

INTRODUCTION

Ancienne dans son rôle commercial, l'activité d'affacturage a connu son véritable développement financier aux XIX^e et XX^e siècles dans le monde anglo-saxon, ...

L'origine de l'affacturage remonte à l'Antiquité, même si cette technique n'était pas utilisée dans l'exercice d'une activité financière, mais dans un contexte commercial. Les marchands phéniciens, grecs ou romains, établis dans des comptoirs recevaient alors des marchandises des producteurs afin de les revendre pour le compte de ces derniers. Au Moyen-Age, ces « facteurs » deviennent itinérants puis accompagnent aux XVI^e et XVII^e siècles le développement des empires coloniaux en qualité de dépositaires-vendeurs. Peu à peu, ces agents économiques financent les fournisseurs des marchandises en dépôt et assument le risque de non-paiement par les débiteurs ; l'affacturage prend dès lors son aspect moderne. Son véritable essor remonte cependant aux XIX^e et XX^e siècles, avec le financement par la Grande-Bretagne du commerce du coton que ses émigrants aux États-Unis désiraient exporter. Le développement de l'industrie textile et l'amélioration des transports ont progressivement transformé les factors en intermédiaires financiers.

... avant de gagner l'Europe continentale dans les années soixante.

Cette technique, principalement utilisée dans le monde anglo-saxon, a été implantée en Europe continentale dans les années soixante, par des réseaux américains qui ont créé, en association avec des partenaires de chacun des pays concernés, des sociétés d'affacturage. Après une période de relative stagnation, le marché mondial de l'affacturage a connu dans les années quatre-vingt une croissance accélérée, notamment en raison du succès de cette technique dans les pays européens, tandis que le marché américain marquait le pas.

La création de la première société d'affacturage en France remonte à 1964, lorsque le holding « International Factors », créé en Suisse par la First National Bank of Boston, a recherché, pour accompagner sa clientèle d'exportateurs étrangers dans notre pays, un partenaire susceptible de prendre en charge la gestion des créances sur les importateurs français et de contribuer à l'alimentation de son réseau en informations financières. À cette époque également, les pouvoirs publics français mettaient l'accent sur le rôle de soutien aux exportations que pouvait apporter l'affacturage : la commission Gilet, chargée d'étudier la modernisation des méthodes de crédit à court terme dans le cadre du V^e Plan, avait ainsi favorablement envisagé cette technique, dont la contribution à l'exportation est restée en pratique assez limitée. L'activité internationale d'affacturage n'a, jusqu'à une période récente, guère progressé, les échanges internationaux continuant de s'appuyer sur les techniques traditionnelles.

La France, pour sa part, connaît une croissance de cette activité particulièrement marquée depuis le milieu des années quatre-vingt.

Sur le marché français, en revanche, le produit, considéré comme plus particulièrement réservé aux entreprises les plus fragiles, ou éprouvant des difficultés pour entretenir des relations « normales » avec les banques classiques, a connu, depuis le milieu des années quatre-vingt, un développement soutenu, qui s'est accéléré dans la période récente. Cette tendance contraste avec le recul de l'activité qui a affecté l'ensemble des sociétés financières agréées en France de 1990 à 1993. De surcroît, ces dernières n'ont pas bénéficié, en 1994, d'une croissance aussi forte (3,6 %) que celle des sociétés d'affacturage (23 %).

La présente étude s'est appuyée sur les données comptables et réglementaires relatives aux établissements de crédit spécialisés dans cette activité à titre principal ainsi que sur les réponses à un questionnaire adressé aux 23 établissements pratiquant couramment ces opérations (cet échantillon représente un chiffre d'affaires global de 126,5 milliards de francs en 1994 sur un total de 129,2 milliards de francs de créances prises en charge)¹⁽⁵⁹⁾.

On se propose, dans une première partie, de définir l'affacturage, tant domestique qu'international, et de replacer cette technique parmi les autres modes de financement et de garantie des créances commerciales à la disposition des entreprises. Dans une deuxième partie, consacrée aux modalités de cette activité en France, on exposera le contexte économique dans lequel elle s'inscrit et les caractéristiques des intervenants (sociétés d'affacturage/clientèle), avant d'en comparer les spécificités à celles d'autres pays occidentaux. Dans un troisième temps, on poursuivra l'analyse sous ses aspects plus directement comptables et prudentiels avant de conclure, dans un quatrième volet, sur les perspectives qui s'offrent à l'affacturage.

1. DÉFINITION ET PLACE DE L'AFFACTURAGE PARMIS LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT ET DE GARANTIE DES CRÉANCES COMMERCIALES DES ENTREPRISES

1.1. L'affacturage domestique

Offrant des prestations de recouvrement, de garantie, de financement et de gestion du compte-client, ...

L'affacturage domestique est à la fois une opération de recouvrement, de garantie, de financement et de gestion du compte-client.

1.1.1. Définition générale

L'opération d'affacturage est une technique utilisée par les entreprises en vue de mobiliser leur compte-client. Elle consiste en un contrat qui lie la société d'affacturage, communément appelée « factor », à son client, dénommé « adhérent ». Cette opération a pour particularité d'impliquer une collaboration active du factor et de l'adhérent, en particulier au niveau des échanges d'informations.

L'affacturage est défini par la Banque de France²⁽⁶⁰⁾ comme « le transfert de créances commerciales de leur titulaire (l'adhérent) à un factor qui se charge :

- d'en opérer le recouvrement,
- d'en garantir la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur,
- de régler, par anticipation, tout ou partie du montant des créances transférées ».

Elle constitue donc un achat de créances assorti d'un terme, avec paiement par anticipation.

... l'affacturage est une opération de crédit...

À ce titre, elle est une opération de crédit : elle répond, en effet, à la définition de l'article 3 de la loi bancaire du 24 janvier 1984 au terme duquel « constitue une opération de crédit (...) tout acte par lequel une personne agissant à titre onéreux met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ». C'est d'ailleurs pour inclure sans ambiguïté les activités d'affacturage dans le champ des activités bancaires que le législateur a modifié la première version de l'article 3. En effet, celle-ci prévoyait que les fonds mis à disposition étaient « destinés à être remboursés ». La notion de remboursement, qui introduisait une confusion entre « prêt » et « opération de crédit », ne pouvait pas s'appliquer à l'affacturage, technique par laquelle le factor ne se fait pas *rembourser* par le bénéficiaire du crédit (l'adhérent), mais se fait *payer* par le débiteur final.

Par ailleurs, la jurisprudence constante des tribunaux administratifs et judiciaires a, depuis, régulièrement confirmé que l'achat de créances non échues, par la voie du paiement subrogatif, constitue une opération de crédit.

... dont le support juridique est, dans l'immense majorité des cas, la subrogation conventionnelle.

La cession des créances avec signification par exploit d'huissier ou acceptation d'acte authentique impliquant un coût et des délais incompatibles avec les impératifs commerciaux, le support juridique du transfert de la créance a donc été, dès l'origine, la subrogation conventionnelle « expresse et simultanée au paiement », qui permet l'opposabilité aux tiers. La subrogation conventionnelle (articles 1249 et 1250 du Code civil) permet à un tiers de recueillir les droits, actions, privilèges ou hypothèques d'un créancier contre son débiteur, à condition que cette subrogation soit expresse et simultanée à la vente de la créance. La créance doit être née lors de la cession : une commande non livrée ne peut entrer dans le champ d'application. Dès lors, le transfert est opposable aux tiers sans autre formalité. L'inscription du montant de la créance subrogée au crédit du compte courant de l'adhérent sur les livres du factor équivaut à un paiement dont le bénéficiaire peut disposer.

Les quelques établissements d'affacturage qui utilisent la procédure dite « Loi Dailly » offrent à leurs adhérents des services peu différents, dans le principe, de ceux de leurs confrères. Dans ce cas cependant, le factor peut financer l'adhérent dès la commande et non pas seulement après émission de la facture comme pour la subrogation. L'inconvénient est que la cession Dailly doit être notifiée — par le factor ou par l'adhérent —, par mention sur la facture pour interdire au débiteur le paiement direct.

Les contrats prévoient le plus souvent l'exclusivité du recouvrement des créances au profit d'un factor, mais

celle-ci se rapporte — notamment lorsque l'adhérent est une grosse société — à une partie de la clientèle ou à certaines opérations (les exportations par exemple). Par ailleurs, sont insérées dans les contrats des clauses systématiques rappelant que le factor possède un recours légal contre l'adhérent en cas de fausses factures et de vices cachés ou de litiges techniques ; il peut alors demander le remboursement de ces créances sans cause. Le recours contre l'adhérent s'exerce par la rétrocession des créances qui sont contre-passées en compte courant et, le cas échéant, par la résiliation du contrat.

De multiples avenants permettent à la fois d'ajuster le service rendu aux besoins des adhérents et de maintenir les risques encourus au niveau jugé approprié par le factor.

1.1.2. Description détaillée

Les trois métiers du factor : prestataire de services plus larges que ceux offerts par un cabinet de recouvrement, ...

L'originalité de l'affacturage réside donc dans l'exercice de trois métiers qui sont proposés à l'adhérent, en totalité ou à la carte : prestataire de services, assureur, banquier.

Le métier de prestataire de services, historiquement le premier, va bien au-delà des services offerts par un cabinet de recouvrement. En effet, le factor, qui n'intervient pas dans les relations commerciales de l'adhérent, remplit pour celui-ci des fonctions de :

- service crédit, par l'exercice d'une surveillance permanente de la solvabilité de sa clientèle ;
- service commercial, par la gestion du fichier d'acheteurs et les conseils de prospection ;
- service comptable en assurant la comptabilisation des factures, voire la facturation elle-même, et des encaissements ainsi que la remise en banque des règlements reçus des débiteurs ;
- service de recouvrement, en effectuant les relances qui peuvent être suspendues à la demande de l'adhérent ;
- service contentieux, le cas échéant.

En complément de la surveillance de la clientèle, le factor peut proposer également un service de renseignements ; il rentabilise ainsi les frais inhérents aux investigations qu'il est conduit à effectuer pour apprécier la qualité du papier qu'il achète.

Ces services sont rémunérés par une commission d'affacturage proportionnelle au chiffre d'affaires confié par l'adhérent.

... assureur lorsqu'il acquiert les créances sans recours contre l'adhérent, ...

Le métier d'assureur est exercé lorsque, comme c'est le cas le plus fréquent, le factor a acquis les créances sans recours contre l'adhérent. La cession étant parfaite, l'adhérent est certain d'obtenir le paiement définitif, soit à l'échéance de la créance commerciale, soit à une autre date convenue contractuellement. Sont ainsi couverts le risque de non-paiement à l'échéance et d'insolvabilité du débiteur.

Le factor est alors en risque sur le débiteur et se rémunère par une commission de garantie, souvent confondue dans la commission d'affacturage, dont le taux varie entre 0,5 % et 2,5 % de l'encours toutes taxes comprises de créances qu'il accepte de couvrir. Cet encours est dit « approuvé », comme pour l'assurance-crédit. L'approbation peut porter sur un client de l'adhérent ou une fraction des créances remises par ce dernier. Elle est fondée sur des critères particuliers liés à la documentation et aux renseignements que le factor a réunis. L'un d'entre eux peut être l'approbation par une société d'assurance-crédit qui partage alors le risque avec le factor.

La garantie porte sur l'intégralité de l'encours et fonctionne comme une ligne de crédit confirmé. Les créances non approuvées — pour lesquelles aucune garantie n'a été ouverte — peuvent néanmoins être gérées par le factor. En cas d'impayés, celles-ci seront généralement rétrocédées à l'adhérent. La ligne peut être ouverte au coup par coup ou bien de manière « revolving ». Grâce au mécanisme du compte courant, les paiements effectués par le client sont alors imputés en priorité sur les factures garanties. Certains contrats, combinant l'utilisation de la cession Dailly avec un mode de financement « revolving », laissent au factor la possibilité de se servir des factures non financées et non garanties pour couvrir le risque sur les autres créances.

... banquier par le paiement immédiat à l'adhérent de tout ou partie des créances qui ne seront qu'ultérieurement réglées par le débiteur.

Enfin, le métier de banquier apparaît quand le factor met à disposition de ses adhérents, sans délai, un montant égal à tout ou partie des créances acquises : il consent alors un véritable crédit dont le terme coïncidera avec le règlement des créances par le débiteur. Durant cette période, il se rémunère par une commission de financement calculée prorata temporis, qui est précomptée ou postcomptée. Selon les cas, le financement est supporté par la trésorerie du factor lui-même (l'adhérent reçoit dans les deux jours un chèque ou un virement) ou bien est à la charge d'une banque tierce ; le factor souscrit alors des billets à ordre — moyennant une commission d'intervention de l'ordre de 1 % généralement — susceptibles d'être

escomptés par les banquiers de l'entreprise.

Les créances non approuvées, c'est-à-dire non garanties, peuvent donner lieu à un règlement sans délai, mais celui-ci est analysé comme une avance consentie à l'adhérent et remboursable à l'échéance des créances. Le factor supporte dans ce cas un risque sur l'adhérent. En revanche, si les créances ont été achetées sans recours contre ce dernier, le risque porte sur le débiteur.

Il existe une variante, sous la forme du contrat à maturité, qui prévoit un financement entre l'échéance contractuelle et le paiement effectif de la créance, en cas de retard de règlement de la part du débiteur.

En principe, l'adhérent avise tous ses clients qu'ils doivent régler le factor. Il remet ses factures au factor avec un bordereau récapitulatif et une demande de paiement accompagné d'une quittance subrogative. Après examen des factures, le factor effectue le règlement qui porte sur le montant des créances net des commissions et retenues de garantie dues. Dans la pratique récente, ces opérations ainsi que l'approbation des créances sont souvent automatisées (interrogations par Minitel, transmission informatique des factures, ...) et l'adhérent connaît immédiatement sa situation par rapport aux autorisations de financement ou de garantie données par le factor. Dans ce cas, l'approbation est davantage liée à un plafond qu'à une sélection au coup par coup.

Il existe cependant une modalité particulière d'affacturage qui ne donne pas lieu à notification au débiteur : l'affacturage confidentiel. Cette technique, souvent sollicitée par l'adhérent pour des raisons commerciales, lui permet de mobiliser son compte-client et d'obtenir la garantie du factor, sans pour autant déléguer le recouvrement des créances. Dans ce cas, l'adhérent doit être à même de fournir au factor l'état des règlements et des impayés.

