



Finance

Bien négocier son contrat d'affacturage

La cession de créances permet aux entreprises de financer leur croissance. Pour y parvenir, un contrat bien établi offre une meilleure maîtrise des coûts.

ARNAUD DUMAS

Longtemps considéré comme une solution de dernier recours pour entreprise en voie de disparition, l'affacturage est devenu une alternative au crédit bancaire. Au premier semestre 2011, 84,7 milliards d'euros de créances ont ainsi été financés par les sociétés d'affacturage en France. Un record pour cette technique. « Bien négocié, un contrat d'affacturage permet de financer la

croissance, assure Pascal Ferron, le vice-président du réseau d'expert-comptable, Baker Tilly France. D'autant que, si on est certain de l'évolution de son chiffre d'affaires, on est sûr du montant que l'on va emprunter. » Le principe du « factoring », très développé dans les pays anglo-saxons, consiste à céder tout ou partie de ses créances à un tiers (le « factor »). Celui-ci avance le paiement des factures moyennant une commission. Toutefois, si les factors ont beaucoup réduit leurs tarifs ces dernières années, rentrer dans les détails du contrat permet de ne pas être surpris par des coûts cachés.

[1] CERNER SES BESOINS AVEC PRÉCISION

Il est en effet facile de se perdre dans les méandres de l'affacturage. La solution traditionnelle, ou « full factoring », comprend trois services : la gestion du poste client (y compris le recouvrement des factures), l'assurance-crédit et le financement. Toutes les entreprises n'ont cependant pas besoin des trois. « Notre métier consiste d'abord à trouver la solution technique la plus adaptée », explique ainsi François de Chantérac, associé au cabinet de courtage en assurance-crédit et en affacturage Jean Busnot. Une entreprise rigoureuse dans la gestion de son poste client et dont les factures sont réglées sans retard aura tout intérêt à opter pour une solution de factoring « non gérée », c'est-à-dire dans laquelle la société d'affacturage délègue la gestion du poste client à l'entreprise. À l'inverse, pour une entreprise qui maîtrise mal les délais de paiement de ses clients, l'affacturage complet peut représenter une solution de gestion plus rigoureuse. Lorsqu'en 2007, le groupe Arc International décide d'utiliser l'affacturage pour contribuer au financement de la restructuration de ses usines américaines et européennes et au développement de ses activités dans les pays émergents, Axel Bhat, le directeur financier, prend son temps. « Nous avons travaillé en mode projet, en faisant intervenir une cinquantaine de personnes issues de plusieurs métiers de l'entreprise, se souvient-il. Cela a pris trois mois pour la préparation du contrat, puis autant pour la mise en place technique. » Au final, le spécialiste des arts de la table a opté pour la cession de sa balance des paiements. Son factor finance un pourcentage de son chiffre d'affaires mensuel fondé sur la balance globale et non sur chaque facture. Arc garde la maîtrise de son compte client, réduit son coût d'affacturage, tout en simplifiant la procédure.

[2] VOIR AU-DELÀ DU TAUX D'INTÉRÊT

Une fois la solution d'affacturage déterminée, l'entreprise peut négocier le tarif. Celui-ci se compose du taux d'intérêt, en général indexé sur l'Euribor, majoré

e-BRIEFING

EXCLUSIF

La note d'un expert à télécharger



De bonnes factures



Henri du Clary, associé chez Jean Busnot.

> Les abonnés peuvent télécharger gratuitement, ce document sur notre site usinenouvelle.com/ressources



Pour son affacturage, Arc International a retenu une solution qui lui permet de garder la main sur son compte client.

d'un écart défini en fonction des éléments financiers de la société. Il peut varier en moyenne entre 0,80 % et 1,7 %. S'ajoute la commission d'affacturage (de 0,15 % à 1 %) qui dépend du volume de chiffre d'affaires cédé, du nombre et de la nature des clients cédés, du nombre d'avoirs et de factures, ainsi que de la situation financière de l'entreprise. « Ce qui est prépondérant, c'est la charge de travail afférente à la gestion des factures, explique Patrice Coulon, le directeur général de GE Capital, l'un des rares factors indépendants des banques. Nous pouvons réduire le coût si le compte client est bien géré. » Arc International en a joué auprès de son factor. « Nos clients sont tous de grands noms, il n'y a donc aucun risque pour la société de factoring », plaide Axel Bhat. Mais ces taux d'intérêts ne constituent que la partie visible des coûts. « Certaines entreprises obtiennent des taux très bas, mais payent de nombreux frais annexes », remarque Cyril Mourier, le directeur technique de De Rhins, un cabinet spécialisé en optimisation des frais bancaires et d'affacturage. Frais de dossiers, frais de tirage exceptionnel, frais d'audits, etc. Autant de surcoûts qui peuvent surprendre à l'usage. Le groupe Plymouth cède près de 70 % du montant de ses factures. « Notre pres-

tataire nous facture 50 euros lorsque nous demandons un virement immédiat, remarque Alain Burel, le directeur financier de la PMI lyonnaise d'une centaine de salariés spécialisée dans le caoutchouc. Nous avons donc arrêté de les utiliser. » Les experts de De Rhins optent quant à eux pour une solution plus radicale : « Nous demandons de faire disparaître les frais annexes, quitte à concéder un pourcentage sur la commission, assène Cyril Mourier. Nous préférons les forfaitiser pour simplifier la gestion. »

[3] ASSURER LE SUIVI DE SON COMPTE CLIENT

La gestion de l'affacturage n'est pas transparente pour l'entreprise. D'abord parce qu'il faut tous les mois assurer le rapprochement des comptes avec son factor. « Cela demande un gros travail car nous traitons 8 000 factures par an, souligne Alain Burel. On ne supprime pas un poste en passant à l'affacturage ! » Ensuite parce que le suivi permet de vérifier la bonne application des taux d'intérêt ou des jours de valeur appliqués à l'imputation des factures. « Il nous arrive de générer des économies en faisant simplement respecter les clauses contractuelles », conclut Cyril Mourier. ■