

**Parole d'expert**

# «Comparez les propositions des factors : un appel d'offres est toujours profitable !»

**Matthieu Arnoux, AU Group - Conseiller les entreprises dans la gestion de leur cash et les accompagner pour mettre en place des solutions pérennes, telle est la mission d'AU Group, courtier indépendant, qui a fait du crédit clients sa spécialité.**

**En France, l'affacturage gagne du terrain. Pour quelles raisons les entreprises se tournent-elles vers cette solution ?**

Dans un contexte de tension économique, l'objectif premier pour tous les dirigeants d'entreprises est l'accès au cash. Tous cherchent à diversifier, sécuriser et pérenniser leurs sources de financement. Face à ce besoin, le poste clients constitue un élément de réponse.

**Quels sont les prérequis à la mise en place d'une solution d'affacturage ?**

Les banques vont délivrer des lignes de financement court terme en fonction d'une appréciation basée essentiellement sur la qualité du bilan. Avec l'affacturage, les critères prépondérants sont la qualité des créances commerciales et des clients de l'entreprise. Le factor privilégie une vision opérationnelle de l'entreprise. Encore faut-il que celle-ci ait une bonne maîtrise de cet actif. Disposer d'une balance âgée saine sera un avantage. De même, une couverture contre le défaut de paiement est également un élément important, qu'elle soit mise en place par l'entreprise qui apporte sa propre assurance-crédit en délégation au factor ou par celui-ci directement.

**Quelles sont les évolutions concernant les intervenants sur le marché de l'affacturage ?**

La plupart des intervenants sont des filiales de banques. Cette tendance devrait se poursuivre comme en atteste le rachat en cours de GE Factofrance par le Crédit Mutuel. Nous sommes d'ailleurs attentifs à la capacité des factors à continuer à



accompagner les entreprises les plus fragiles dont l'accès au financement bancaire est souvent compliqué. L'émergence des fintechs pourrait également être de nature à booster l'offre actuellement disponible. Nous constatons par ailleurs que les conditions tarifaires varient peu d'un factor à l'autre, la croissance du marché ayant provoqué simultanément une décroissance des tarifs. Les ETI bénéficient actuellement de conditions optimales avec des taux de financement basés sur l'Euribor 3 mois historiquement bas.

**Quelles sont les bonnes pratiques pour préparer son projet d'affacturage ?**

L'étude de «factorabilité», à savoir la compatibilité de la mécanique d'affacturage avec le métier et les processus de l'entreprise, détermine clairement le succès ou l'échec du projet. C'est le levier de cash versus le chiffre d'affaires et donc l'encours cédé au factor qui doit être le plus précisément évalué en amont. Cela induit une analyse précise et actualisée du cycle de production de l'entreprise. Par exemple l'entreprise a-t-

elle recours à la sous-traitance ? Quel est le niveau des avoirs ou encore la politique de marges arrières ? L'entreprise est-elle à jour de ses cotisations sociales et fiscales ? Autant de points qui sont susceptibles de réduire le levier de cash attendu. L'analyse doit porter également sur le cycle de facturation. Certaines activités ont des processus de facturation fractionnés, par exemple dans le secteur du bâtiment avec des factures par avancement ou encore dans des activités de location de matériels facturées terme à échoir. Tous les factors n'apportent pas la même réponse à ces problématiques.

**En conclusion, quels conseils donneriez-vous pour négocier au mieux avec les factors ?**

Anticipez au maximum l'étude et le lancement du contrat d'affacturage. Plus l'entreprise est «sereine», plus elle prendra le temps d'analyser les différentes options qui lui sont offertes. Inversement, lorsque l'entreprise se trouve dans une période de stress, (difficultés économiques, nécessité de renforcer son BFR dans un contexte de croissance externe qui mobilise ses fonds propres, tension dans les relations avec ses banques...) le contrat d'affacturage signé en «mode accéléré» peut s'avérer contre-productif.

Comparez les propositions des factors : un appel d'offres est toujours profitable ! Cela n'a pas pour seul objectif de challenger les factors interrogés sur le prix mais aussi de bien comprendre la solution proposée : fonctionnement en ligne à ligne ou rechargement de balance, cadence de remise des créances, justificatifs exigés lors des cessions... Tous les factors ne fonctionnent pas à l'identique ! ■