet du programme lors de sa mise en place	77 %	21 %
La simplicité de mise en œuvre de l'opération	73 %	27 %
La souplesse, la possibilité de faire évoluer certains termes du contrat	68 %	28 %
Le niveau de la commission de financement	62 %	40 %
Le niveau de la commission d'affacturage	59 %	33 %

* Base : entreprises qui ont réalisé au moins une opération d'affacturage au cours des 24 derniers mois

15 % des entreprises ayant utilisé cet outil au cours des deux dernières années sont actives dans les services. «Les prestations de services, dont le mode de facturation peut faire intervenir une multitude de sous-traitants ou encore s'effectuer de manière échelonnée, sont plus difficiles à inclure dans un programme d'affacturage, bien que des solutions existent», explique Marc Delerue, courtier chez AU Group. Enfin, le constat que les entreprises établissent de ce dispositif est plutôt mitigé. Certes, 79 % d'entre elles se disent «satisfaites» de leur programme d'affacturage. Toutefois, la note globale moyenne attribuée par les sociétés n'est que de 6,4 sur 10, signe que des améliorations sont attendues. Par exemple, 28 % des entreprises regrettent la rigidité des contrats d'affacturage, dont il est difficile de faire évoluer les modalités. «Il est primordial pour les sociétés de se pencher sur le paramétrage de leur contrat en amont, afin de ne pas subir des clauses inconfortables pendant toute la durée du programme», préconise Matthieu Arnoux. Mais, surtout, de nombreuses PME-ETI critiquent le coût de ce moyen de financement. En effet, 33 % des entreprises s'estiment insatisfaites du niveau de la commission d'affacturage et 40 % de la commission de financement. En outre, 39 % des sociétés disent avoir constaté une augmentation des frais annexes, comme ceux liés à la déclaration de contentieux ou de consultation de son compte en ligne.

6,4
C'est la note moyenne sur dix que les entreprises attribuent à leurs programmes d'affacturage.

Un outil pérenne

Pour autant, les résultats de l'étude laissent à penser que l'affacturage peut progressivement monter en puissance. D'abord, les entreprises qui y ont aujourd'hui recours n'exploitent pas le dispositif au maximum de ses capacités. Ainsi, 78 % d'entre elles ne l'appliquent qu'à une partie de leurs créances clients. En outre, 73 % des sociétés disent inclure dans leur programme leurs créances uniquement ou majoritairement françaises. «Une situation peu surprenante, car il est logique pour une entreprise française qui vient de lancer un programme d'affacturage de considérer en premier lieu ses factures domestiques, estime Matthieu Arnoux. Or, la technique de l'affacturage à l'export est désormais bien maîtrisée par les factors, qui peuvent donc facilement les aider dans la démarche.» Surtout, l'affacturage présente un avantage par rapport aux autres techniques de cession de créances. «Alors que la mise en place de solutions bancaires comme l'escompte en compte ou la cession Dailly dépendent avant tout de la qualité du bilan de la société souhaitant céder ses factures, les programmes d'affacturage dépendent davantage de la qualité crédit des clients de l'entreprise, explique Marc Delerue. Dès lors, l'affacturage, au travers de cette analyse du poste clients, permet un financement plus pérenne.» Les entreprises peuvent alors dégager de la trésorerie sur le long terme. Une caractéristique particulièrement importante, alors que la génération de cash figure en tête des motivations (82 % des entreprises concernées) pour mettre en place un programme d'affacturage. ■ Alexandre Rajbhandari



FINANCEMENT - Les grands groupes s'approprient l'affacturage

Longtemps réservé aux petites entreprises, l'affacturage suscite actuellement l'engouement des grands groupes français. Pour ces derniers, ce mode de financement présente notamment l'avantage de réduire leur endettement.

L'affacturage ne fait pas l'unanimité parmi ses utilisateurs. Si les PME et ETI ne semblent recourir que modérément à des programmes d'affacturage (voir p.20), le constat diverge en ce qui concerne les grands groupes français. En effet, alors que ce mode de financement de court terme, qui consiste à céder ses créances clients à un tiers, a longtemps été considéré comme une solution de financement de dernier recours, le plus souvent destiné aux entreprises les plus fragiles, les sociétés de taille significative se tournent de plus en plus souvent vers cette solution. «Ces dernières années, de plus en plus de grands groupes se sont approprié l'affacturage comme moyen de financement», confirme Matthieu Arnoux, courtier chez AU Group. Parmi les derniers exemples en date, Total a mis en place fin 2014 un programme d'affacturage portant sur 1 milliard d'euros.



