

TRÉSORERIE

L'affacturage est victime de son succès

Le marché ne cesse de croître mais ses marges se réduisent sous la pression concurrentielle.

<http://www.agefi.fr/dossiers>

PAR MORGANE REMY

En 2015, nous avons eu besoin d'un financement simple et peu coûteux. L'affacturage s'est clairement imposé comme la bonne solution avec un taux Euribor 3 mois et 80 points de base, un coût de mise en place de 60.000 euros pour 40 millions d'euros de factures par mois et une négociation en deux coups de fil ! » Le témoignage de Jean-François Vingre, directeur administratif et financier du groupe Chassis Brakes International (870 millions d'euros de chiffre d'affaires) illustre pourquoi l'affacturage a le vent en poupe auprès des entreprises françaises.

Peu chère et relativement simple, la cession de factures est devenue la première source de financement à court terme l'année dernière et a continué sur sa lancée en poursuivant son développement ces derniers mois. Les encours financés ont crû de 11,5 % au premier semestre 2016, plaçant les grands acteurs français juste derrière

ceux des Etats-Unis et du Royaume-Uni. Ce dynamisme est porté par trois grands besoins.

L'affacturage sans recours, dit « déconsolidant », est de plus en plus demandé. Il consiste à céder ses factures afin de les sortir du bilan. La technique permet aux entreprises de répondre à des *covenants* de dette contraignants ou des objectifs de désendettement ambitieux. « Près d'une ETI sur deux nous demande de travailler l'aspect déconsolidant de son contrat », ajoute Thibaut Robet, associé de Chateaudun Crédit, société de conseil en affacturage.

Le deuxième levier de développement est l'affacturage confidentiel. Il permet de céder ses factures sans que les clients concernés ne soient touchés d'une quelconque manière. Avec la promesse d'une relation commerciale intacte, beaucoup d'entreprises élargissent le nombre de créances confiées.

Le troisième grand levier est l'international. « Aujourd'hui, plus du tiers des factures achetées ne sont pas domestiques », témoigne Christophe Carles, directeur général de Natixis Factor. Nous pouvons intervenir dans une quinzaine de pays et nous nous

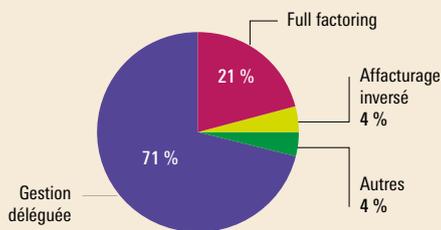
Les encours financés ont crû de 11,5 % au premier semestre 2016

D'un coup d'œil

- Affacturage déconsolidant, affacturage confidentiel ou encore international, voire inversé, la **cession de factures** a le vent en poupe mais la concurrence est vive p. 24 à 26
- La plate-forme **Urica** propose de monétiser les créances clients et fournisseurs en ligne avec une réponse instantanée p. 28
- La récente réforme des **titres de créances négociables** illustre les efforts de la place pour attirer les entreprises p. 29

La gestion déléguée sans partage

Répartition du chiffre d'affaires 2015 par type d'opérations



Source : ACPFR

sommes récemment installés en Europe du Nord, avec une implantation au Danemark. » Cette tendance est générale puisque, selon l'association française des sociétés financières (ASF), l'activité des **factors** français à l'international représente aujourd'hui 29,1 % du total des opérations contre seulement 18,8 % il y a trois ans.

De plus en plus de PME intéressées

Plus balbutiant et représentant seulement 3,6 % du marché en 2015, selon l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), l'affacturage inversé attire tout de même l'attention des grands **factors** qui y voient le relais de croissance de demain. « *S'ils ne sautent pas encore le pas, tous nos grands clients regardent ce sujet avec attention* », note David Peyroux, responsable de l'activité **global trade finance** chez BBVA France. Le client de la banque peut à la fois soutenir ses fournisseurs et obtenir en retour des concessions sur les tarifs d'achats. « *Nous l'avons découvert en Espagne*

où son équivalent, le **confirming**, est très développé, note Philippe Gaultier, trésorier groupe de la Compagnie d'affrètement et de transport (1 milliard d'euros de chiffre d'affaires). *Cela fonctionne tellement bien que nous*

souhaitons l'industrialiser en Europe. »

Avec l'affacturage inversé, des petits fournisseurs bénéficient indirectement de ce type de financement mais les PME sont aussi des prospects directs. Ces sociétés ont de plus en plus recours à l'affacturage pour financer un besoin de trésorerie. « *Depuis trois ans, nous croisons de près de 20 %*, souligne Olivier Berrée, directeur administratif et financier de la société Asica (14 millions d'euros de chiffre d'affaires). *L'affacturage complet nous permet non seulement d'avoir une ressource de financement disponible en permanence mais aussi un service de recouvrement et d'assurance crédit.* »

Cet intérêt se développe, offrant ainsi une nouvelle poche de croissance aux grands **factors**. Seules 41.000 sociétés ont recours à l'affacturage sur près de

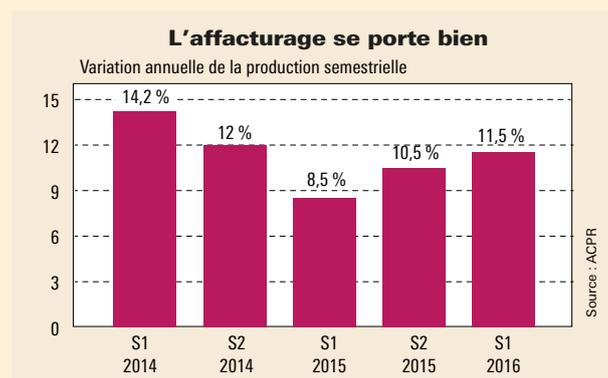
Flexibilité et rapidité, la nouvelle norme