La révision des lignes et la résiliation du contrat prennent effet sous réserve d'un préavis contractuel pour les factures non encore remises au factor, à l'exclusion des créances déjà nées. Un dépôt de garantie par adhérent peut être ouvert sur les livres du factor pour couvrir le risque qu'un adhérent se trouve dans la situation d'avoir bénéficié d'un financement pour un montant supérieur à celui des cessions de créances approuvées. En effet, les rétrocessions de créances peuvent excéder le solde du compte de l'adhérent. Ce dépôt de garantie est alimenté par un prélèvement correspondant à un pourcentage de l'encours approuvé lors de la cession des créances. Sous la pression de la concurrence, ces dépôts, qui peuvent se monter à 20 % de l'encours approuvé, se réduisent aujourd'hui à une fourchette allant de 2 % à 10 % en fonction de l'évaluation faite par le factor relative à la qualité de l'adhérent, allant même jusqu'à la suppression pour les adhérents de la meilleure qualité.

1.2 L'affacturage international

1.2.1. Un cadre juridique international : la convention d'Ottawa

Régi par la convention d'Ottawa, ...

Compte tenu des divergences entre les droits nationaux, des litiges pouvant naître du choix de la législation à appliquer, une réglementation uniforme est apparue nécessaire pour permettre le développement de l'affacturage comme technique de financement du commerce international. L'affacturage international est ainsi soumis à la convention d'Ottawa du 28 mai 1988 approuvée en France par une loi du 10 juillet 1991.

Cette convention définit l'affacturage comme un contrat entre un fournisseur et une entreprise d'affacturage en vertu duquel le fournisseur peut, ou doit, céder ses créances nées de contrats de vente à ses clients et dans lequel le cessionnaire prend en charge deux au moins des fonctions suivantes :

- la tenue des comptes-clients,
- l'encaissement,
- la protection contre la défaillance des débiteurs,
- le financement.

La convention précise également que le débiteur doit systématiquement être notifié et qu'il conserve toutes les actions opposables à l'exportateur. Elle fixe les cas où le recours du débiteur doit s'exercer contre le factor ou contre l'exportateur et rend sans effet les clauses interdisant la cession des créances.

1.2.2. Les particularités, mécanismes et marchés de l'affacturage international

Les exportateurs se heurtent fréquemment à des difficultés pour parvenir à s'imposer sur les marchés

étrangers. L'affacturage peut réduire, dans une certaine mesure, les investissements et les charges liés à cette activité (connaissance de la législation du pays, accès aux renseignements commerciaux locaux sur l'adhérent ou sur le débiteur...) et apporter un financement adapté.

... l'affacturage international, réalisé avec des correspondants étrangers ou dans le cadre d'un réseau international de factors indépendants, ...

Peu de factors français pratiquent l'affacturage international direct (contrat qui lie le factor à un adhérent étranger). Ainsi, la plupart des sociétés d'affacturage ont des correspondants étrangers qui sont eux-mêmes des factors locaux ; ceux-ci se chargent du recouvrement de la facture auprès de l'importateur et ne règlent le factor français qu'au moment de leur paiement par le débiteur. Dès lors, sauf s'ils garantissent le risque débiteur, les correspondants ne supportent qu'un risque administratif, le factor français continuant à assurer le financement des créances de l'adhérent, la gestion des comptes des débiteurs et à assumer le risque de crédit lié au financement ou à la garantie qu'il a accordé. Dans certains cas cependant, les correspondants assurent le risque de défaillance du débiteur final, une fraction de ces créances, le « ticket modérateur », restant à la charge du factor français.

Réciproquement, le factor français peut être correspondant pour une opération d'importation. Lorsqu'il garantit le factor étranger, il est lui-même, la plupart du temps, contregaranti à hauteur de 75 % par une société d'assurance-crédit.

Lorsqu'ils n'ont pas de correspondants locaux, les factors français font appel à un réseau international de factors indépendants. En l'occurrence, la quasi-totalité d'entre eux font partie de l'un des deux réseaux qui dominent le marché mondial : Factors Chain International (45 %) et International Factors Group (35 %).

La quotité garantie par les sociétés d'affacturage est de 100 %, au lieu de 85 % par la Coface, mais elle ne vise que les créances approuvées et ne couvre pas le risque politique ; toutefois le risque de change peut être partiellement pris en charge par le factor.

... reste encore d'importance modeste.

L'affacturage international ne représente encore que 7,6 % du chiffre d'affaires de la profession, mais sa croissance tend à s'accroître (+ 5,8 % entre les années 1990 et 1993 ; + 37,6 % pour le seul exercice 1994) selon les chiffres de la chaîne Factors Chain International. Les caractéristiques du chiffre d'affaires et des factures de l'adhérent (durée inférieure à 120 jours) sont proches de celles de l'affacturage domestique. Les opérations sont essentiellement concentrées sur la zone OCDE mais les interventions vers d'autres pays sont possibles, le prix et les conditions d'approbation étant modulés selon les pays et selon leur nombre. Concernant les factors français, 80 % de leur affacturage export est réalisé au sein de l'Union européenne.

1.3. La place de l'affacturage dans les modes de financement et de garantie et les techniques voisines

1.3.1. La place de l'affacturage parmi les techniques de financement des besoins d'exploitation des entreprises

L'affacturage a sa place à côté des autres modes de financement des besoins d'exploitation des entreprises ...

En France, les entreprises financent les deux tiers de leurs dettes à court terme en ayant recours au crédit inter-entreprises dont le montant représente environ 2 000 milliards de francs en 1994. Quant au système bancaire, sa contribution au financement à court terme des entreprises s'élève à 800 milliards de francs, utilisés à hauteur de 72 % pour couvrir le poste clients et à hauteur de 28 % pour financer les stocks, selon une enquête menée par la Sofres en 1994.

L'encours d'escompte représente 200 milliards de francs, les cessions Dailly 20 milliards de francs et l'affacturage 30 milliards de francs⁴⁽⁶¹⁾, le solde des financements bancaires étant constitué de concours de trésorerie.

Dans l'opération d'escompte, la banque met immédiatement à la disposition de son client le montant des effets de commerce que celui-ci lui présente par crédit d'un compte courant. Les factures commerciales sous-jacentes à cette opération ne sont pas transmises à l'établissement de crédit. Par ailleurs, la banque bénéficie des recours permis par le droit cambiaire, notamment contre le cédant en cas de défaillance du débiteur.

Instituée en 1981⁵⁽⁶²⁾ pour faciliter la mobilisation de créances par les circuits bancaires traditionnels, la cession Dailly est une cession de créances professionnelles qui peut servir, soit à garantir la banque en contrepartie d'une avance qu'elle a antérieurement consentie, dans le cas de la cession en garantie, soit à

financer l'entreprise bénéficiaire dans le cas de la cession-escompte.

Bien que pouvant servir de cadre juridique à l'affacturage, conformément aux objectifs de la loi (article 2-2 du décret d'application du 9 septembre 1981), la cession Dailly n'a, en effet, été adoptée que par quelques établissements spécialisés parmi les plus petits.

1.3.2. Les modes concurrents de garantie : l'assurance-crédit

... et de l'autre forme de garantie qu'est l'assurance-crédit ...

L'assurance-crédit recouvre trois types de services : la prévention du risque, le recouvrement de créances et l'indemnisation. L'assureur-crédit exerce ainsi des fonctions comparables à celles d'une société de renseignements et d'un cabinet de recouvrement réunis incluant la gestion des créances présentant un caractère contentieux. Il n'octroie pas de financement.

L'assureur procède lui-même au suivi et à la sélection des débiteurs. Avant d'accepter de couvrir un risque, il analyse la clientèle de son assuré. Le seul fait que l'assureur-crédit accepte partiellement ou en totalité la prise en charge du risque induit une sélection de sa clientèle par l'entreprise. Les approbations peuvent être données pratiquement en temps réel, par exemple, par Minitel.

Seules les créances pour lesquelles un non-paiement a été constaté sont prises en charge, à l'issue d'un délai contractuel. Il n'y a donc pas de gestion des factures avant leur terme. Après l'échéance, si la créance demeure impayée, l'assureur commence les démarches en vue de son recouvrement et dispose à cette fin du réseau des auxiliaires de justice.

... – dont les modalités de couverture des risques sont assez différentes – ...

En général, l'assureur couvre sans franchise jusqu'à 85 % d'un plafond dit autorisé le risque d'impayé sur un client approuvé et entre 50 % et 70 % du risque de sinistre sur un client non approuvé. Les contrats d'assurance-catastrophe couvrent les pertes sur un client qui sont comprises entre une franchise et un plafond globaux pour l'ensemble du portefeuille. Le règlement intervient soit neuf mois après la déclaration de l'impayé par l'assuré, soit dans le mois de l'ouverture de la procédure collective.

Le montant des primes est fonction du secteur, des sinistres antérieurs, du montant des encours et de leur répartition.

Les mêmes prestations existent à l'exportation, mais sont limitées aux pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), hormis celles de la Coface qui couvre en outre le risque politique.

Le marché (200 milliards de francs d'encours de garantie en 1994) est large (environ une entreprise assurable sur six souscrit un contrat d'assurance-crédit), mais concentré sur un petit nombre de grandes sociétés.

1.3.3. Les modes voisins de financement des exportations

1.3.3.1. La confirmation de commande

et de techniques de financement des exportations, tel la confirmation de commande ou le forfaitage, peu développées en France

Introduite en France en 1958, la confirmation de commande est encore très peu utilisée par les sociétés françaises et concerne essentiellement des entreprises exportatrices de matériel d'équipement.

Le support est une traite tirée par l'exportateur et acceptée par l'importateur, que la société de confirmation (la banque de l'exportateur le plus souvent) achète dès son émission, sans recours en cas de non-paiement (risque commercial) ou de non-transfert (risque politique).

Ce mécanisme présente des différences importantes avec l'affacturage. Il ne s'adresse pas à la même clientèle, puisque les opérations traitées sont uniquement des ventes à l'étranger, et n'a pas l'aspect partenarial de l'affacturage. Le contrat ne porte que sur des opérations ponctuelles, d'un montant élevé — supérieur à 200 milliers de francs en général — et payables à moyen terme ; il ne donne pas d'exclusivité à la société de confirmation sur les créances de son client. Enfin, le règlement sans délai fait obligatoirement partie du contrat.

1.3.3.2. Le forfaitage

Le forfaitage consiste en un achat au comptant, sans recours contre le vendeur en cas de défaut de l'importateur, de factures détenues sur un débiteur étranger moyennant un forfait qui rémunère le coût de l'escompte augmenté du risque lié à la signature du débiteur. Il peut financer l'exportation en partie, associé à

un crédit cofacé export par exemple, ou en totalité. Il s'applique à des ventes, de montant unitaire supérieur à 500 000 dollars, consenties à des pays dont le financement ne peut être assuré par le canal bancaire traditionnel en raison d'une dégradation passagère ou durable de leur situation. L'engagement de financement peut être pris dès l'offre commerciale, moyennant paiement d'une commission pendant la période précédant la mise à disposition des fonds. Ces derniers n'étant versés qu'après livraison, il n'y a toutefois pas de préfinancement. La durée du financement, comprise entre six mois et dix ans, correspond à celle de l'objet livré et son amortissement est semestriel ou annuel.

L'objet peut être un bien ou même une créance financière, le débiteur pouvant dans ce dernier cas être une banque.

Le support utilisé est une traite tirée par l'exportateur ou un billet à ordre émis par l'importateur. Assorti de l'aval d'un banquier du pays de l'importateur si la signature de celui-ci n'est pas de première qualité, ce papier est acheté par le forfaitaire.

Spécialité d'une dizaine de grandes banques anglo-saxonnes et de quelques courtiers, le forfaitage correspond à un besoin pour les exportateurs de biens d'équipement dont les clients étrangers utilisent ce produit et constitue un moyen de répartition géographique des risques pour les banques, grâce à l'existence d'un marché secondaire très actif. Cette technique est régie par le droit international privé.

L'assise financière des banques qui pratiquent le forfaitage doit leur permettre de faire face à des montants élevés de pertes sur un seul contrat, malgré la réassurance et le recours aux instruments financiers pour couvrir le risque de taux. En France, où la garantie Coface constitue souvent une alternative satisfaisante à ce produit, très peu de sociétés financières spécialisées effectuent ces opérations, quelques-unes d'entre elles ayant dû renoncer à leur agrément faute d'une activité et d'une rentabilité satisfaisantes.

Forfaitage et confirmation de commande procurent à l'exportateur un allègement de son endettement et le déchargent des travaux administratifs.

2. L'AFFACTURAGE EN FRANCE

2.1. Un contexte économique marqué par l'importance du crédit inter-entreprises

2.1.1. Les délais et retards de paiement

Bien qu'en baisse, les délais de paiement demeurent en France à un niveau élevé.

Si les délais de paiement, dès lors qu'ils sont négociés, font partie intégrante de la relation commerciale, l'existence de retards de paiement est de nature à fragiliser les entreprises qui les subissent ⁶⁽⁶³⁾.

Conscients des graves perturbations qu'entraîne cette situation, les pays de l'Union Européenne ont pris des mesures visant à mieux encadrer cet aspect essentiel des relations commerciales. Ainsi, la Commission Européenne a adopté, le 30 novembre 1994, une recommandation par laquelle les États membres sont incités à adopter des mesures juridiques ⁷⁽⁶⁴⁾ visant à « faire respecter les délais de paiement contractuels dans les transactions commerciales et à assurer de meilleurs délais de paiement dans les marchés publics ». Un projet de norme européenne fixe à 45 jours le délai de paiement maximum. De même, en France, la loi du 31 décembre 1992 ⁸⁽⁶⁵⁾ oblige les entreprises, sous peine d'amendes, à mentionner sur les factures la date du règlement ainsi que les conditions d'escompte pour paiement anticipé.

Dans les faits, si les délais de paiement ont connu une légère baisse depuis 1988, la France reste l'un des pays où ils sont les plus longs : entre 1988 et 1993, les délais fournisseurs sont ainsi passés de 76 à 68 jours d'achats TTC et les délais clients de 64 à 61 jours de chiffre d'affaires TTC ⁹⁽⁶⁶⁾.

2.1.2. Le crédit inter-entreprises *(67)

En légère augmentation, le solde du crédit inter-entreprises est sensiblement différent selon les secteurs.