«Nous avons augmenté la capacité de notre programme d'affacturage de 350 millions à 400 millions d'euros.»

Olivier Guélaud, directeur de la trésorerie et de l'audit, Pernod Ricard

dédiées.» Accédant, depuis, facilement à d'autres sources de financement, notamment sur le marché obligataire, Pernod Ricard a néanmoins renouvelé son programme, et l'a même augmenté. «Comme nous étions satisfaits du programme initial, qui portait sur un montant de 350 millions d'euros de créances clients, nous avons décidé par la suite de l'augmenter à 400 millions d'euros de factures», détaille Olivier Guélaud. Ce faisant, les entreprises

ont également étendu le champ d'application de leur programme au fil des ans. «Le premier dispositif d'affacturage que nous avons mis en place en 2009 ne pouvait concerner que les factures de nos activités en France et en Belgique, précise Pierre Candelier, directeur financier de Derichebourg. Celui que nous avons signé l'année dernière nous permet désormais d'inclure les créances clients correspondant à nos activités en Allemagne et en Italie. A l'avenir, nous n'excluons pas de développer ce programme à d'autres secteurs géographiques.»

Des programmes reconduits

Avant lui, d'autres grandes sociétés avaient déjà opté pour cette solution ces dernières années, à l'instar de Derichebourg ou de Pernod Ricard. A l'origine, ces derniers ont initié leur programme d'affacturage par nécessité au moment de la crise financière. «Nous avons mis en place notre premier programme d'affacturage paneuropéen en 2008, juste après la faillite de Lehman Brothers, car nous voulions réduire la part de crédit bancaire dans notre endettement, se souvient Olivier Guélaud, directeur de la trésorerie et de l'audit chez Pernod Ricard. Le marché du financement des entreprises était complètement fermé, et l'affacturage était alors la seule solution de financement encore disponible que nos banques pouvaient nous proposer via leurs filiales

Un coût attractif

Si les grands groupes continuent de recourir à l'affacturage, c'est notamment parce que son coût a fortement baissé au fil des ans. «Alors que le marché du financement s'est progressivement ouvert, et que nous pouvions à nouveau nous financer autrement, nous avons pu négocier de meilleures conditions tarifaires avec nos contreparties, explique Olivier Guélaud, directeur de la trésorerie et de l'audit chez Pernod Ricard. Si ce produit était relativement cher lorsque nous l'avons mis en place, il est désormais compétitif avec les autres moyens de financement à notre disposition.»

Des produits sur mesure

Si le faible coût de cette solution (voir encadré) explique en partie cette tendance, les efforts que les sociétés d'affacturage ont déployés ces dernières années pour répondre aux exigences des grands groupes, ont contribué à susciter leur appétit pour ce mode de financement. Ainsi, traditionnellement, les programmes d'affacturage se traduisent par un transfert de la gestion du poste clients de l'entreprise à l'affactureur. «Généralement, comme tout le travail de recouvrement des créances est effectué par le factor, son nom est indiqué sur chacune des factures émises par la société, détaille Pierre Candelier. Comme nous ne voulions pas altérer notre relation avec nos clients, nous avons demandé à ce que le programme soit confidentiel, ce que le factor a accepté.» Concrètement, les clients ne sont pas informés du fait que leurs créances ont été transférées à un établissement tiers.

Surtout, les sociétés d'affacturage offrent aux grandes entreprises des produits leur permettant d'optimiser leur bilan. «Notre factor nous a proposé de mettre en place, en collaboration avec notre assureur crédit et notre courtier, un programme qui lui transfère tout le risque de crédit sur les créances cédées sans possibilité de recours sur notre société, explique Olivier Guélaud. Par conséquent, nous pouvons déconsolider ces créances clients de notre bilan, ce qui permet également de réduire notre endettement net et notre BFR en normes IFRS.» Avec de telles caractéristiques devenues relativement courantes sur le marché, les grands groupes n'ont a priori aucune raison de se défaire de ce mode de financement. ■

Alexandre Rajbhandari