150.000 PME et ETI en France. « Nous sommes convaincus que ce mode de financement va continuer à se démocratiser auprès des PME », analyse Frédéric Brette, directeur général adjoint de Crédit Agricole Leasing & Factoring. Nous déclinaisons beaucoup d'offres pour ces clients, notamment l'affacturage confidentiel ligne à ligne pour les entreprises qui réalisent entre 3 et 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. »

Des fintech se positionnent

Les plus petites entreprises peuvent aussi recourir à l'affacturage pour financer une forte croissance. « A la suite d'une acquisition qui multipliera par cinq mon chiffre d'affaires, le portant à 2,5 millions d'euros, j'ai dû financer mon besoin en fonds de roulement », note Jacques Tissier, dirigeant de sa SARL spécialisé dans la restauration de monuments historiques. Il cédera entre 700.000 et 800.000 euros de facture en 2017 pour assurer cette montée en puissance. Mais plutôt que de recourir à une filiale d'une grande banque, il fait appel à une start-up de la finance, une fintech. « J'ai essayé deux ou trois factors, mais la start-up Finexkap est la seule à m'avoir proposé une solution très modulable, avec une réponse dans les 48 heures », ajoute-t-il.

De nouveaux challengers comme Edebex, Urica ou Créancio ont débarqué sur le marché avec des solutions dématérialisées,



simples et adaptées à de petites structures. « Le volume traité n'est pas assez significatif aujourd'hui mais nous les suivons de près, note Philippe Pougard, directeur général adjoint de CGA. Ils peuvent clairement devenir des concurrents. »

Si ces challengers sont encore petits aujourd'hui, leur innovation sert déjà d'aiguillon aux grandes sociétés d'affacturage. Simplicité, flexibilité et rapidité deviennent de nouvelles normes de la place. « Face à cette nouvelle tendance, nous avons énormément travaillé nos délais de réponse, témoigne Bozana Douriez, directrice générale et administratrice de BNP Paribas Factor. En parallèle, nous étudions des partenariats avec certaines fintech pour proposer le meilleur service en ligne à nos clients. »

Cet intérêt est récent. « Au début, les 'factors' nous ignoraient, souligne Cédric Teissier, codirigeant cofondateur de Finexkap. Ensuite, ils ont montré de la curiosité. Depuis quelques mois, nous sommes approchés par les sociétés d'affacturage qui réalisent désormais que notre démarche est complémentaire. » Cette prise de conscience intervient dans un contexte de pression sur les marges, où l'innovation permet de jouer sur autre chose que la seule compétitivité-prix.

Car là est le paradoxe : si le marché ne cesse de croître, les marges, pour leur part, ne cessent de réduire. Selon le rapport de l'ACPR sur l'affacturage en 2015, elles ont atteint un niveau de 0,27 % seulement, contre 0,63 % sept ans plus tôt. « Depuis des années, la concurrence est forte, confirme Béatrice Collot, directrice de HSBC Factoring. Mais la qualité de service constitue un moyen très fort pour répondre aux besoins de nos clients sans rentrer dans l'engrenage de la course aux prix bas. »

S'ils s'en défendent, les grands acteurs du secteur sont effectivement prêts à faire des efforts significatifs pour retenir leurs clients, voire en gagner de nouveaux, faisant du marché français un des moins chers d'Europe. « Cette année, le PNB du secteur est quasiment inchangé alors que le volume explose », résume Thibaut Robet, de Chateaudun Crédit. Le prochain défi de l'affacturage est donc de s'émanciper de cet effet ciseaux. La solution ? Monter en gamme, notamment dans le domaine numérique, pour préserver les marges. ■



RENCONTRE AVEC...

Françoise Palle-Guillabert, déléguée générale de l'ASF (Association française des sociétés financières)

« Appliquer le ratio NSFR entraînerait un surcoût de 0,25 % »

Comment se porte la profession en France ?

Les factors français sont parmi les meilleurs en Europe, en deuxième position juste derrière le Royaume-Uni. Par exemple, la croissance au premier semestre 2016 est de 11,5 % pour les sociétés d'affacturage de l'Hexagone, contre 3,14 % pour l'Union européenne. Forts de cette expertise, ces acteurs se développent à l'international. Pour autant, la vigilance est de mise car le marché évolue beaucoup en termes d'innovation et de pression sur les marges.

Quel est le principal sujet de préoccupation du moment ?

L'association se mobilise actuellement sur un gros dossier européen concernant un sujet réglementaire essentiel : les factors, en tant qu'établissements de crédit spécialisés, pourraient se voir imposer l'application du ratio structurel de liquidité

à long terme (NSFR). Cela obligerait les sociétés d'affacturage à détenir des financements de maturité supérieure à un an alors que la durée moyenne de leurs prêts est inférieure à 3 mois. Nous estimons que le surcoût, qui sera obligatoirement répercuté sur le client final, serait de 0,25 % à 0,35 % ! Par conséquent, l'ASF se bat pour qu'une adaptation soit mise en œuvre pour les sociétés d'affacturage. Déjà, l'autorité bancaire européenne (EBA) s'est exprimée en ce sens. Cependant, l'EBA n'a émis cette recommandation qu'au niveau des comptes individuels. Comme les principaux factors sont souvent des filiales de grands groupes bancaires, nous demandons à la Commission européenne que cela se répercute au niveau des comptes consolidés. Nous savons déjà que Bruxelles considère notre proposition avec bienveillance. Nous serons définitivement fixés à la fin de cette année ou début 2017.