Le crédit inter-entreprises est le résultat de pratiques commerciales entre clients et fournisseurs et provient d'un décalage dans le temps entre la vente d'un produit et son règlement. D'un point de vue

micro-économique, il correspond au solde des créances clients de l'entreprise (ventes encore non réglées) et de ses dettes fournisseurs (achats non encore payés) ¹¹⁽⁶⁸⁾. Ce solde, exprimé souvent en jours de chiffre d'affaires, reflète la situation prêteuse (solde positif) ou emprunteuse (solde négatif) de l'entreprise. D'un point de vue macro-économique, le solde du crédit inter-entreprises est la différence entre le total cumulé des créances clients et le total cumulé des dettes fournisseurs de l'ensemble des sociétés, différence rapportée au total cumulé des chiffres d'affaires ¹²⁽⁶⁹⁾.

Quelle que soit l'approche, l'ensemble des entreprises supporte en moyenne une charge d'endettement. Par ailleurs, on peut noter que les divergences en fonction des secteurs économiques sont importantes, même si elles se sont réduites depuis 1988. Par exemple, les deux secteurs les plus fortement prêteurs sont ceux des biens d'équipement professionnel et des biens intermédiaires. En revanche, d'autres secteurs sont structurellement emprunteurs, comme ceux du commerce de détail alimentaire et non alimentaire.

Sur la période récente, les deux approches (macro et micro-économique) rendent compte de façon légèrement différente des évolutions enregistrées du fait de la divergence de comportement des entreprises suivant leur taille ¹³⁽⁷⁰⁾. En effet, on peut noter que l'analyse macro-économique fait ressortir une certaine stabilité du solde du crédit inter-entreprises, qui est passé de 13,5 jours à 14,4 jours de chiffre d'affaires hors taxes de 1989 à 1992. L'approche micro-économique conclut à une légère augmentation du solde du crédit inter-entreprises (14,3 jours de chiffre d'affaires TTC en 1989, 16,3 jours en 1993), malgré la baisse de celui-ci pour les grandes entreprises de plusieurs secteurs (industries des biens d'équipement, services marchands, industries agro-alimentaires).

2.2. Un développement rapide et récent du marché des sociétés d'affacturage

2.2.1. Un développement qui a des causes diverses

Le développement récent de l'affacturage...

Le niveau du crédit inter-entreprises en France constitue un élément favorable au développement du marché de l'affacturage, comme semble l'indiquer la croissance de l'encours des créances acquises par les sociétés d'affacturage.

Alors que depuis une dizaine d'années l'encours de crédit des banques a progressé modérément, l'activité des sociétés financières d'affacturage est caractérisée par une tendance haussière marquée : les volumes ont doublé en cinq ans et quintuplé en dix ans. Cette évolution s'est encore accentuée au cours de l'exercice 1994 durant lequel les factors ont enregistré une progression de leur activité de 23 %.

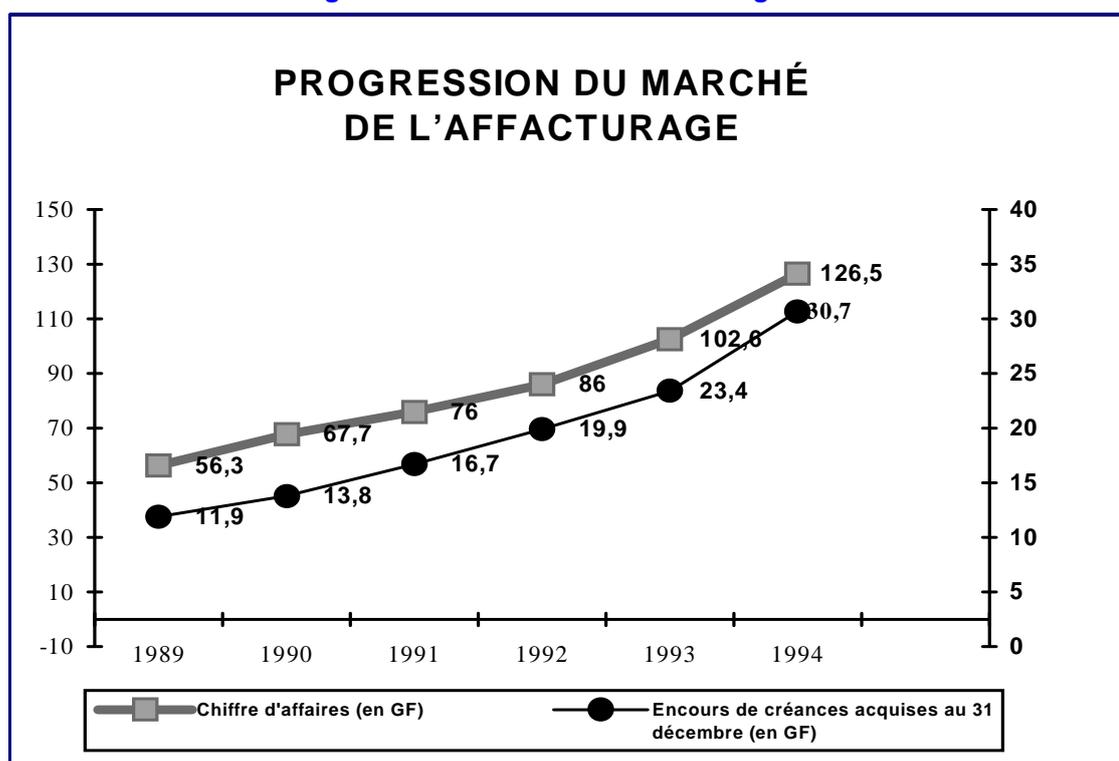
Développement de l'affacturage

(en GF)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Chiffre d'affaires *	56,3	67,7	76,0	86,0	102,6	126,5
Taux de variation (en %)		+ 20,2	+ 12,3	+ 13,2	+ 19,3	+ 23,3
Encours de créances acquises au 31 décembre	11,9	13,8	16,7	19,9	23,4	30,7
Taux de variation (en %)		+ 16,0	+ 21,0	+ 19,2	+ 17,6	+ 31,2

* Base : établissements ayant été retenus pour répondre au questionnaire.

Progression du marché de l'affacturage



2.2.1.1. Un effet rattrapage dans un marché sous-exploité

... peut s'expliquer en partie par des phénomènes conjoncturels, mais se fonde principalement sur l'amélioration de son image ...

L'influence de la conjoncture économique sur le développement de l'affacturage n'est pas aisée à déterminer. Selon certains professionnels, la reprise doit augmenter le nombre des sociétés répondant au profil de l'adhérent-type ; pour d'autres, au contraire, c'est l'augmentation des défaillances d'entreprises imputables aux retards de paiement, dans un contexte de ralentissement conjoncturel, qui expliquerait principalement l'expansion de ce marché. Si ces deux explications ne s'excluent pas, on peut aussi remarquer qu'une sélectivité accrue des établissements de crédit a pu conduire certaines petites et moyennes entreprises à se tourner vers l'affacturage.

En définitive, il semble que ce soit davantage le changement de perception de cette activité par les clients potentiels qui explique son « décollage » et le comblement d'un retard sur un marché dont le potentiel de croissance ne paraît pas épuisé. En effet, l'image donnée par cette technique 14(71) paraît s'améliorer, bien que de nombreuses entreprises continuent à mal connaître l'ensemble des services proposés par les sociétés d'affacturage.

La première motivation de la grande majorité des entreprises pour recourir à l'affacturage demeure le besoin d'un financement ajusté au cycle de production (les réponses au questionnaire adressé à la profession par le secrétariat général de la Commission bancaire placent cette motivation au premier rang dans 90 % des cas). Les autres aspects (protection contre les impayés, prestation de service...) semblent être encore largement méconnus de la clientèle des petites et moyennes entreprises, mais pourraient intéresser les plus grandes entreprises (gestion « industrielle » du compte-client, recouvrement...) 15(72). Enfin, l'appréciation insuffisamment précise des coûts internes de gestion du compte-client, fréquemment sous évalués, par rapport au coût de l'affacturage, paraît perdre du terrain.

Dans ces conditions, les efforts intenses consentis par un grand nombre de factors pour mieux faire connaître les avantages de cette technique devraient contribuer à soutenir la demande du produit affacturage, d'autant que le marché français semble offrir des perspectives de développement. Il ne représente, en effet, que la moitié de celui de l'Italie et de celui du Royaume-Uni et 40 % de celui des États-Unis.

2.2.1.2. Les avantages pour les adhérents

La certitude d'un paiement à une date contractuelle

... et sur les avantages que les utilisateurs y trouvent en termes de sécurisation des relations commerciales, ...

Si le premier avantage de l'affacturage réside dans le financement obtenu auprès du factor, notamment pour

les adhérents qui n'obtiendraient pas aisément les ressources dont ils ont besoin auprès du système bancaire, la sécurisation des relations commerciales constitue également un élément très apprécié : le recours au factor aide l'adhérent, grâce aux renseignements délivrés, à mieux sélectionner sa clientèle, et lui permet de transférer le risque de non-paiement sur un agent mieux armé pour le prendre en charge (grâce à la garantie de bonne fin donnée par le factor 16(73)). De plus, la connaissance par le débiteur final du paiement à un factor le conduit, dans certains cas, à mieux respecter les délais de paiement impartis. Le factor assure également une gestion active des comptes-clients en surveillant leur rotation ; il contribue à limiter le contentieux par une relance systématique qui est susceptible de prévenir certains litiges commerciaux résultant de la négligence et il réduit ainsi les retards intentionnels de paiement ; enfin, par la remise en banque au jour le jour des règlements, il abaisse les délais effectifs de paiement.

La prise en charge par un spécialiste de certains « investissements administratifs »

... d'externalisation d'activités administratives...

L'externalisation de tâches administratives, consommatrices de moyens humains, est aussi l'un des avantages recherchés par les adhérents. En l'occurrence, le factor offre une spécialisation gage d'efficacité, une gestion informatisée de la comptabilité et l'utilisation d'un outil télématique performant pour la transmission des informations hors de portée de beaucoup d'entreprises. Le factor fournit, à cet égard, les moyens d'absorber les mutations juridiques ou technologiques des modes de règlement.

La modulation des coûts en fonction de l'évolution de l'activité et des besoins

... et de transformation de coûts fixes en coûts variables.

Enfin, souvent considéré comme élevé, le prix des services d'affacturage doit être apprécié en tenant compte des économies réalisées sur le coût des autres prestations auxquelles peut avoir recours une entreprise : en financement (agios et escompte) et en garantie (police d'assurance-crédit) — ce qui représente environ un tiers du coût de l'affacturage — ainsi que sur les coûts liés aux retards de paiement et aux autres frais fixes (personnel, abonnement à une société de renseignements, relances et contentieux).

L'ordre de grandeur de l'ensemble de ces charges et du coût des impayés est en moyenne assez voisin du prix de l'affacturage 17(74). L'avantage de celui-ci tient à ce que les prestations sont facturées en fonction de l'évolution du chiffre d'affaires et du service désiré ; si la trésorerie de l'entreprise est excédentaire, le financement n'est pas sollicité ; si la clientèle ne génère que très peu de risques de signature, l'aspect garantie ne jouera pas ; si les moyens administratifs de l'adhérent sont efficaces, il ne demandera pas de gestion des comptes. Pour quelques grands groupes, le contrat d'affacturage se réduit à un simple « déshabillage de bilan ».

2.2.1.3. Les avantages pour les autres parties prenantes : banques et sociétés d'assurance-crédit

Les sociétés d'affacturage ont une activité complémentaire de celle des banques et des sociétés d'assurance-crédit ...

La banque dont un client recourt à un factor voit la qualité de son propre risque débiteur améliorée. Le financement apporté aux adhérents des sociétés d'affacturage étant dans une proportion significative pris en charge par les banques qui escomptent les billets d'affacturage ou qui ouvrent des lignes de financement aux sociétés d'affacturage, les risques que supportent ces banques sont transférés de leur débiteur initial sur le factor. En outre, les billets émis regroupent de nombreuses créances et sont donc moins lourds à gérer que l'escompte.

En cas de défaillance de l'adhérent, une société d'affacturage en risque sur le débiteur et disposant d'informations privilégiées par la gestion du compte-client est en meilleure situation pour limiter les pertes qu'une banque qui finance l'entreprise par l'escompte ou la technique du Dailly.

Les principaux réseaux bancaires ont estimé nécessaire de disposer de leur propre société d'affacturage. En effet, outre les produits d'intérêts résultant du financement, les grandes banques sont en mesure de facturer des services (recouvrement...) et ainsi de dégager, sur un marché en croissance, une rentabilité substantielle. Par ailleurs, le produit d'affacturage complète la gamme des produits que les établissements estiment devoir proposer à leur clientèle d'entreprises.

Les sociétés d'affacturage peuvent intervenir dans des domaines différents de ceux des banques, soit parce que les créances ne sont pas escomptables, soit parce que la taille ou la structure financière de l'entreprise, ou les sûretés qu'elle peut présenter, n'autorisent pas une augmentation des crédits.

... aux garanties desquelles elles ont souvent recours.

La plupart des sociétés d'affacturage ont recours à des garanties octroyées par les établissements de crédit ou les sociétés d'assurance-crédit, ce qui réduit leur risque sur le débiteur et les aide dans l'appréciation des engagements. Elles transmettent alors à ce garant les opérations des entreprises en les regroupant, en les triant et en les normalisant de telle sorte qu'elles se prêtent mieux aux interventions des banques et de

l'assurance-crédit.

L'exercice simultané de métiers divers qui requiert des compétences variées et une organisation très structurée implique que cette activité soit obligatoirement pratiquée dans des sociétés ou des départements spécialisés au professionnalisme très marqué.

2.2.2. Les principaux types de sociétés d'affacturage

Le marché de l'affacturage, qui se répartit entre vingt-trois établissements de crédit, ...

Le premier agrément délivré à une société d'affacturage est intervenu en 1964; à la fin des années soixante, ces sociétés étaient au nombre de cinq, avant que les principaux réseaux bancaires créent des filiales d'affacturage dans les années soixante-dix, portant leur nombre à treize. Les années quatre-vingt ont été caractérisées par l'arrivée de groupes étrangers et de sociétés financières indépendantes, notamment de crédit-bail mobilier, qui ont obtenu une extension de leur agrément, tandis que les années quatre-vingt-dix marquent l'arrivée sur le marché d'autres réseaux bancaires pour lesquels l'affacturage constitue un élément de l'offre de services en faveur des entreprises. Dans le passé, sept sociétés financières spécialisées dans l'affacturage ont demandé leur retrait d'agrément, cinq d'entre elles dans le cadre d'une absorption par un autre établissement d'affacturage, et deux — spécialisées dans l'international — en vue de mettre un terme à leur activité.

