

Retards de paiement : ça a assez duré !

Plus que jamais, la bonne gestion de la trésorerie devient le nerf de la guerre. Grâce à l'affacturage, les retards de paiement ne sont plus qu'un mauvais souvenir.

Près de 60% des dépôts de bilan des TPE sont le fait de non-paiement de leurs clients ! Ce constat met en évidence les problèmes d'encaissements tardifs dont souffrent bon nombre d'entreprises. Certes, le gouvernement n'est pas sourd à ces difficultés, en atteste l'application de la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 : elle impose en effet depuis le 1^{er} janvier 2009 un délai maximal de règlement de 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la

date d'émission de la facture. Mais en cette période de crise économique, ces mesures restent insuffisantes et le recours à l'affacturage semble une réponse évidente aux besoins en trésorerie ainsi qu'à un financement à court terme.

Définition

Longtemps réservé aux grosses entreprises bien implantées, l'affacturage ou factoring s'est développé, dans un premier temps, aux États-Unis (années 60) avant de débarquer sur le vieux continent et d'y prendre de l'ampleur depuis peu. Son principe est somme toute assez simple. Une entreprise prend contact avec l'un des gros factors du marché afin que celui-ci acquiert les créances (pas dans leur totalité mais à hauteur de 80 à 90%), assure l'encaissement de ces dernières et supporte les pertes éventuelles en découlant (contrat d'assurance-crédit).

«L'affacturage supplée à ce souci de trésorerie et d'encaissement. Plutôt que d'attendre que son client le paie avec du retard, un entrepreneur peut trouver un

établissement financier à qui il va confier la gestion de sa facture pour bon encaissement et financement. En contrepartie, il va laisser un pourcentage plus ou moins élevé en fonction des services qu'il va demander à l'affacturage», précise Pascal Abel, cofondateur de Sefairepayer.com, un site spécialisé dans le recouvrement. Le factoring a l'avantage de réunir en une seule opération : le financement des créances sous 48 heures, la gestion du poste clients (relance, suivi...) ainsi que la sécurisation de ce dernier avec un transfert du risque.

Quels coûts ?

Même si chaque entreprise est différente et fait l'objet d'une proposition spécifique de la part des sociétés de factor, le coût de la prestation se base sur les éléments suivants :

- commission d'affacturage. Elle oscille entre 0,5 et 2% du chiffre d'affaires du client dont les factures sont prises en compte par le factor ;
- commission de financement. Établie en fonction de la prise de risque sur l'entreprise, elle est par conséquent calculée selon le taux Euribor ;
- fonds de garantie. Restitué en fin de



Les acteurs qui passent à la caisse

GE Factofrance	Financement déplaçonné, gestion et recouvrement du poste clients, garantie contre les risques d'impayés.
Eurofactor	Affacturage, solutions de financement et de gestion du poste clients adaptées à tous types d'entreprises.
Factocic	Financement (par cession des créances), gestion du poste clients.
Natixis Factor	Solutions de gestion du poste clients (affacturage, assurance-crédit...).
CGA	Gamme de produits adaptée à la taille de l'entreprise.
BNP Paribas Factor	Relance du poste clients, recouvrement de créances, assurance-crédit...
Cofacredit	Gestion du compte clients, financement...

«La trésorerie assure la fonction de joint de culasse»

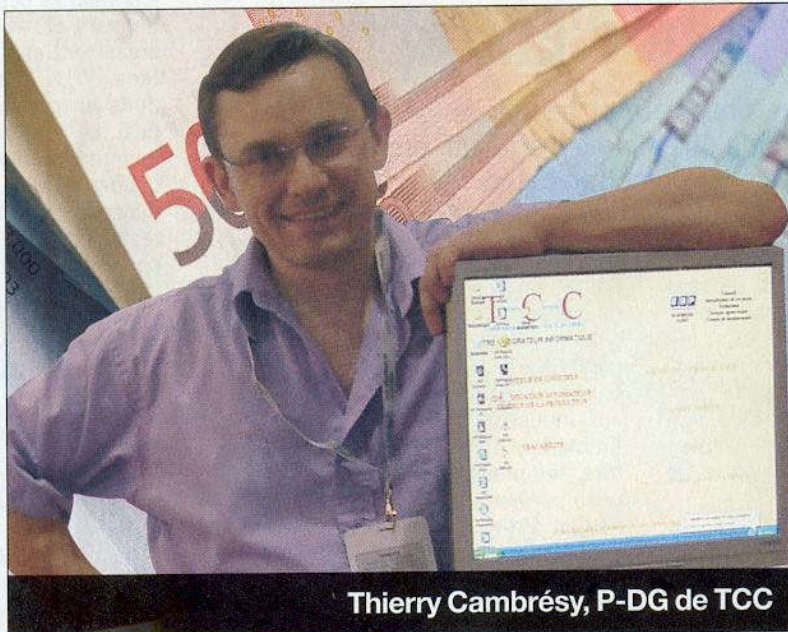


Pourquoi avez-vous recours à l'affacturage ?

