

## MINI-GUIDE PROFESSIONNELS NUMERO 5

# L'affacturage et l'assurance-crédit

**L'affacturage ou « factoring » est un mode de financement du poste Clients d'une entreprise.**

**Cette méthode consiste, pour une entreprise, à céder les créances qu'elle possède sur ses clients, à un organisme financier spécialisé, souvent lui-même filiale d'un grand groupe bancaire.**

**Ainsi, en revendant ses créances à cet organisme, l'entreprise récupère immédiatement de la trésorerie, grâce au règlement partiel du montant des factures cédées. Cet organisme se charge ensuite d'en assurer le recouvrement.**

## 1. Qui peut avoir recours à l'affacturage ?

L'affacturage est une technique de financement au service de tout type d'entreprise, dans tous les secteurs d'activité quelle que soit leur taille, à condition qu'elles travaillent avec une clientèle d'entreprises.

Cependant, comme pour tout financement, un accord préalable de l'organisme financier est nécessaire.

## 2. Quels sont les avantages de l'affacturage ?

Lorsque vous vendez des biens ou des services à une autre entreprise, votre créance apparaît au moment où vous émettez la facture.

Si cette facture est payable à une échéance convenue, sans affacturage, vous devrez attendre cette échéance pour encaisser les fonds.

Les avantages de l'affacturage sont de nombreuses natures :

- ➔ la possibilité de retrouver votre trésorerie immédiatement, dès la facturation, sans attendre l'échéance,
- ➔ la tranquillité, puisqu'une fois votre créance cédée, vous n'avez plus à effectuer les tâches administratives liées au paiement de votre facture. C'est l'organisme financier qui prend en charge le suivi du règlement,
- ➔ une grande fiabilité des informations commerciales sur vos clients,
- ➔ un gage de sérieux et de bonne gestion de votre part vis-à-vis des tiers, puisque vous sécurisez votre poste clients,
- ➔ la possibilité de déléguer le suivi des impayés et éventuellement du recouvrement,
- ➔ la faculté de dégager du temps que vous pourrez consacrer à vos clients et à la bonne marche de votre entreprise.

### 3. Qu'est-ce-que le factor ?

Le factor ou affactureur, est l'organisme financier spécialisé avec lequel vous signez un contrat d'affacturage.

Ce contrat fixe le cadre dans lequel vous pouvez céder vos factures à cet organisme.

Dès la signature du contrat, vous pouvez lui remettre vos factures à mesure de leur émission, dans les conditions préalablement fixées.

Votre factor vous règle le montant convenu et assure auprès de votre client le recouvrement de la créance à son échéance.

### 4. Comment procède-t-on en pratique ?

Avant de vous donner un accord sur un contrat d'affacturage, votre factor analyse votre fichier clients, afin d'en mesurer les risques. Pour ce faire, il vous demande de lui fournir, pour chaque entreprise cliente, ses coordonnées, son numéro de Siret et le montant de l'encours de factures que vous envisagez de lui confier.

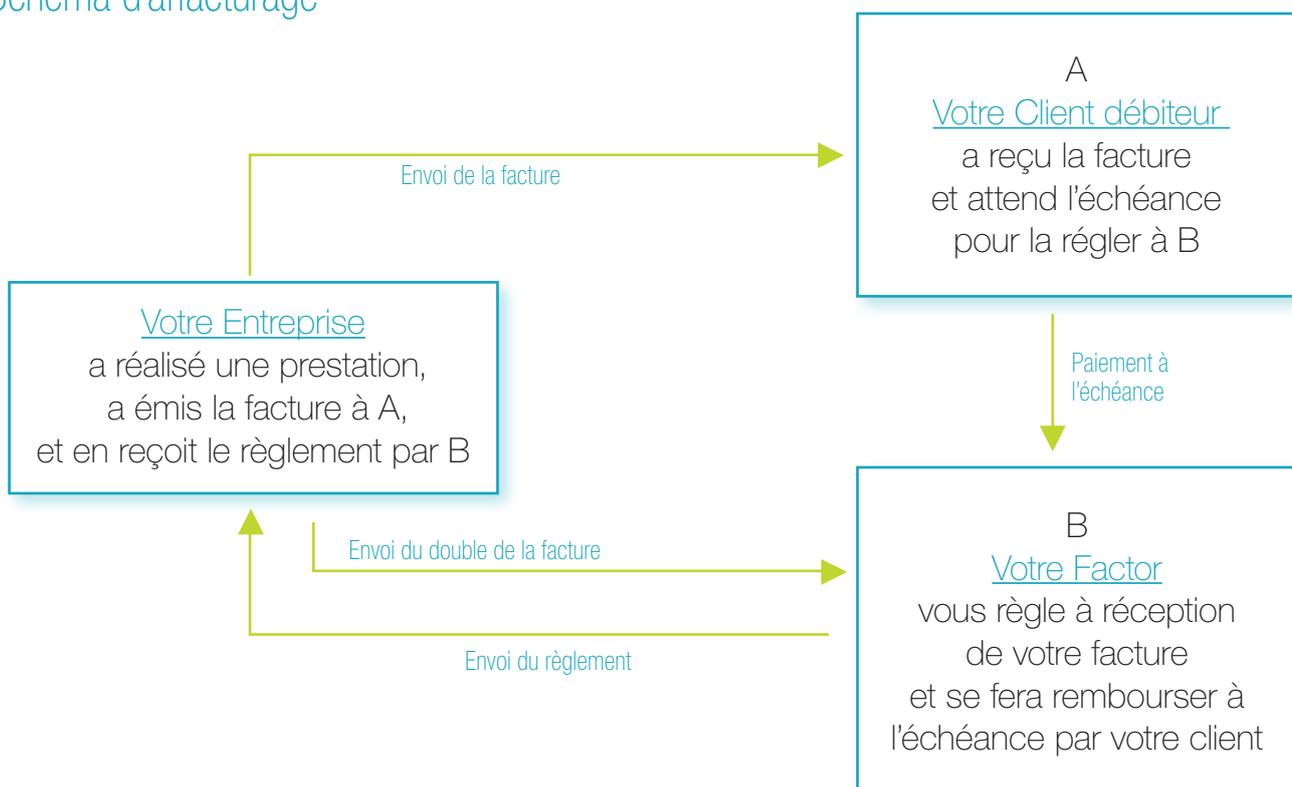
Après signature de votre contrat d'affacturage, vous remettez à votre factor, une copie de la facture que vous avez émise, mentionnant le délai de paiement accordé à votre client.