Au 31 décembre 1994, dix-huit établissements de crédit disposent d'un agrément de société financière limité aux opérations d'affacturage et assimilées, mais trois d'entre eux, qui ont de surcroît un agrément pour effectuer des opérations de confirmation de commandes et limitent en pratique leurs interventions à cette dernière activité, ne sont pas retenus dans le cadre de notre étude. En outre, trois banques 18(75) ont fait de l'affacturage, soit l'essentiel, soit à tout le moins une partie significative de leur activité. Enfin, cinq sociétés financières agréées à l'origine pour effectuer d'autres opérations, le plus souvent de crédit-bail mobilier, se sont orientées et parfois spécialisées dans l'affacturage. En définitive, vingt-trois établissements de crédit sont aujourd'hui concernés par l'utilisation courante de cette technique de financement. On peut répartir ces sociétés d'affacturage en quatre catégories selon le mode de recrutement de la clientèle.

- Huit sociétés autonomes représentent 53 % du marché de l'affacturage. Pour l'essentiel, elles relèvent de deux groupes principaux. Elles ont en effet été constituées à l'initiative des deux réseaux internationaux de factors, avec l'aide d'un partenaire français du secteur de la banque ou de l'assurance-crédit. Cette catégorie de factors se différencie par son mode de recrutement de la clientèle (liens étroits entretenus avec des prescripteurs, experts-comptables ou courtiers) et souvent par leur ancienneté sur le marché.
- Huit sociétés constituent l'outil spécialisé de réseaux bancaires; elles représentent une part de marché de 38 %; l'essentiel de leur clientèle est proposée par le réseau auquel elles appartiennent. Elles sont par ailleurs beaucoup plus implantées en province que les factors autonomes.
- Quatre sociétés d'affacturage sont des filiales de factors étrangers; elles représentent 4,2 % du marché; leurs opérations sont généralement concentrées sur un secteur économique.
- Trois sociétés, représentant 5 % de parts de marché, sont des filiales ad hoc d'entreprises industrielles et commerciales, dont l'activité est très concentrée sur le secteur économique de leur maison mère.

2.2.3. L'évolution des parts de marché

... reste dominé par des sociétés indépendantes, malgré les gains de parts de marché réalisés par les filiales de réseaux bancaires depuis le milieu des années quatre-vingt.

Si les sociétés implantées de longue date occupent toujours une position dominante sur le marché de l'affacturage, on note cependant, depuis le milieu des années quatre-vingt, une progression relativement plus rapide des filiales de réseaux bancaires par rapport aux sociétés indépendantes et un tassement des sociétés spécialisées sur un créneau étroit, international ou informatique par exemple. De 1982 à 1992, alors que la part de marché des factors indépendants est passée de 87,5 % à 60,5 %, celle des filiales bancaires a presque triplé : de 12,6 % à 32,2 %, dans un contexte, il est vrai, de forte croissance du marché, multiplié par cinq au cours de cette période. Par ailleurs, les sociétés à capitaux étrangers ne percent véritablement que sur des segments spécifiques : clientèle captive, accompagnement en France de groupes étrangers....

2.3. Une clientèle de petites et moyennes entreprises qui nécessite une sélection minutieuse

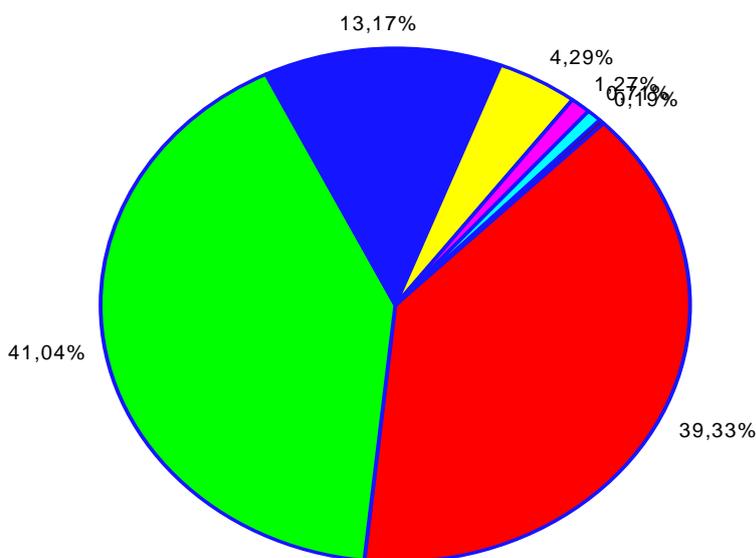
2.3.1. Une clientèle essentiellement constituée de petites et moyennes entreprises

2.3.1.1. Répartition selon la dimension

Les données reprises dans ce paragraphe concernent la répartition des adhérents et des débiteurs, telle qu'elle apparaît dans les réponses au questionnaire élaboré par le secrétariat général de la Commission bancaire.

Répartition des adhérents (en nombre)

RÉPARTITION DES ADHÉRENTS (EN NOMBRE) EN FONCTION DU MONTANT DES CRÉANCES REMISES AUX FACTORS



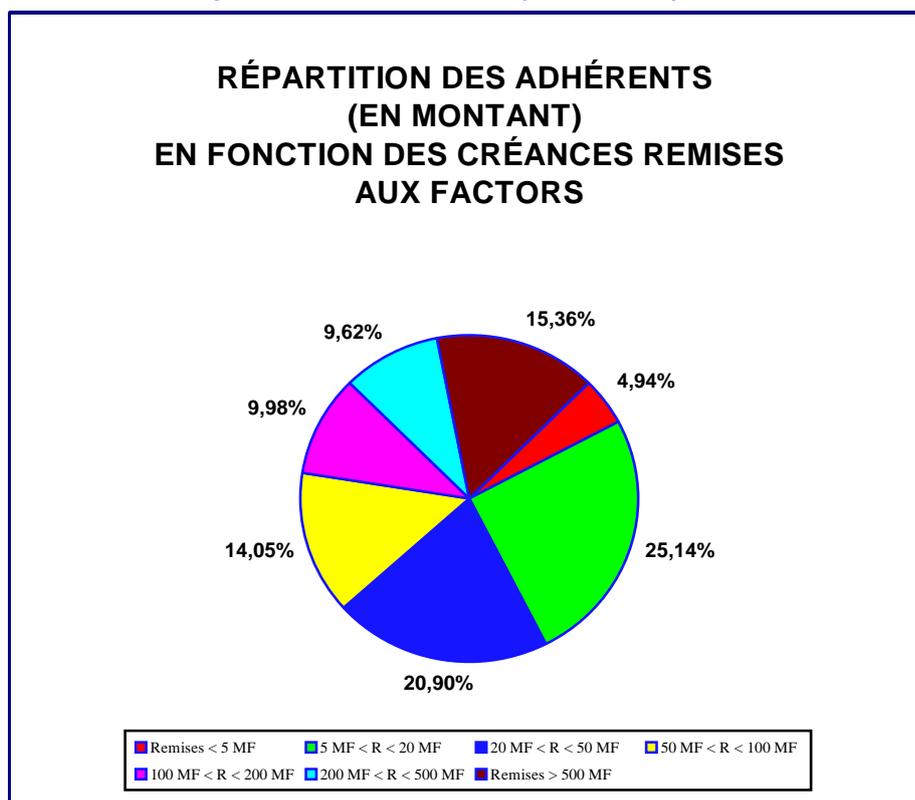
Les sociétés d'affacturage ont une clientèle de petites et moyennes entreprises ...

La clientèle des sociétés d'affacturage est pour l'essentiel constituée d'entreprises petites ou moyennes qui représentent, en grande majorité, de petits contrats : 80 % d'entre elles remettent moins de 20 millions de francs de créances par an, dont 39 % en remettent pour moins de 5 millions de francs.

Les contrats supérieurs à 500 millions de francs par an, réalisés avec très peu d'adhérents (moins de 0,2 % des adhérents, hors établissements à clientèle captive) atteignent environ 15 % des remises en montant.

Alors que le fonds de commerce est très divisé entre un grand nombre de petites affaires, les sources de profits sont relativement concentrées sur les plus gros dossiers.

Répartition des adhérents (en montant)



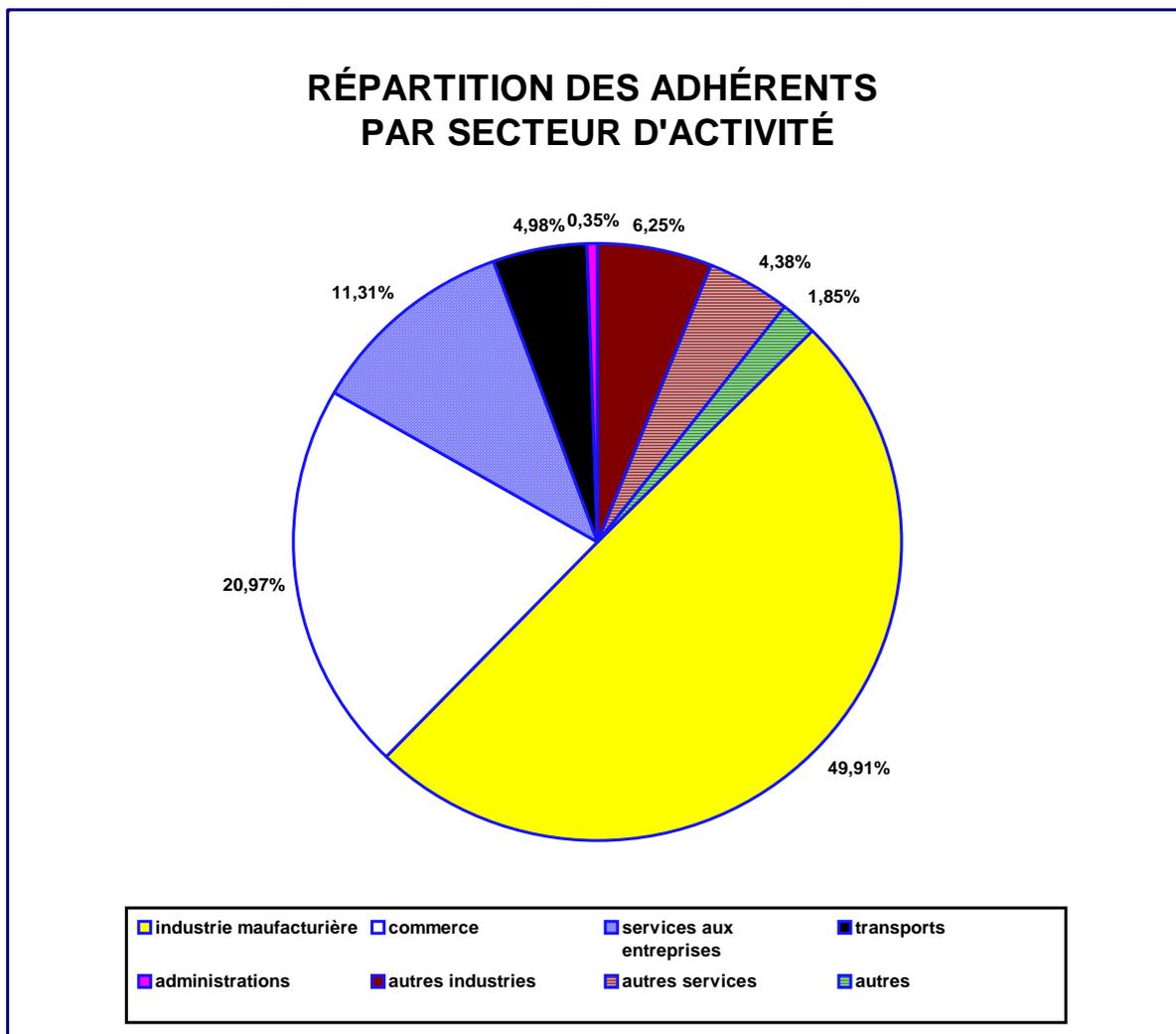
2.3.1.2. Répartition géographique

... dont l'essentiel de l'activité est domestique...

Les opérations sont à hauteur de 92,4 % concentrées sur le marché domestique; elles se répartissent de façon équilibrée entre les adhérents de la région parisienne (43,5 % du chiffre d'affaires) et ceux de province (48,9 %). L'activité internationale, qui se situe à un niveau faible (7,6 % des opérations), se répartit assez équitablement entre l'exportation (4,1 %) et l'importation (3,5 %) et concerne quelques établissements plus particulièrement spécialisés.

2.3.1.3. Principaux critères de structure

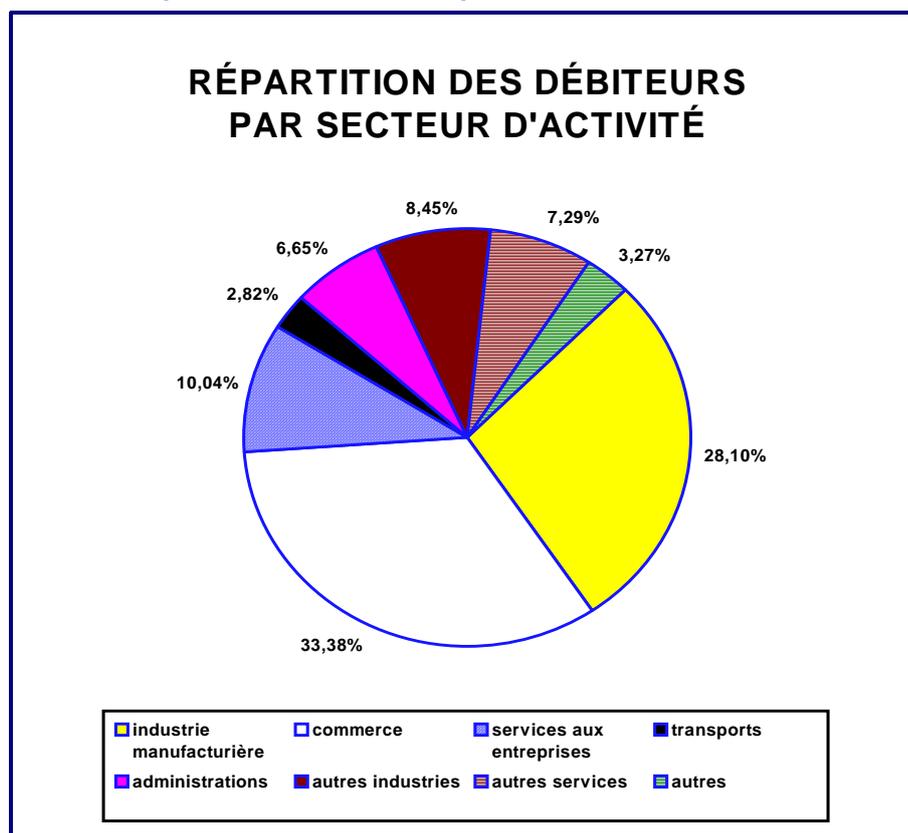
Répartition des adhérents (par secteur d'activité)



... et se répartit entre l'industrie manufacturière et le commerce.

