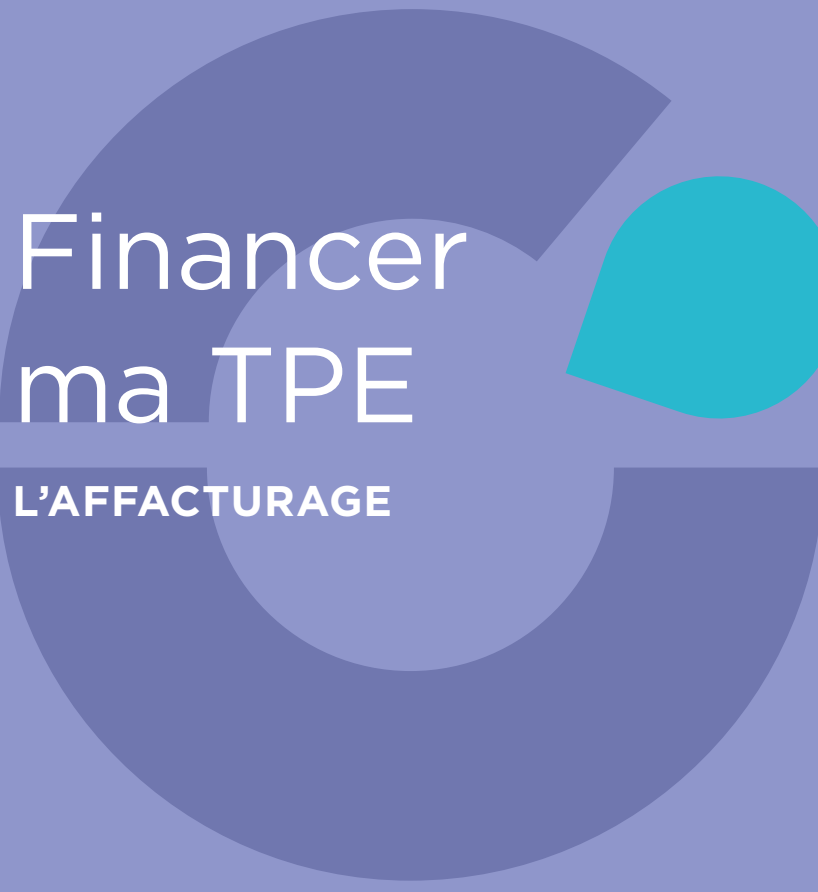




Financer ma TPE

L'AFFACTURAGE

CE GUIDE VOUS EST OFFERT PAR :



**Pour toute information complémentaire,
nous contacter : info@lesclesdelabanque.com**

Le présent guide est exclusivement diffusé à des fins d'information du public. Il ne saurait en aucun cas constituer une quelconque interprétation de nature juridique de la part des auteurs et/ou de l'éditeur. Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de ce guide est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française.

Éditeur : FBF – 18 rue La Fayette 75009 Paris – Association Loi 1901

Directeur de publication : Maya Atig

Imprimeur : Concept graphique,

ZI Delaunay Belleville – 9 rue de la Poterie – 93207 Saint-Denis

Dépôt légal : mai 2025

SOMMAIRE

Quels sont les avantages de l'affacturage ?	4
Comment le mettre en place ?	8
Comment se déroulent les opérations d'affacturage ?	10
Que se passe-t-il en cas d'impayé(s) ?	12
Combien ça coûte ?	14
L'essentiel	17

Introduction

L'affacturage ou « factoring » est un mode de financement court terme qui vous permet d'être réglé du montant des factures que vous avez émises, avant que vos clients ne les paient et ainsi de disposer de liquidités immédiates.

C'est l'établissement de crédit spécialisé (factor) à qui vous les cédez qui vous avance leur montant. Le factor peut prendre aussi en charge, moyennant une rémunération, tout ce qui est lié à ces factures : suivi, relance, recouvrement... il peut même intégrer le risque d'impayés s'il y a lieu.

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

**Quels sont les
avantages de
l'affacturage ?**

Avec l'affacturage, votre entreprise ne subit ni les paiements échelonnés ni les délais de paiement. De plus, contrairement à la cession Dailly, vous pouvez bénéficier selon les termes de votre contrat de la prise en charge par le factor du suivi et du recouvrement des impayés en cas d'insolvabilité de vos clients.

L'affacturage s'adresse à **tout type d'entreprise** (artisans, commerçants, associations, professions libérales, micro-entrepreneurs...) quelle que soit leur activité ou leur taille, **à condition que leurs clients soient d'autres professionnels** : entreprises ou administrations. L'affacturage ne peut être utilisé pour les factures à régler de vos clients particuliers.