Le factor vous règle la somme correspondant à chaque facture reçue, après déduction de ses frais et d'une éventuelle retenue de garantie (voir page 18).

Il se charge de se faire payer à l'échéance, directement par votre client et fait son affaire des impayés éventuels.

Ainsi, en récupérant les liquidités des factures que vous avez émises, vous reconstituez votre trésorerie.

### Schéma d'affacturage



## 5. Combien coûte l'affacturage ?

Le factor finance votre poste Clients et à ce titre se rémunère sur ce financement.

Cette rémunération tient compte du risque qu'il prend dans cette opération, ainsi que du coût du service de recouvrement.

Généralement, le factor prélève sur chaque remise de factures :

- une commission d'affacturage correspondant aux frais de gestion du factor, incluant le coût des éventuelles relances et recouvrement qu'il pourrait être amené à effectuer,
- une commission de financement correspondant à l'avance de trésorerie consentie. Cette commission est exprimée sous la forme d'un taux appliqué au montant financé et sur la durée du financement (comme pour l'escompte),
- une participation à un fonds de garantie destiné à couvrir le risque de factures impayées. La somme versée dans ce fonds correspond à un pourcentage du montant de chaque facture conformément aux dispositions négociées dans le contrat.

## 6. Qu'est-ce que la retenue de garantie ?

Votre contrat prévoit généralement une retenue de garantie destinée à couvrir le risque de facture impayée.

Le montant de cette retenue dépend de votre contrat et reste fonction de l'estimation du risque supporté par le factor, sur votre entreprise et sur vos clients.

Une somme est prélevée sur chaque facture que vous remettez à votre factor, jusqu'à la constitution d'un fonds dit « de garantie », représentant un pourcentage sur le volume total confié au factor.

Une fois le fonds de garantie constitué, la retenue de garantie n'est plus prélevée sur chaque facture, et le fonds est conservé par votre factor.

Cette somme peut être utilisée par le factor en cas de difficultés de recouvrement des factures cédées.

Ce fonds de garantie vous est restitué par votre factor en cas de rupture de vos relations ou de non renouvellement du contrat à l'échéance.

## 7. Quels sont les travaux pris en charge par le factor ?

Le factor prend en charge le suivi, la gestion et le recouvrement de vos créances commerciales :

- suivi du paiement à l'échéance
- relances éventuelles
- gestion des demandes de prorogations éventuelles
- gestion des impayés éventuels
- recours contentieux si nécessaire

## 8. Comment s'effectue le partage des risques entre le factor et l'entreprise ?

Selon le contrat que vous avez signé, vous pouvez :

- soit supporter l'impayé de votre client en cas d'insolvabilité de sa part, et après les relances infructueuses de votre factor,
- soit choisir de faire supporter ce risque à votre factor, jusqu'à 100% de la créance, selon les termes de la négociation de votre contrat, c'est l'assurance-crédit.

## 9. Qu'est-ce-que l'assurance-crédit ?

L'assurance-crédit est un service optionnel de l'affacturage, souvent proposé par les factor, mais aussi par des sociétés d'assurance spécialisées.

Ce service vous permet de vous prémunir contre le risque d'insolvabilité de votre clientèle, ou bien contre des risques extérieurs à l'entreprise concernée (risque de marché, de secteur, ...)

Egalement, l'assureur-crédit tient à jour une cotation de chaque entreprise ; celle-ci sert de référence dans les échanges commerciaux nationaux et internationaux.

## 10. L'assurance-crédit dans vos opérations internationales

L'assurance-crédit peut également intervenir dans vos opérations commerciales d'exportation.

En effet, les principaux services proposés optionnellement sont :

- ➔ les renseignements sur la solvabilité de vos clients étrangers,
- ➔ des renseignements sur le risque pays (risque politique, risque économique, ...),
- ➔ une caution bancaire et douanière auprès de votre client étranger,
- ➔ un service de recouvrement contre les éventuels impayés sur l'étranger,
- ➔ une couverture contre le risque de change.