Les adhérents sont concentrés sur les secteurs de l'industrie manufacturière : 50 % du chiffre d'affaires traité. Les principales activités démarchées sont le textile, l'informatique et les services. Les fournisseurs des grandes surfaces ou des administrations publiques, l'imprimerie, le travail temporaire, les importateurs, les grossistes et les fabricants de biens de consommation ou d'équipement ont également recours à l'affacturage.

Répartition des débiteurs par secteur d'activité



Les débiteurs se répartissent essentiellement entre le commerce (33 % du chiffre d'affaires) et l'industrie manufacturière (28 %).

Enfin, la grande majorité des factures (80 %) a une échéance comprise entre un et trois mois, rarement moins. Peu de facteurs interviennent sur des factures échues (6 % des factures) et ils le font dans ce cas pour des montants faibles, l'aspect service constituant alors l'élément prépondérant.

L'adhérent type dispose de peu de fonds propres, d'une trésorerie étroite, d'une exploitation bénéficiaire et se situe dans une phase de croissance qui entraîne une augmentation durable du besoin en fonds de roulement. Sont également concernées les petites et moyennes entreprises qui ne peuvent obtenir de leurs fournisseurs les mêmes conditions que celles qu'elles accordent à leur clientèle et les entreprises qui recherchent une protection en raison d'une connaissance imparfaite d'un marché ou de leur dépendance vis-à-vis de quelques gros clients. Enfin, certains départements de sociétés multinationales, qui ne désirent pas alourdir leur implantation administrative en France et en particulier investir dans la mise aux normes comptables françaises, font également appel aux services des factors.

2.3.1.4. Répartition selon le choix du produit

Dans la plupart des cas, les produits offerts proposent les trois fonctions traditionnelles (recouvrement, financement, garantie).

Dans la très grande majorité des cas (80 %), les adhérents demandent un contrat assumant les trois fonctions traditionnelles (recouvrement, financement, garantie), même si les options limitées à deux services (sans garantie : 7 % ; sans financement : 6 % ; sans recouvrement 4 %) peuvent, chez certains factors, constituer un produit habituel (de 20 à 30 % du chiffre d'affaires). L'affacturage non notifié au débiteur (3,5 % du chiffre d'affaires traité), formule plus risquée pour l'établissement de crédit, n'est pas proposé par la plupart des factors.

2.3.2. Une double maîtrise nécessaire du risque-adhérent et du risque-débiteur

2.3.2.1. Un fonds de commerce fragile qui justifie une sélection attentive de la clientèle

Parmi les adhérents, on peut noter la part prépondérante des cotes de crédit défavorables : les cotes de crédit 5 et 6 représentent environ 60 % des montants déclarés. Les cotes de paiement suscitant des réserves oscillent entre 1 % et 10 % des montants déclarés et sont plutôt liées à l'existence de sinistres non soldés.

Cette situation témoigne des difficultés relatives à l'exercice de cette activité, en dépit des efforts récents des sociétés d'affacturage pour élargir leur base commerciale en direction d'entreprises plus solides.

La relative fragilité de la clientèle, qui contribue à alourdir les frais généraux liés au renouvellement trop rapide de celle-ci, ...

La relative fragilité de la clientèle se traduit par un renouvellement important de la clientèle des factors. En effet, si la durée de vie moyenne d'un contrat est de deux ans et quatre mois, plus de 16 % des contrats d'affacturage sont résiliés au cours de la première année. C'est en effet la défaillance de l'adhérent qui est la cause la plus fréquente d'interruption de la relation commerciale, avant les cas où l'adhérent prend l'initiative de résilier le contrat.

Résiliations de contrats

Causes de résiliation	Pourcentage des résiliations
Défaillance de l'adhérent	42,3
Litige avec l'adhérent	6,3
Qualité des créances	14,5
Résiliation par l'adhérent	28,4
Absence de remises	8,4
Total	100,0

Source : enquête réalisée par le secrétariat général de la Commission bancaire

Même si les risques portent pour l'essentiel sur les débiteurs, il n'en demeure pas moins que le factor doit veiller à sélectionner soigneusement ses adhérents, en vue d'instaurer une relation commerciale durable. En effet, un renouvellement trop rapide de son fonds de commerce entraîne une croissance des frais généraux préjudiciable à la rentabilité.

2.3.2.2. L'analyse du risque-adhérent

... conduit le factor à mener une étude approfondie des adhérents ...

En ce qui concerne l'analyse du « risque-adhérent », l'approche du factor se distingue assez nettement de celle du banquier. En effet, son principal souci est de connaître la qualité du portefeuille-client de l'entreprise adhérente afin d'éviter une trop grande exposition au risque de signature sur les clients de l'adhérent.

... fondée sur la qualité de leur portefeuille-clients...

Dans cette optique, les sociétés d'affacturage s'attachent davantage à la qualité des créances acquises qu'à la situation des adhérents en considérant que le recouvrement auprès du débiteur des sommes financées à l'adhérent contribue à la réduction du risque.

Elles vérifient ainsi que les caractéristiques des commandes et de la facturation sont compatibles avec un recouvrement par l'affacturage; elles contrôlent par ailleurs les conditions d'exigibilité des factures et rejettent — ou au moins ne garantissent pas — toute procédure de facturation où la créance n'est pas exigible (facturation pour travaux en cours, facturation d'avance, travaux à forfait, ventes conditionnelles...). Elles doivent de plus tenir compte des usages professionnels ainsi que des obstacles intrinsèques à certains secteurs économiques. Enfin, les créances sur des sociétés sœurs sont évitées : le risque individuel, limité en apparence à chaque entité, pourrait en effet se révéler beaucoup plus important si les difficultés d'une société entraînaient la défaillance de l'ensemble du groupe.

Les sociétés d'affacturage apprécient enfin, pour chaque adhérent, la rentabilité globale de l'opération; celle-ci provient à la fois des produits bancaires (la marge bancaire, plus la rémunération de la garantie et moins les coûts directs) et des produits correspondants aux prestations de services (la rémunération du recouvrement plus la celle des décalages entre les règlements des débiteurs et les versements aux adhérents et moins les coûts directs). Cette sélection, fondée en partie sur la taille de l'adhérent, peut conduire le factor à écarter les factures trop faibles du contrat d'affacturage couvrant les trois fonctions (recouvrement, garantie, financement).

Par la suite, la confrontation des opinions du chargé de clientèle-adhérent et du responsable de la relance des débiteurs ainsi que les informations fournies par l'organisation comptable sur la rotation des comptes-clients permettent le suivi du risque.

... et réalisée grâce à des sources d'information diverses.

Concernant la sélection, puis le suivi du risque adhérent, les factors disposent de nombreux moyens d'information; ainsi, ils examinent systématiquement le dossier présenté par l'adhérent — qui comprend notamment le tableau des ventes mensuelles, la description du mode de facturation, traite la nature de l'activité et la liste des principaux clients avec le chiffre d'affaires traité... — et complètent et vérifient les

éléments contenus dans celui-ci auprès d'autres sources :

- les fichiers de la Banque de France (Fichier bancaire des entreprises – Fiben, Centrale des risques, Centrale des incidents de paiements...), dont l'exploitation des données est plus ou moins approfondie en fonction du risque encouru, c'est-à-dire, en pratique, selon l'importance du plafond adhérent demandé;
- les publications officielles (greffes des tribunaux de commerce...).
- les renseignements des sociétés d'assurance-crédit avec lesquelles la plupart des factors partagent leurs risques;
- et, le cas échéant, les informations du groupe ou du réseau bancaire auquel le factor appartient.

En revanche, peu d'entre eux utilisent les services des sociétés de renseignements et, quand ils y ont recours, c'est au cas par cas, pour des adhérents particulièrement risqués, des adhérents qui cumulent, par exemple, des éléments défavorables tels que le secteur d'activité ou les modes de facturation.

2.3.2.3. L'analyse du risque débiteur

Le risque débiteur propre à l'opération d'affacturation peut s'analyser comme la capacité d'une entreprise débitrice d'honorer ses dettes commerciales. En fonction de l'appréciation qu'il porte sur ce risque, le factor attribue à chaque adhérent un plafond de financement et/ou un plafond de garantie par débiteur ou tous débiteurs confondus.

Le niveau d'information demandé par le factor est modulé selon l'importance du risque. Ainsi, les données de base (forme juridique, ancienneté, secteur d'activité, situation financière, évolution de l'endettement...) peuvent être complétées par le nombre d'impayés bancaires et d'incidents de paiement, l'historique des procédures collectives, l'application d'un score à l'étude des comptes, par le recours à un système expert. De surcroît, des contacts, sous la forme d'appels téléphoniques ou de visites, peuvent être pris avec les débiteurs.

À cet effet, comme pour l'analyse du « risque-adhérent », les sociétés d'affacturation doivent disposer de sources de renseignements sûres et aisément accessibles.

2.4. Comparaisons internationales

En forte progression depuis dix ans, le marché mondial de l'affacturation se situe essentiellement en Europe et en Amérique.

Le marché mondial de l'affacturation est estimé à 300 milliards de USD environ pour l'année 1994 (1976), soit plus de quatre fois ce qu'il était il y a dix ans, 21 % de plus qu'il y a quatre ans et 13 % de plus qu'en 1993.

L'Europe représente une part prépondérante (57 %), suivie de l'Amérique (26,8 % dont 20,2 % pour les États-Unis) puis, assez loin, de l'Asie (14,9 %), représentée essentiellement par le Japon (8,1 %) et la Corée du Sud (4,8 %). Dans chacune de ces grandes régions, la part de l'affacturation domestique par rapport à l'affacturation internationale est très largement prédominante (respectivement : 90,7 % ; 97,4 % ; 95,2 %).

Le marché européen (170 milliards de USD) est dominé par l'Italie (15,5 % du marché mondial; 27 % du marché européen) et la Grande-Bretagne (14,7 % du marché mondial; 25,7 % du marché européen). L'Allemagne (4 % du marché mondial; 7,1 % du marché européen) est assez loin derrière la France qui occupe une situation intermédiaire avec 8,1 % du marché mondial et 14,2 % du marché européen. Le marché des États-Unis (59,6 milliards de USD) représente le premier marché mondial de l'affacturation directement suivi par l'Italie.

2.4.1. États-Unis

Aux États-Unis, l'affacturation demeure d'une importance modeste, ...

Le marché américain de l'affacturation, essentiellement domestique (à 97 %), demeure à la fois stable (depuis 1990, le chiffre d'affaires de la profession n'a pas progressé plus vite que le PIB) et d'une taille réduite par rapport aux autres modes de financement des entreprises. Selon les statistiques du Federal Reserve Board arrêtées à la fin de décembre 1994, les entreprises n'auraient recours à l'affacturation que pour un encours d'une trentaine de milliards (USD), à comparer aux montants du crédit inter-entreprise (783,6 milliards de USD), des financements par les marchés (2 675,6 milliards de USD) et des concours bancaires (564,4 milliards de USD).

... se limite à un petit nombre de secteurs...

Cette situation a pour origine la limitation du champ d'activité de l'affacturation à quelques secteurs. Né d'un besoin conjoncturel (financement de l'industrie textile), il est en effet avant tout considéré comme une

technique réservée à la clientèle fragile du secteur de l'habillement. Ses tentatives pour investir d'autres secteurs comme l'ameublement, l'équipement de la maison ou la fabrication de jouets n'ont pas été couronnées de succès.

... et ne propose un financement que de manière exceptionnelle.

Contrairement à la situation française, les prestations fournies par le factor sont en général circonscrites à la garantie de bonne fin et au recouvrement des créances, dans la limite des montants approuvés, le nombre des contrats donnant lieu à financement étant assez minoritaire. Les factors américains pratiquent en effet le «maturity factoring» c'est-à-dire l'affacturage à échéance par lequel le financement n'intervient pas au moment de la livraison des marchandises, mais vingt jours après la date d'échéance moyenne des factures. Par ailleurs, à la demande de l'adhérent le plus souvent, le factor peut accepter que sa subrogation dans les droits de l'adhérent ne soit pas notifiée au débiteur final (affacturage confidentiel). Cette pratique est cependant assez rare.

Le marché est concentré entre quelques sociétés...

Le marché est dominé par quatorze sociétés qui appartiennent majoritairement à la sphère bancaire : 87 % de l'activité est en effet réalisée par huit sociétés contrôlées par des holdings bancaires, le solde, soit 13 %, étant effectué par six sociétés indépendantes au statut de «commercial lenders». À côté de ces entreprises, se sont créées de très petites firmes, dont les adhérents ont, la plupart du temps, été refusés par les grandes sociétés; elles peuvent bénéficier, moyennant rémunération, des services des grandes sociétés (informations sur les adhérents et les débiteurs, recouvrement des factures...).

... soumises à un contrôle différent selon leur statut.

Enfin, le contrôle auquel sont soumises ces sociétés diffère selon leur statut. Un contrôle limité à la qualité des adhérents est réalisé dans les sociétés appartenant à un groupe bancaire qui les consolide, à l'occasion de l'inspection sur place effectuée par les autorités de surveillance fédérales chez leur maison mère. Un contrôle plus particulièrement axé sur le niveau des taux qu'elles pratiquent, souvent très élevés, voire parfois à la limite du taux de l'usure, est opéré dans les sociétés indépendantes par le département bancaire de chaque État.

2.4.2. Italie

Premier marché de l'affacturage en Europe du fait notamment de la situation économique des petites et moyennes entreprises, ...

Après s'être rapidement développé au cours des années quatre-vingt, le marché italien de l'affacturage, qui demeure le plus important d'Europe, a stagné à partir du début des années quatre-ving-dix, connaissant même une légère régression au cours des deux dernières années.