Il me semble que ce système répond à deux problématiques : être capable de vendre nos créances à un factor de telle manière à encaisser le fonds de facture avant terme et lui confier le recouvrement de celle-ci ; pouvoir conditionner chez un factor un ensemble de factures, de clients que nous avons identifiés à risques. Notre objectif est d'améliorer notre performance commerciale par la mise en place de différents processus de gestion et de recouvrement. Avant d'avoir recours à l'affacturage, nous avons réalisé une petite étude afin d'identifier les factures qui étaient soldées entre 40 et 50 jours.

Est-ce que la crise a accéléré votre démarche ?

Quand nous avons mis en place notre étude, le facteur de la crise n'a pas été pris en compte. D'ailleurs, dans notre secteur d'activité, nous ne la voyons pas encore réellement arriver : ses effets devraient se faire sentir dans six ou sept mois environ. La crise n'a donc pas été le moteur de cette réflexion, néanmoins, quand nous avons vu ce qui se passait



Thierry Cambrésy, P-DG de TCC

sur le plan économique, nous nous sommes dit qu'elle pouvait accélérer le processus de non-paiement de clients déjà contractés. C'est un élément complémentaire qui est venu conforter notre idée de départ : ménager notre trésorerie. Tant que nous ne sommes pas payés, la trésorerie assure en effet la fonction de joint de culasse de la société et évite le recours à des crédits extérieurs qui peuvent être compliqués à obtenir.

Qu'est-ce que cela vous coûte ?

Quand nous avons décidé de recourir à l'affacturage, nous avons consulté directement des factors et nous avons consulté Sefairepayer.com sur ses offres de factoring. Pascal Abel m'a alors adressé à l'un de ses consultants (spécialiste du factoring) qui a fait une étude pour mon compte. Il est venu abonder dans le sens d'un comparatif de factors que nous avons commencé. Résultat de la grille : entre

7.971 et 11.462 euros le coût annuel sur un coût total d'affacturage d'une facture à délai de 60 jours de paiement ; entre 9.323 et 12.852 euros le coût annuel sur un délai de 80 jours. En termes de coût, certes la commission d'affacturage est importante, mais d'autres points sont à prendre en considération comme le problème de concentration ou non sur l'encours – si cette dernière dépasse 25 à 35%, certains factors n'assurent

plus l'encours pour ce client –, le financement standard après échéance, le montant de la caution délictuelle, les frais financiers postcomptes et la quantité de financement.

L'affacturage est-il une solution efficace pour faire face à la crise ?

Ce n'est pas une solution complète, mais je pense que c'est une solution efficace si elle est couplée à d'autres éléments comme le fait d'avoir une bonne gestion et d'anticiper largement l'avenir pour ne pas être fragilisé encore plus. Il faut agir sur la stratégie (sur les modes de règlement pour assurer la stabilité de la trésorerie et se développer en période de crise), la structure (structuration du mode de règlement), l'identité (la valorisation de ce que l'entreprise sait faire et la qualité de ses modes de paiement auprès de ses clients). L'essentiel est de présenter des garanties à nos fournisseurs et grâce à l'affacturage, nous nous assurons que nous sommes payés lors de nos ventes, ce qui nous permet de les payer en retour.

contrat, il correspond à un pourcentage du montant de chaque facture.

En faisant appel à des courtiers ou des sociétés intermédiaires, qui négocient auprès des factors des tarifs avantageux, il est possible de réaliser quelques économies. « Nous avons lancé notre service d'affacturage cet automne sous la pression amicale de nos clients », explique le cofondateur de Sefairepayer.com, avant d'ajouter « il s'agit d'un produit annexe à notre cœur de métier qui est de réclamer des sous ! ». À la manière d'un courtier en crédit immobilier, ce site fonctionne comme un intermédiaire : « Avant, les boîtes de factor s'adressaient surtout aux directeurs

financiers de grandes entreprises. Aujourd'hui, les choses commencent à changer. De notre côté, nous mettons tout notre poids dans la négociation, chose que ne peut pas faire le petit créateur ou la TPE. Nous avons une légitimité dans notre métier, une crédibilité sur la gestion, nous savons de quoi nous parlons. Nous interrogeons donc les sociétés d'affacturage (qui sont toujours des établissements financiers ou des filiales d'établissements financiers), établissons un bilan des atouts et inconvénients, proposons un panel de solutions... ». À partir de cette synthèse, les



Pénalités de paiement !

L'affacturage est nécessaire pour bon nombre d'entreprises puisque malgré les pénalités de paiement définies par les textes de loi en cas de retard, la réalité est tout autre. « Un jour, nous avons été devant le tribunal de commerce de Toulouse avec un de nos clients qui avait choisi le forfait judiciaire. Les intérêts cumulés de retard étaient d'à peu près 300 ou 350 euros, mais nous nous sommes faits deux fois sortir par le tribunal qui n'a pas appliqué la loi », explique Pascal Abel, cofondateur du site Sefairepayer.com.

clients, créateurs, TPE et petites PME peuvent prendre leur décision. Un patron averti en vaut deux.

Marie Guyader