En choisissant l'affacturage, vous :

- **êtes payé rapidement** (24 à 48h selon le factor) c'est-à-dire bien avant l'échéance de la facture ;
- **disposez d'une visibilité** plus grande sur votre trésorerie ;
- gagnez du temps pour **vous consacrer au démarchage commercial et au développement de votre entreprise** ;
- **limitez les risques d'impayés.**

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

Il existe une forme dit « affacturage inversé » : dans ce cas c'est l'acheteur qui signe un contrat avec la société d'affacturage. Le paiement est alors effectué pour l'ensemble ou une partie choisie des fournisseurs (ex. fournisseurs stratégiques). Le fournisseur peut bénéficier d'un paiement anticipé (dès le bon à payer irrévocable de l'acheteur) ou d'un paiement comptant. Depuis 2019 ce dispositif peut être utilisé par un donneur d'ordre public à l'attention de ces fournisseurs

**Comment
le mettre
en place ?**

Si vous convenez ensemble d'une solution d'affacturage, votre banque vous mettra en relation avec un **factor**, société de financement ou établissement spécialisé, souvent un de ses filiales. Le **contrat d'affacturage** proposé par le factor fixera le cadre dans lequel votre entreprise pourra céder ses factures.

Le factor va évaluer les risques liés au règlement de vos factures (avoirs, litiges, impayés...). Pour se prémunir, il pourra :

- demander une **assurance-crédit**, sauf si vous travaillez avec des collectivités ou des administrations par exemple (le risque de non-paiement est limité) ;
- constituer un **fonds de garantie** en retenant sur vos 1^{ères} factures une somme proportionnelle à votre poste clients (c'est-à-dire l'ensemble des factures émises par votre entreprise sur vos clients). Le factor pourra ensuite financer jusqu'à 100 % du montant des factures suivantes.

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.

L'assurance-crédit est optionnelle et 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 et vous aider dans la sélection de vos relations commerciales, suivant le risque présenté.

Les sommes non utilisées du fonds de garantie sont restituées en cas de rupture de vos relations avec le factor ou de non-renouvellement du contrat.

Comment se déroulent les opérations d'affacturage ?

Pour chacun de vos clients, vous devez indiquer au factor à l'aide d'un **bordereau d'affacturage** le montant et le nom du client de chacune des factures que vous lui confiez, ses coordonnées et son numéro de Siret.

Le **factor** analyse la situation du client pour mesurer le risque d'impayé avant de vous donner son accord sur un niveau de garantie pour ces créances. S'il est d'accord, vous devez :

- **remettre au factor la copie des factures** que vous avez émises en mentionnant les délais de paiement ou remises accordés à votre client ;
- **informer votre client que vous cédez vos créances** à un factor (mention sur la facture notamment) ;

Le **factor vous avance alors la somme** correspondant à chaque facture reçue, déduction faite des frais et du pourcentage qu'il prélève pour constituer le fonds de garantie.

Enfin, le **factor reçoit le paiement des factures à échéance** directement par votre client. À défaut, il gère les éventuels impayés.

Que se passe-
t-il en cas
d'impayé(s) ?

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 (cf. supra).

- **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.

Combien
ça coûte ?

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

- **une commission de financement** pour rémunérer l'avance de trésorerie consentie, jusqu'au paiement final par votre client ;
- **une commission d'affacturage** pour les frais de gestion, incluant le coût des éventuelles relances, du recouvrement et le cas échéant celui de la garantie contre l'insolvabilité de votre client ;
- **dans le cas de mise en place d'un fonds de garantie** pour couvrir le risque de factures impayées, la participation financière à celui-ci.

D'une manière plus globale, **le factor peut aussi 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 : au coût du financement des créances il faut ajouter celui des différents services et options supplémentaires, notamment s'il s'agit de traiter du recouvrement ou de s'assurer en cas d'impayé.

Pour faciliter et simplifier l'accès des Très Petites Entreprises à l'affacturage, de plus en plus de factors proposent une tarification au forfait, plus accessible pour ce type d'entreprises.



Glossaire des produits de financement bancaire court terme et de leurs principales composantes tarifaires.

L'ESSENTIEL

Financer ma TPE L'affacturage

- Vous confiez vos factures clients à un établissement financier spécialisé (factor).
- Il vous avance l'argent correspondant, 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.

lesclesdelabanque.com



FÉDÉRATION
BANCAIRE
FRANÇAISE