L'étendue de ce marché s'explique par la situation des petites et moyennes entreprises italiennes qui supportent des délais de paiement élevés 20(77) (89 jours, qui se décomposent en 69 jours de délais de paiement et 20 jours de retard de paiement). L'affacturage se substitue en grande partie aux découverts bancaires autorisés, assez rares, et aux autres modes de mobilisation des créances commerciales, peu utilisés ou inexistantes (absence, par exemple, de l'escompte sur facture de type loi Dailly). De plus, contrairement à la France où la plupart des contrats couvrent les trois prestations traditionnelles (recouvrement, garantie, financement), les factors italiens proposent des contrats sans garantie contre les impayés des débiteurs et limitent leurs prestations à la gestion et au recouvrement des créances. Enfin, le type d'opérations entrant dans le cadre de l'affacturage en Italie est beaucoup plus large que dans d'autres pays, avec par exemple l'affacturage d'échéanciers de factures prévisionnelles.

... le marché italien n'est accessible qu'aux sociétés exclusivement financières contrôlées, en fonction de leur volume d'activité, par l'Office des changes ou la Banque d'Italie.

Peu concentré (70 sociétés d'affacturage), ce marché n'est accessible qu'aux sociétés commerciales dont l'objet est exclusivement financier. Celles-ci, qui ne faisaient, jusqu'à une époque récente, l'objet d'aucun contrôle, sont désormais soumises à la surveillance de la Banque d'Italie ou, en deçà d'un certain volume d'activité, de l'Office des changes italien (loi n° 52 de février 1991, complétée par un décret ministériel du 27 août 1993). Inscrites sur une liste professionnelle auprès de l'une de ces deux autorités, elles sont astreintes à des obligations de communication relatives à l'état-civil (déclaration annuelle du nom des actionnaires détenant plus de 5 % du capital et de celui des administrateurs) et à la comptabilité (remise mensuelle d'états comptables); elles doivent de surcroît respecter des normes prudentielles (capital minimum, fonds propres...).

2.4.3. Royaume-Uni

Le développement soutenu du marché de l'affacturage au Royaume-Uni s'explique moins par le contexte économique et juridique...

Le marché britannique, qui a commencé à se développer dans les années soixante, a connu un vif essor au cours des années quatre-vingt (30 % par an environ), puis une croissance moins soutenue au début des années quatre-vingt-dix (plus de 10 % par an environ).

Les raisons du développement de cette technique ne proviennent pas de l'existence des délais de paiement qui se situent à un niveau moyen (54 jours) par rapport aux autres pays européens. Le cadre juridique dans lequel s'insère l'affacturage n'est pas non plus très propice a priori à son essor. D'une part, la technique de l'affacturage est essentiellement fondée sur l'accord contractuel des parties, une dette ne pouvant être cédée que par un contrat écrit de la main du cédant et après notification écrite du débiteur cédé. D'autre part, elle n'offre qu'une sécurité relative au factor qui, le plus souvent, ne devient pas propriétaire de la facture, non seulement du fait de l'interdiction légale (Law of Property Act de 1925) de cession des créances futures (factures pour marchandises non encore livrées...), mais aussi du fait de la pratique qu'ont adoptée la plupart des sociétés d'affacturage : pour éviter d'être soumises à une taxe qui touche toute cession de créances (dont le montant s'élève à 1 % du montant des créances), celles-ci proposent en effet des contrats qui ne prévoient pas de cession de propriété.

... que par l'augmentation du nombre des clients privilégiés des factors, les petites et moyennes entreprises.

Toutefois, l'accroissement, depuis 1980, du nombre des créations de petites entreprises, qui constituent la clientèle privilégiée des factors, a certainement contribué au développement de l'affacturage. Ayant difficilement accès aux autres sources de financement et étant moins à même de mettre en place une organisation efficace du recouvrement, les petites entreprises trouvent dans les services offerts par les factors des avantages importants, même si les contrats, pour la plupart « avec recours », ne couvrent pas le risque d'impayés des débiteurs. Enfin, la politique menée par les associations professionnelles de factors, visant à améliorer l'image de marque de cette activité, a pu participer à son essor.

La plupart des intervenants sur ce marché sont, en tant que filiales de groupes bancaires, contrôlés par la Banque d'Angleterre.

Les opérations d'affacturage n'étant pas considérées comme des opérations bancaires 21(78), les intervenants sur ce marché, au nombre de quarante, n'ont pas le statut d'établissement de crédit. Néanmoins, plus de 90 % de l'activité étant réalisés par des filiales de groupes bancaires, ces opérations font l'objet d'une surveillance effective par la Banque d'Angleterre dans le cadre du contrôle bancaire sur base consolidée.

2.4.4. Allemagne

L'essor récent et encore peu important de l'affacturage en Allemagne doit être replacé dans le cadre d'un environnement juridique peu propice à son développement, ...

Les entreprises allemandes octroyant des délais de paiement assez courts — même si un allongement est intervenu en 1994 (38 jours en 1993; 43 jours en 1994) —, le marché de l'affacturage ne s'est développé que récemment en Allemagne et atteint une taille assez réduite (en quatrième place européenne, loin derrière la France), malgré une récente croissance proportionnellement plus marquée sur l'international que dans les autres pays.

Outre les raisons généralement avancées, ayant trait notamment à son image et à la concurrence des autres moyens de financement, la lenteur du démarrage de ce marché tient également à l'existence de barrières juridiques importantes.

D'une part, aux termes de l'article 455 du Code civil, un vendeur demeure propriétaire d'un bien meuble jusqu'au paiement total de la marchandise par l'acheteur, même si ladite marchandise a été cédée à un tiers. Ainsi, les fournisseurs de l'adhérent pourront valablement exiger le paiement par les débiteurs de ce dernier des traites préalablement acquises par le factor. Or, cette réserve de propriété est couramment utilisée outre-Rhin.

D'autre part, si l'article 398 du Code civil autorise la cession de créances, il en limite immédiatement l'application en prévoyant qu'une « créance ne peut pas être cédée (...) si la cession a été interdite par un accord avec le débiteur » (article 399) afin de protéger ce dernier contre un double paiement de sa facture. Une modification récente (décembre 1994) du Code de commerce 22(79) relativise néanmoins la portée de cette interdiction de cession.

Compte tenu de cette évolution juridique, dont il est cependant encore trop tôt pour évaluer l'impact, mais surtout du potentiel de développement que représentent les «länder» orientaux allemands, ce marché

pourrait connaître à l'avenir un développement significatif.

... qui n'a cependant pas empêché une croissance notable de sa partie internationale.

En retrait sur le marché domestique, l'Allemagne est à l'inverse bien placée s'agissant de l'affacturage international 23(80) : celui-ci représente 30 % du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage, contre 5 % en moyenne dans les autres pays. Cette situation répond au besoin d'accompagnement des exportations, tant des petites et moyennes entreprises — clientèle traditionnelle — que des grandes entreprises, qui y ont de plus en plus recours, essentiellement pour la partie recouvrement.

Sociétés commerciales de droit commun et, dans leur majorité, filiales de banques, les intervenants sur ce marché seront prochainement soumis à la surveillance de l'Office de contrôle des banques dans le cadre du contrôle consolidé des établissements de crédit.

Les opérations d'affacturage ne sont pas considérées en Allemagne comme des opérations de crédit, tant que le financement des créances ne dépasse pas une durée de 120 jours. Dès lors, les sociétés d'affacturage n'ont pas le statut d'établissement de crédit ; ce sont des sociétés commerciales de droit commun, de type SARL en général, qui ne sont pas soumises à des exigences prudentielles. Néanmoins, les quelques banques qui pratiquent des opérations d'affacturage en direct sont soumises à la surveillance de l'Office de contrôle des banques de Berlin. En outre, la plupart des sociétés d'affacturage étant filiales de banques ou de compagnies d'assurance 24(81), l'application de la directive européenne relative au contrôle consolidé des établissements de crédit 25(82) conduira les autorités allemandes à les contrôler de manière effective.

3. LE TRAITEMENT COMPTABLE ET PRUDENTIEL DES OPÉRATIONS D'AFFACTURAGE

3.1. L'analyse des comptes des sociétés d'affacturage

3.1.1. L'analyse du bilan

La présentation des comptes agrégés a été limitée aux 20 sociétés, sur 23, dont l'affacturage constitue l'activité dominante 2(83)6. Cette présentation, qui exclut donc les créances acquises par les sociétés pratiquant également le crédit-bail mobilier, porte dès lors sur un encours de 27 milliards de francs de créances acquises, sur un total de 30,7 milliards de francs au 31 décembre 1994.

SITUATION GLOBALE RÉSUMÉE AU 31 DÉCEMBRE 1994

ACTIF	en MF	en %	PASSIF	en MF	en %
Opérations interbancaires	3 481	10,6	Opérations interbancaires	10 887	33,0
Opérations avec la clientèle (dont créances acquises)	28 538 (26 989)	86,6 (81,9)	Opérations avec la clientèle (dont adhérents créditeurs)	9 881 (8 811)	30,0 (26,7)
(dont douteux)	(967)	(2,9)	(dont comptes indisponibles)	(4 044)	(12,2)
(après provisions)	(790)	(2,4)	Dépôts de garantie	493	(0,01)
Opérations sur titres	655	2,0	Opérations sur titres et diverses (dont billets d'affacturage)	9 114 (5 848)	27,7 (17,7)
Valeurs immobilisées	282	0,8	Capitaux propres	2 698	8,2
Total	32 956	100,0	Excédent des produits sur les charges	376	1,1
(dont devises)	(735)	(2,2)	Total	32 956	100,0
(dont non résidents)	(1 068)	(3,2)	(dont devises)	(376)	(1,1)
			(dont non résidents)	(597)	(1,8)
HORS BILAN					
Engagements de financement reçus d'établissements de crédit	1 850				
Engagements de financement en faveur de la clientèle	2 453				
Garanties reçues d'établissements de crédit	3 139				

Le bilan agrégé des sociétés d'affacturage est caractérisé par un actif et un passif essentiellement circulants (fonds propres réduits au minimum requis pour respecter les normes prudentielles, financement de la grande majorité des créances acquises).

Le bilan agrégé des sociétés d'affacturage est principalement composé d'actifs et de passifs circulants. L'actif est ainsi constitué, à plus de 80 %, de créances acquises qui, pour la plupart d'entre elles, présentent une durée restant à courir inférieure à trois mois. Celles-ci sont financées par des ressources à très court terme sous la forme d'emprunts bancaires à vue ou à court terme (33 %), de comptes ordinaires d'adhérents (26,7 %) ou de billets d'affacturage d'une durée adossée à celle des créances (17,7 %). Les comptes adhérents créditeurs se décomposent à parité entre comptes disponibles et comptes indisponibles. Certains adhérents sont susceptibles en effet de maintenir des sommes importantes en compte disponible et de limiter ainsi le montant des commissions de financement à régler.

Les fonds propres et les provisions du passif constituent l'essentiel des capitaux permanents. Comme les actifs immobilisés nets sont relativement faibles, la part des fonds propres est assez réduite et ajustée au minimum requis pour respecter les normes prudentielles. En tout état de cause, beaucoup de ces sociétés appartiennent à des groupes qui en assurent la consolidation, notamment en ce qui concerne l'appréciation des ratios réglementaires.

L'examen du bilan agrégé des vingt sociétés d'affacturage confirme la faible part des créances acquises pour lesquelles l'adhérent ne demande pas de financement. Les comptes indisponibles d'adhérents (4 milliards de francs), qui correspondent à des factures non financées par le factor — leur règlement intervenant après le paiement du débiteur ou après la mise en jeu de la garantie de bonne fin —, représentent moins de 15 % du total des créances acquises.

En ce qui concerne les créances financées, la prépondérance des financements directs par le factor sur les financements consentis par la banque habituelle de l'adhérent ressort nettement : les billets d'affacturage souscrits ne représentent que 20 % des créances acquises. Les sociétés d'affacturage prennent donc en charge l'essentiel du financement au profit des adhérents, lesquels laissent cependant une part non négligeable des sommes disponibles à leur compte créditeur (environ 15 % des créances acquises). Le financement réellement apporté par les factors s'élève donc à plus de 14 milliards de francs, ceux-ci se refinançant par emprunts bancaires (40 % des créances acquises), à l'exception des principaux établissements autonomes qui ont recours assez largement au marché des titres de créances négociables.

3.1.2. L'analyse des résultats

Comptes de résultats agrégés au 31 décembre 1993

en MF 1

Produits d'exploitation bancaire	2 597	(effectifs temps plein cumulé)	(1 298)
(dont commissions de financement)	(1 171)		
(dont commissions de recouvrement)	(1 248)		
Charges d'exploitation bancaire	- 777	Charges d'exploitation bancaire/produits	
(dont intérêts sur emprunts interbancaires)	(- 586)	d'exploitation bancaire	29,8 %
Produit net bancaire	1 820	Coefficient net d'exploitation	60,9 %
Charges générales et diverses	- 1 059	Frais généraux par agent	815 kF
(dont personnel)	(- 554)		
Amortissements (nets)	- 50	PNB par agent	1 402 kF
Résultat brut d'exploitation	711		
Provisions (nettes)	- 263	Effort de provisionnement	
(provisions/RBE)	38,4		
Résultat courant	448		
Dotations nettes au FRBG et pertes et profits exceptionnels	- 201		
Résultat	247	Taux de distribution des dividendes	91,7 %

(1) A la date de rédaction de l'étude, les comptes de résultats de l'exercice 1994 n'étaient pas encore disponibles pour l'ensemble des sociétés d'affacturage

Rémunératrice, l'activité d'affacturage supporte cependant des coûts importants, notamment en moyens humains et informatiques.

Les produits sont constitués à proportion identique, soit 45 %, par les commissions de recouvrement (ces dernières comprenant la rémunération de la garantie) et les commissions de financement.

L'affacturage génère un produit global d'exploitation qui doit cependant être comparé aux charges, notamment en moyens humains et informatiques, qu'il supporte. D'après l'exploitation des données par groupes homogènes 27(84), le coefficient brut d'exploitation 28(85) s'élève à 44,08 %, contre 81,55 % pour l'ensemble des établissements de crédit spécialisés, mais les frais généraux s'élèvent à 64,21 % du produit

net bancaire, au lieu de 51,23 %. Ceux-ci comprennent surtout des frais de personnel (45 %), en raison de la lourdeur des traitements à effectuer. La part des frais informatiques s'élève quant à elle en moyenne à 15 %, mais atteint souvent plus d'un tiers des frais généraux. Les principales mesures envisagées par les factors interrogés pour réduire leurs frais généraux portent d'ailleurs essentiellement sur les gains de productivité liés aux investissements informatiques réalisés ou prévus ainsi que sur le poste « personnel », notamment pour toutes les tâches à faible valeur ajoutée (saisie en masse de factures, des titres de paiement...) qui devraient être, soit de plus en plus informatisées, soit sous-traitées dans les années à venir.

