

L'AFFACTURAGE

L'affacturage ou « factoring » permet de disposer rapidement de l'argent de vos factures clients, sans attendre leur paiement à l'échéance. C'est l'établissement de crédit spécialisé (factor) à qui vous les cédez qui vous avance le règlement. Le factor prend ainsi en charge, moyennant une rémunération, tout ce qui est lié à ces factures : suivi, recouvrement... il supporte même le risque d'impayés s'il y a lieu.

En quoi consiste l'affacturage ?

Choisir l'affacturage vous **permet de répondre à vos besoins de financement**. Si cette solution est appropriée à votre situation (et si vos clients sont des professionnels), **vos clients professionnels vous met en relation avec une société de financement** ou un établissement spécialisé de crédit, appelé « factor ».

Le contrat d'affacturage que vous signez ensemble **fixe le cadre** dans lequel votre entreprise cède ses factures au factor.

Info : Comme pour tout financement, l'affacturage est soumis à l'accord préalable de l'organisme financier.

Dès signature du contrat, **vous pouvez remettre au factor vos factures clients**, au fur et à mesure de leur émission : il vous règle le montant indiqué dans le contrat et assure le recouvrement de la créance à son échéance.

Info : Vous cédez toutes les factures émises vers un client déterminé à partir du moment où celui-ci est accepté par le factor.

A savoir : Votre client, une autre entreprise, peut également vous proposer de confier certaines factures que vous lui adressez à son propre factor. On parle alors d'affacturage inversé (aussi reverse factoring ou supply chain finance).

Puis-je toujours recourir à l'affacturage ?

Vous pouvez recourir à l'affacturage que vous soyez une entreprise, un artisan, un commerçant, une association, un professionnel libéral, un micro-entrepreneur :

- quel que soit votre secteur d'activité,
- quelle que soit la taille de votre entreprise,
- que vos clients soient français ou étrangers.

Une condition importante : les clients pour lesquels vous souhaitez céder les factures doivent être des entreprises privées ou des organismes publics.

Info : Votre entreprise ne peut pas mettre en place l'affacturage pour des clients particuliers.

Quels sont les avantages de l'affacturage ?

- **Vous êtes payé** en moyenne en 24h / 48h (selon le factor). Vous disposez ainsi des fonds bien avant l'échéance de la facture client.
- **Vous pouvez vous consacrer davantage au démarchage commercial et au développement de votre entreprise.** En recourant au factor, vous vous épargnez le suivi, la relance et le recouvrement des factures que vous émettez.
- **Vous limitez les risques d'impayés.** Le factor peut prendre en charge le suivi et le recouvrement des impayés en cas d'insolvabilité de vos clients.

Info : En sécurisant votre poste clients, vous donnez un gage de sérieux à vos partenaires commerciaux ou financiers.

Concrètement comment procéder pour l'affacturage de mes factures clients ?

Pour chacun de vos clients,

1. **vous indiquez au factor :**
 - **le montant de l'encours global des factures** que vous lui confiez,
 - ses **coordonnées** et son **numéro de Siret**,
2. **le factor analyse la situation du client** pour mesurer le risque d'impayé. Il vous donne son accord sur un niveau de garantie pour ces créances,
3. **dès signature du contrat d'affacturage**, vous remettez au factor **la copie des factures** (ou de façon dématérialisée) que vous avez émises en mentionnant les délais de paiement ou remises accordés à votre client.
4. vous **informez votre client** que vous cédez vos créances à un tiers factor. Chaque facture doit indiquer que c'est donc au factor qu'il doit payer la facture (le factor est « subrogé » dans vos droits). Le factor reçoit une copie de chaque facture,
5. **le factor vous avance la somme correspondant à chaque facture** reçue, déduction faite des frais (cf. infra le coût de l'affacturage) et du pourcentage qu'il prélève pour constituer le fonds de garantie,
6. **le factor reçoit le paiement des factures à échéance** directement par votre client et gère les éventuels impayés.

Comment le factor gère-t-il le risque de non recouvrement ?

Avec l'affacturage, le risque de non-paiement est pris en charge par le factor. Pour se prémunir d'un problème de règlement (avoirs, litiges, impayés...), **le factor évalue le risque** qu'il prend pour vos clients **et il constitue un fonds de garantie correspondant.**

Pour alimenter ce fonds, il retient une somme proportionnelle (prorata défini par chaque factor) à l'encours de l'ensemble des factures émises par votre entreprise sur les clients concernés par cet affacturage. Le fonds de garantie vous est restitué en cas de rupture de vos relations avec le factor ou de non renouvellement du contrat.

Que se passe-t-il en cas d'impayés ?

Si le factor ne parvient pas à obtenir de votre client le règlement d'une facture (client insolvable, défaillance d'entreprise...), il peut néanmoins récupérer la somme qu'il vous a avancée grâce à l'assurance-crédit et/ou au fonds de garantie. Le factor exige souvent une assurance-crédit, sauf si vous travaillez avec des collectivités ou des administrations par exemple (le risque de non-paiement est limité). Les conditions de fonctionnement du fonds de garantie et la prise en charge des impayés par l'assurance-crédit sont définies au cas par cas, en fonction du contrat que vous signez avec le factor et/ou l'assureur-crédit.

- **Avec une assurance-crédit**, c'est la société d'assurance qui prend en charge tout ou partie des impayés (en fonction de votre contrat). Le fonds de garantie complète si besoin. Par exemple : l'assurance-crédit couvre 80 % de vos impayés, le factor récupérera les 20 % manquants en débitant votre fonds de garantie.
- **Sans assurance-crédit**, il récupère au sein du fonds de garantie le montant de la facture impayée et qu'il vous avait avancé.

Info : Optionnelle, l'assurance-crédit peut être souscrite auprès du factor ou de l'assureur-crédit de votre choix. Outre la prise en charge des impayés, l'assureur-crédit peut vous renseigner utilement sur la solvabilité de vos prospects ou clients. Vous éviterez ainsi de débiter ou de poursuivre des relations commerciales risquées.

Combien coûte l'affacturage ?

Sur chaque remise de factures, le factor se rémunère **en prélevant** :

- **une commission de financement** qui rémunère l'avance de trésorerie consentie. Cette commission est exprimée sous la forme d'un taux d'intérêt appliqué sur le montant de l'argent avancé pendant toute la durée du prêt (c'est-à-dire jusqu'au paiement final de votre client),
- **une commission d'affacturage** correspondant aux frais de gestion, incluant le coût des éventuelles relances, du recouvrement et le cas échéant de la garantie contre l'insolvabilité de votre client. Elle est exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires cédé ou forfaitaire,
- **la participation au fonds de garantie** pour couvrir le risque de factures impayées.

D'une manière plus globale, **le factor peut appliquer des frais annexes** : frais d'audit, frais de dossier, abonnement pour accéder au site Internet du factor, frais minimum par facture, frais pour les litiges...

Le coût de l'affacturage n'est pas comparable à celui des autres crédits court terme : il faut ajouter au coût du financement des créances celui des différents services et options supplémentaires.

A noter : Pour faciliter et simplifier l'accès des Très Petites Entreprises à l'affacturage, de plus en plus de factors proposent une tarification au forfait.

Les points clés

- Vous confiez vos factures clients à un établissement financier spécialisé (factor).
- Il vous avance l'argent généralement en 24 à 48h.
- Il effectue l'encaissement, le suivi et les relances à votre place.
- Vous limitez les risques d'impayés.
- Le coût est lié au financement et aux services et options choisis.