Le résultat brut d'exploitation s'établit généralement à un niveau élevé, ce qui démontre le caractère rémunérateur bien que risqué de cette activité. À cet égard, le coût de ce risque ressort de l'examen du ratio provisions nettes sur produits d'exploitation bancaire qui atteint 10,47 % pour les sociétés d'affacturage, contre 5,37 % pour l'ensemble des établissements de crédit spécialisés.

La plupart des sociétés pratiquant une politique de distribution forte des résultats, la politique de provisionnement doit donc être particulièrement stricte. En effet, les fonds propres pourraient se trouver absorbés par une perte sur un sinistre adhérent important si la politique de provisionnement était insuffisamment prudente.

3.2. Les problèmes prudentiels particuliers à l'affacturage et le rôle du contrôle interne

3.2.1. Le rôle central des limites d'approbation et de garantie

Tous les établissements qui pratiquent l'affacturage en France sont soumis à la loi bancaire et à l'ensemble de la réglementation prudentielle. Leur activité se caractérise par des variations importantes des encours sur des courtes périodes et par le faible délai (généralement 48 heures) laissé au factor entre la réception des factures et leur paiement à l'adhérent.

% DE VARIATION TRIMESTRIELLE / NOMBRE DE SOCIÉTÉS

	31.12.1993	31.03.1994	30.06.1994	30.09.1994	31.12.1994
supérieur à 40	10	1	2	0	6
entre 20 et 40	3	8	5	5	5
entre 10 et 20	5	1	7	3	8
entre 0 et 10	4	5	4	6	0
entre - 10 et 0	0	4	4	5	3
inférieur à - 10	1	4	1	4	1
Total	23	23	23	23	23

Ainsi, du 31 décembre 1993 au 31 décembre 1994, les sociétés d'affacturage ont connu une progression de 15 à 40 % de leur chiffre d'affaires. Cette évolution s'effectue en réalité par à-coups, de vives progressions étant suivies de reculs ponctuels.

Aussi est-il d'importance primordiale que l'organisation administrative et comptable soit à même de vérifier en temps réel le respect des limites contractuelles d'approbation en garantie et en financement.

En effet, tout dépassement significatif peut exposer la société d'affacturage à une infraction à la réglementation en matière de liquidité ou de division des risques. Il convient de rappeler, à ce propos, que la révision des lignes d'approbation n'a pas d'effet rétroactif : la société d'affacturage demeure donc engagée sur les créances déjà nées alors même que la probabilité du non-recouvrement se serait accrue.

Outre le dépôt de garantie prévu au contrat, ...

Les caractéristiques particulières de chaque contrat conduisent à appréhender très finement les risques à la charge du factor : ainsi, les contrats d'affacturage prévoient systématiquement une retenue globale (dépôt de garantie) correspondant en général à une fraction comprise entre 2 et 10 % de l'encours maximum de financement accepté par le factor (en pratique : de 2 à 10 % du compte-client de l'adhérent). Ce montant est déterminé en fonction de la qualité de l'adhérent ou du type de facturation, par exemple en fonction du taux de factures ayant fait l'objet de ristournes, d'avoirs, de retours d'inventus... C'est le risque-adhérent, net de ce dépôt de garantie, qui est pris en compte dans les ratios prudentiels.

... les facteurs fixent des limites en financement et en garantie par adhérent et/ou par débiteur afin de mieux cerner leurs risques sur ces derniers.

De même, les facteurs fixent des limites en financement et en garantie par adhérent et/ou par débiteur. La variation du niveau de ces limites ainsi que le principe et le montant du financement de la partie non garantie ne sont acceptés par le factor qu'au cas par cas, en fonction de la qualité et de la division des débiteurs finaux. En pratique, les facteurs disposent, la plupart du temps, d'un système informatique pour vérifier à tout moment les limites de financement et/ou de garantie pour chaque débiteur et, dans certains cas, sur chaque groupe de débiteurs.

En cas de dépassement, ils mènent une enquête approfondie sur les débiteurs à l'origine du dépassement et acceptent, ou non, de financer ce dépassement. Les montants non approuvés, c'est-à-dire dépassant les limites garanties par le factor, peuvent en effet donner lieu à un financement, considéré alors comme une avance remboursable à l'échéance des créances, et continuer à être gérés par le factor.

Si la gestion se limite à l'encours sain (en cas d'impayés, les créances en cause sont rétrocédées à l'adhérent), le financement fait courir au factor un risque-adhérent d'autant plus important que les débiteurs finals sont de qualité médiocre et fortement concentrés, car il peut alors arriver que l'adhérent ne soit plus en mesure d'assurer le remboursement des dites sommes à leur échéance. C'est pourquoi, en principe, les montants non garantis mais financés ne doivent pas excéder le niveau du dépôt de garantie sur lequel ils viendront s'imputer en cas de défaillance des débiteurs. Prudentiellement, ces montants financés, lorsqu'ils sont excédentaires, viennent s'ajouter aux risques à déclarer à la Commission bancaire au nom des adhérents.

3.2.2. L'importance du refinancement et de l'accès à des ressources souples et suffisantes

Pour respecter les règles de liquidité, les sociétés d'affacturage sont fréquemment amenées à obtenir des lignes de crédit confirmé à plus de six mois.

Dans la mesure où les financements accordés aux adhérents sont quasi exclusivement à taux variable, et dans un cas sur quatre indexés sur le taux de base bancaire, alors que les ressources externes sont à 40 % à taux fixe et, pour le solde, indexées sur le taux interbancaire, les facteurs sont fréquemment exposés à un risque de taux. Il convient de souligner que, à l'exception des sociétés disposant de fonds propres élevés leur permettant de couvrir des impasses potentielles de trésorerie, la durée des ressources correspond très largement à celle des emplois (en moyenne : refinancement à 43 jours et rotation des créances à 57 jours).

Le respect des règles de liquidité rend nécessaire, chez les établissements assujettis, l'obtention de lignes de crédit confirmé à plus de six mois afin de faire face à des pointes ponctuelles de financement, sans alourdir excessivement la structure des refinancements par des emprunts d'une durée inadaptée aux opérations.

3.2.3. La dualité du risque-adhérent/débiteur et sa prise en compte dans les ratios prudentiels

Tous les facteurs appliquent des critères d'éligibilité ou de rejet des factures en fonction de la nature de la créance (exclusion de toute créance non professionnelle ainsi que de certains types de factures qui rendent la créance non exigible, comme les factures pour travaux en cours), de la qualité du débiteur et parfois du montant de la créance (critère de taille moyenne ou de facture minimum).

Les sociétés d'affacturage sont exposées à deux types de risques : la défaillance du débiteur au titre de la garantie contre le risque d'insolvabilité et le risque d'inexigibilité. Ce dernier cas se présente pour des factures qui ne sont pas nées lors de la cession (factures à terme à échoir, factures pour travaux en cours...) ; le factor les a financées mais peut se voir opposer par le débiteur final l'inexistence des créances correspondantes parce que le terme n'est pas échu ou parce que le service afférent n'a pas été totalement effectué.

Les risques du factor portent sur les débiteurs (affacturage sans recours) ou sur les adhérents (affacturage avec recours), ...

Selon que les créances ont été acquises avec ou sans recours contre l'adhérent, le risque final porte sur celui-ci (à qui on rétrocède la créance impayée) ou sur le débiteur. En conséquence, pour l'application des règles de contrôle des grands risques, les engagements correspondant à des créances acquises sans recours doivent être déclarés par les établissements assujettis au nom des débiteurs et les créances acquises avec recours au nom des adhérents.

... mais peuvent être diminués des garanties; d'un point de vue prudentiel, celles-ci ne sont prises en compte que lorsqu'elles sont délivrées par un établissement de crédit.

Ces risques bruts peuvent être minorés du fait des garanties : conventions de partage du risque-adhérent ou des assurances-crédit. Ces garanties ne sont prudentiellement prises en compte que lorsqu'elles ont été

consenties par un établissement de crédit, à l'exclusion de toute garantie donnée par les compagnies d'assurance. Or, si les banques sont bien accoutumées à l'évaluation du risque de crédit que constitue l'engagement en faveur de l'adhérent, elles ne sont pas préparées à la maîtrise du risque débiteur, qui reste plutôt de la compétence des compagnies d'assurance-crédit. Le risque débiteur continue donc à peser dans les ratios prudentiels du factor.

L'agrément en janvier 1994, en tant qu'établissement de crédit, d'une société de caution spécialisée dans les opérations d'affacturage a constitué à cet égard un élément déterminant de nature à faciliter le respect de la réglementation relative aux grands risques, en permettant aux factors de déduire de leurs risques les garanties délivrées par cet établissement. Certes le risque global du factor sur la société de caution doit alors être recensé, mais l'application du taux de pondération de 0 % aux risques sur des établissements de crédit d'une durée résiduelle inférieure ou égale à un an rend cette obligation peu contraignante.

Par ailleurs, une fois le risque individuel cerné, l'exigence réglementaire de globaliser les engagements pris sur un même groupe de bénéficiaires place les sociétés d'affacturage devant un problème de moyens : si leur connaissance des adhérents leur permet normalement de vérifier l'existence de liens entre eux, elles doivent aussi s'assurer que les débiteurs, sur qui portent les engagements nets, ne sont pas liés d'une part, entre eux, et, d'autre part, avec certains adhérents. De ce fait, l'existence d'une base de données clientèle des adhérents jointe à l'utilisation des renseignements que peuvent fournir les fichiers de la Banque de France sont indispensables au respect de la réglementation.

3.2.4. Les principales causes de risques et de sinistres

Si la dégradation subite de la situation financière de l'adhérent est à l'origine de nombreux sinistres, ...

Dans la grande majorité des cas, les sinistres supportés par les factors résultent de la dégradation brutale de la situation financière de l'entreprise adhérente. Ce risque est, dans certains cas, accentué par l'abandon du soutien qu'apportait l'actionnaire de l'entreprise concernée et sur lequel le factor s'était fondé pour déterminer les montants qu'il acceptait de garantir et de financer.

... on doit incriminer, dans un certain nombre de cas, la faute délibérée de l'entreprise adhérente ou les pratiques de certains secteurs d'activité.

Toutefois, parmi les sinistres importants supportés par les factors, un certain nombre trouve son origine dans la faute délibérée de l'adhérent. Celle-ci peut prendre la forme de remise de fausses factures, de doubles facturations, d'émission de factures anticipées — qui peuvent, ensuite, être contestées par le débiteur final pour vice de forme ou pour non-prestation de service — ou même de remises de factures préalablement sélectionnées par l'adhérent, qui peut être tenté de retenir pour un règlement direct les bonnes factures et de ne céder que les mauvaises en dépit de son engagement d'exclusivité. De même, la nature de la créance (non exigible) ainsi que les diverses pratiques de certains secteurs d'activité (situation de travaux, ristournes en fin d'année, retours d'invendus, avoirs consentis — ou subis — par l'adhérent et remis tardivement au factor) sont parfois la cause de lourdes pertes. Enfin, l'affacturage-export constitue une source particulière de risques inhérents non seulement à la difficulté d'obtenir, dans certains pays, une bonne qualité d'information, mais aussi au financement des délais de paiement accordés par l'exportateur à ses propres filiales.

3.2.5. La nécessité d'une organisation et d'un contrôle interne rigoureux

3.2.5.1. L'organisation administrative

Les engagements et le suivi des risques sont effectués par différentes instances en fonction du montant et de la nature des risques.

Dans la plupart des cas, le montant de chiffre d'affaires affacturable (par adhérent et par débiteur, ledit débiteur étant considéré adhérent par adhérent ou tous adhérents confondus) détermine l'instance au niveau de laquelle la décision d'engagement est prise : simple attaché commercial, Comité des engagements réuni en général hebdomadairement, Comité commercial ou d'exploitation tenu le plus souvent mensuellement, parfois en liaison avec les organes de direction. Néanmoins, si des dossiers présentent des risques particuliers (forfaitage, affacturage sans garantie, affacturage sans gestion...), les décisions d'engagement relèvent alors, quels que soient les montants en cause, des organes de direction.

Les sociétés d'affacturage sont amenées à refuser, ou à accepter dans des conditions plus strictes, des clients opérant dans certains secteurs d'activité (textile, grande distribution, édition...) ou qui ont des modes de fonctionnement difficilement gérables par les factors (facturations anticipées, pourcentage important d'avoirs tardivement remis au factor, retours d'invendus...). De plus, elles tentent de limiter la concentration de leurs risques sur un petit nombre de débiteurs finals, en évitant de s'engager sur un adhérent dont une partie prépondérante de l'activité est réalisée avec un seul débiteur ou sur un débiteur pour lequel elles sont déjà fortement en risque tous adhérents confondus. De même, elles essaient de ne pas concentrer leurs risques

sur un petit nombre d'adhérents importants, en évitant en particulier les adhérents liés.

L'intervention d'une société d'assurance-crédit est susceptible d'entraîner la mise en place d'une organisation quelque peu différente. En effet, dans la mesure où les risques sont contregarantis par ladite société d'assurance-crédit, les sociétés d'affacturage s'en remettent à elle pour la sélection, puis le suivi du risque débiteur. Le Comité d'engagement a alors un rôle assez restreint, sachant qu'un avis défavorable de la société d'assurance-crédit est, dans la plupart des cas, déterminant pour le rejet du dossier.

Ces instances peuvent être amenées à modifier les conditions du contrat initial pour suivre l'évolution desdits risques...

Par la suite, l'évolution des engagements est suivie, selon les cas, par un service de crédits — dont les compétences vont de l'analyse des informations de la base de données entreprises jusqu'à la gestion du contentieux débiteur — ou par les différents niveaux hiérarchiques, en fonction du risque encouru. Ces instances décident des modifications à apporter au contrat initial, comme le relèvement du montant de la retenue de garantie ou le changement du montant des créances non garanties que le factor accepte de financer en fonction de différents critères (détérioration de la qualité des créances remises à la suite d'un accroissement du nombre de factures anticipées ou faisant l'objet d'avoirs, évolution de la qualité de l'adhérent, ...). Dans cette optique, certains factors ont mis en place un « observatoire de sinistralité » qui, confrontant les informations recueillies en interne sur un débiteur avec celles qui sont obtenues d'organes extérieurs (sociétés de renseignements...), peut les amener à revoir certaines conditions du contrat.

Les dossiers présentant des risques particuliers (contrats d'affacturage confidentiels, détérioration de la qualité du client, secteur d'activité sensible...) font l'objet, chez certains factors, d'un suivi spécial par un service ad hoc, complété dans la plupart des cas par une cellule de recouvrement intensif.

C'est dans ce même esprit de pragmatisme que les factors ont peu à peu renforcé leur maîtrise du risque, fondée en grande partie sur une meilleure réactivité : amélioration du reporting aux différents niveaux hiérarchiques, surveillance rapprochée de certains adhérents...

... qui, compte tenu du nombre de factures traitées, ne peut être appréhendée que grâce à une organisation informatique performante.

L'organisation informatique des sociétés d'affacturage a, par ailleurs, une importance toute particulière compte tenu du nombre de factures traitées quotidiennement par chaque factor (plus de 4 000 en moyenne). Si deux factures sur trois sont encore acheminées classiquement sur support papier, la télétransmission concerne déjà plus de 10 % des remises chez les factors équipés. Dans ces conditions, afin de permettre un suivi en temps réel des encours adhérents et débiteurs, la plupart des factors ont mis en place des systèmes intégrant en une seule application les comptabilités vendeurs et acheteurs.

3.2.5.2. Le contrôle interne

Un contrôle interne de premier niveau, qui vise à s'assurer de la qualité du portefeuille de créances , ...

Le contrôle interne de premier niveau suppose la mise en place de systèmes visant à détecter d'éventuelles fraudes et à vérifier la qualité des créances des débiteurs. Ainsi, selon une périodicité qui dépend de l'importance du risque et dans les conditions prévues au contrat, le factor peut envoyer des auditeurs examiner les comptes de l'adhérent sur le lieu même de l'exploitation de son industrie ou de son commerce, afin notamment de détecter des facturations anticipées et de contrôler la transmission ponctuelle des avoirs ainsi que le taux des retours de marchandises. Il peut aussi vérifier, auprès des débiteurs, la réalité des factures et leur notifier qu'il en est propriétaire afin d'éviter toute tentative de fraude de la part de l'adhérent.

Les risques d'erreur et l'impossibilité de procéder manuellement à des contrôles significatifs, même par sondages, nécessitent par ailleurs la définition, par l'organe chargé du contrôle interne, de procédures formalisées et détaillées.

... est complété, à un deuxième niveau, par un contrôle de l'efficacité et du respect des procédures prévues.

Assuré la plupart du temps par une unité propre au factor et plus rarement par une unité commune avec sa maison mère, le contrôle de deuxième niveau vise à mettre en évidence les insuffisances de formalisation et d'actualisation des procédures de gestion et à vérifier le bon respect des procédures prévues. Le contrôle interne doit notamment s'assurer de la pertinence des approbations délivrées selon les adhérents ou les débiteurs, vérifier que les encours nets par adhérent et par débiteur, ou sur un groupe, respectent les limites fixées et fournir à l'organisation informatique et comptable les moyens de produire les éléments nécessaires à cette analyse.

Les auditeurs s'attachent plus particulièrement aux modalités de suivi des contrats d'affacturage spéciaux (sans garantie, sans gestion, sans notification au débiteur final...), ainsi que de tous les dossiers qui, du fait de la nature des créances concernées, du secteur d'intervention ou de la qualité de l'adhérent, demandent un traitement individualisé.

4. PERSPECTIVES

4.1. L'évolution du marché domestique

Le marché domestique devrait continuer à croître grâce, notamment, à l'augmentation de l'activité des facteurs dans les secteurs déjà affacturés et à la pénétration du marché des grandes entreprises.

La croissance de l'affacturage qui a coïncidé avec une réduction, faible au demeurant, des délais et des retards de paiement devrait selon toute vraisemblance se poursuivre à moyen terme, peut-être à un rythme légèrement ralenti.

La poursuite de la croissance de l'activité des sociétés d'affacturage devrait se fonder avant tout sur l'approfondissement de leur présence dans les secteurs où elles sont déjà implantées (29(86)). Ces sociétés semblent en effet plus compter sur le potentiel que représentent les quelques dizaines de milliers de petites et moyennes entreprises affacturables dans les secteurs déjà prospectés (au regard des 7 000 déjà affacturées), que sur un élargissement de leurs interventions dans des secteurs qui n'ont, jusqu'à présent, pas eu recours à l'affacturage pour continuer leur expansion.

La pénétration du marché des grandes entreprises semble être l'un des autres axes importants de la stratégie des facteurs. Celle-ci impliquera sans doute une certaine modification de leur offre; l'obtention d'un financement n'étant pas la préoccupation essentielle de cette clientèle, les facteurs devront offrir un recouvrement « industriel » (dans le sens d'un traitement de masse) des créances et la gestion des comptes-clients. Outre l'externalisation de ces tâches à faible valeur ajoutée, qui permet de transformer des frais fixes en frais variables liés à l'évolution de leur activité (le coût de ce service est un pourcentage du montant des créances recouvrées), les grandes entreprises peuvent y trouver l'avantage de suivre les mutations technologiques liées à ces services au moindre coût, le facteur mutualisant les frais d'investissement dans ces nouvelles technologies.

Ce marché n'est toutefois pas acquis aux facteurs qui pourraient en effet subir la concurrence d'autres sociétés déjà implantées sur ce créneau : les sociétés de recouvrement. Il n'est cependant pas possible d'évaluer précisément cette concurrence, compte tenu de la différence des services rendus (le mandat donné à un cabinet de recouvrement par le titulaire de la créance lui confie le pouvoir de récupérer celle-ci en son nom et à son compte, mais sans gestion des factures et sans garantie contre l'insolvabilité).

Les efforts déployés par les sociétés d'affacturage, notamment à l'aide de campagnes de publicité visant à mieux faire connaître la diversité des services proposés, devraient favoriser l'expansion de leur activité.

Pour accompagner cette croissance d'activité, les investissements devraient se porter prioritairement sur les moyens informatiques et plus particulièrement sur une automatisation plus systématique des traitements.

Les projets d'investissements considérés comme prioritaires par la plupart des facteurs concernent le développement et l'amélioration des moyens informatiques nécessaires pour accompagner la croissance de leur activité.

L'accent est particulièrement mis sur les efforts à accomplir en matière de sécurité de l'exploitation informatique qui passe notamment par une automatisation plus systématique des traitements.

Dans cet ordre d'idées, les moyens techniques d'automatisation des échanges désormais disponibles devront être plus systématiquement utilisés par les facteurs s'ils veulent accompagner cette croissance. Sur le marché domestique, les investissements informatiques devraient leur permettre d'accroître la rapidité de leurs interventions, en diminuant le nombre de remises de factures sur support papier (majoritaires aujourd'hui), par un recours de plus en plus courant à la télétransmission avec leurs adhérents utilisateurs de l'EDI (échange de données informatisées) 30(87).

Dans le domaine international, les investissements des réseaux ont démarré en 1990. Il a fallu notamment définir les messages utilisables par l'affacturage et les applications ont commencé à fonctionner en 1994.

Le deuxième axe d'investissement prévu concerne la prospection commerciale.

Dans cette perspective, les facteurs devraient renforcer leurs équipes commerciales et continuer leur stratégie d'affermissement de leur présence régionale selon plusieurs modalités : renforcement des agences déjà implantées dans les grandes capitales régionales et accords de partenariat avec les agences du réseau bancaire auquel ils appartiennent en particulier.

Dans le même ordre d'idées, certains facteurs investissent désormais une part non négligeable de leur budget commercial en opérations de marketing direct, ciblé sur le grand public (publicités écrites et récemment

audiovisuelles), sur la population affacturable ou sur les différents prescripteurs potentiels (experts-comptables...).

4.2. L'ouverture sur l'international

L'activité internationale des factors français devrait être un axe de développement important, ...

La quasi-totalité des factors interrogés ont pour objectif d'accroître la part de leur chiffre d'affaires réalisée sur l'international. En particulier, la création de l'Espace économique européen devrait, même s'il est encore trop tôt pour en évaluer l'impact sur l'activité internationale des sociétés d'affacturage françaises, autoriser un développement plus rapide notamment de la part concernant l'exportation, grâce à la simplification des procédures entre les différents pays de l'Union européenne.

... même si celle-ci suppose une adaptation des contrats qu'ils proposent aux spécificités des besoins des exportateurs.

Si les factors français s'accordent sur ce point, leurs analyses divergent quant à leur capacité de répondre à cette nouvelle demande. Si certains, parmi les plus importants, considèrent que leur logistique déjà bien rodée leur permettra aisément de faire face à ces évolutions (relations avec de nombreux correspondants étrangers, adhésion ancienne à une chaîne internationale de factors indépendants...), d'autres considèrent que ce marché potentiel ne pourra devenir effectif que si les factors adaptent leurs contrats aux services spécifiques sollicités par leurs clients exportateurs.

Des services sur mesure, comme la prospection du marché potentiel local faite par le factor au nom de son adhérent exportateur, apporteraient une valeur ajoutée substantielle. Or, les factors français n'ont pas encore les moyens techniques nécessaires pour répondre à ce genre de demande. De même, alors qu'un adhérent domestique peut obtenir de son factor une réponse quasi immédiate à sa demande de dépassement de limite sur tel ou tel débiteur final, il doit actuellement attendre trois semaines à un mois pour obtenir une telle réponse concernant un débiteur localisé à l'étranger, compte tenu des aléas locaux auxquels est confronté le factor dans la recherche d'informations sur ledit débiteur ; aux États-Unis, par exemple, la consultation des fichiers ne peut se faire qu'État par État.

Toutefois, compte tenu des spécificités des risques, notamment liés à la difficulté d'acquérir une bonne connaissance des marchés locaux, il s'agit moins pour les factors français de prospector des clients étrangers que d'accompagner l'activité internationale de clients domestiques déjà affacturés, c'est-à-dire essentiellement des petites et moyennes entreprises françaises exportatrices, les grandes entreprises disposant de services permettant la prospection des marchés étrangers. Dès lors, la technique utilisée n'est pas celle d'une activité d'affacturage directe dans les pays concernés, mais celle d'un recours à des correspondants étrangers ou à un réseau international indépendant de factors, technique qui a été exposée ci-dessus. D'ailleurs, peu de factors français ont créé des implantations à l'étranger ; leur présence hors de l'hexagone se limite le plus souvent à des prises de participation dans le capital de sociétés d'affacturage locales.

CONCLUSION

Après une décennie d'essor, régulier puis accéléré, l'activité d'affacturage devrait, à un rythme peut être moins soutenu qu'auparavant, poursuivre son développement dans un contexte où les délais de paiement demeurent relativement élevés, même s'ils ont tendance à baisser.

Pour les entreprises utilisatrices, cette technique est en effet un outil de réduction du risque commercial et en même temps permet, dans certains cas, d'accroître l'efficacité de la gestion administrative du compte-client. C'est d'ailleurs dans cette optique d'aide aux petites et moyennes entreprises que le projet de loi Barrot, déposé mais finalement rejeté au cours de la session parlementaire de l'automne 1994, prévoyait de faire bénéficier les entreprises d'exonérations fiscales en cas de recours à l'affacturage.

Pour le secteur bancaire, cette activité présente des opportunités (rentabilité soutenue, élargissement de la gamme des prestations proposées à la clientèle d'entreprises) qui expliquent l'importance croissante prise par les filiales d'établissements de crédit dans ce domaine.

Dans le contexte d'un marché plus concurrentiel susceptible de conduire des sociétés d'affacturage à accepter des prises de risques trop importantes, la rigueur de l'organisation interne et le professionnalisme deviennent des éléments essentiels plus que jamais indispensables.

À cet égard, le statut, en France, d'établissement de crédit et les obligations qui en découlent, tant en termes de ratios prudentiels que de contrôle interne, préservent un domaine d'activité, qui n'est pas sans risques, de la venue de firmes attirées par les seules perspectives de profit et qui ne pourraient pas offrir la même

TERMINOLOGIE UTILISÉE DANS L'ÉTUDE

Adhérent : client de la société d'affacturage qui adhère à un contrat, aussi appelé « cédant ».

Affacturage-export : opération d'affacturage dans laquelle le factor assure la gestion des contrats d'adhérents exportateurs et garantit, ou non, les créances sur les acheteurs étrangers.

Affacturage-import : opération d'affacturage dans laquelle la société d'affacturage assure le recouvrement d'une facture, qu'elle garantit ou non, émise par un adhérent d'une société d'affacturage étrangère sur un acheteur français.

Approbaton ou acceptation : acte par lequel la société d'affacturage accepte contractuellement de prendre en charge le risque et de financer avant l'échéance les factures que lui remet l'adhérent ; elle limite la prise en charge de ce risque à un montant qui est alors dit « approuvé ».

Créances acquises : ensemble des factures dont la société d'affacturage obtient la propriété, moyennant paiement par crédit du compte courant qu'elle ouvre au nom de l'adhérent, que ces factures soient approuvées ou non.

Débiteur : client de l'adhérent, il est aussi appelé « le cédé » ; par la cession des créances représentées par les factures, il cesse d'être débiteur de l'adhérent pour devenir le débiteur final de la société d'affacturage.

Dépôt de garantie : sommes prélevées par le factor sur le montant inscrit au compte courant de l'adhérent en paiement des créances acquises; calculé en pourcentage de l'encours approuvé, il est destiné à courir le risque de financement d'un adhérent pour un montant supérieur à celui des cessions de créances approuvées. Contrairement aux comptes indisponibles, la restitution du dépôt de garantie ne peut intervenir avant la résiliation du contrat.

Factor : société d'affacturage; son synonyme (affactureur) est peu utilisé.

Garantie de bonne fin : garantie accordée par la société d'affacturage à son adhérent pour couvrir le risque de non-paiement par l'acheteur à l'échéance ; elle déplace le risque supporté par la société d'affacturage de l'adhérent sur le débiteur final.

Limites : plafonds (montant ou pourcentage des créances acquises) fixés au risque net accepté par la société d'affacturage sur un adhérent, ou un débiteur, au-delà duquel l'approbaton n'est pas donnée.

Recours contre le cédant : si la créance est acquise avec recours, la société d'affacturage ne donne pas de garantie de bonne fin à l'adhérent et peut se retourner contre le cédant de la facture. Le risque de la société d'affacturage porte alors sur l'adhérent.

Traites : lettres de change ou billets à ordre qui servent d'instruments de mobilisation des factures, mais ne doivent pas être confondus avec elles.