

Sociétés d'affacturage Exercice 2008 : activité, résultats et risques (juillet 2009)

Le secteur de l'affacturage a réalisé de bonnes performances en 2008 en offrant, dans le contexte particulier de l'année, une réelle solution aux entreprises à la recherche de financement.

- La croissance du marché de l'affacturage s'est poursuivie en 2008 à un rythme soutenu. Le chiffre d'affaires a progressé de 15 % pour s'établir à près de 130 milliards d'euros de créances traitées.
- Les marges sont globalement en retrait. Les coefficients d'exploitation courante sont en revanche en amélioration pour atteindre un niveau jamais égalé depuis dix ans à hauteur d'un peu plus de 54 % : la plupart des établissements ont procédé à une réduction de leurs frais généraux.
- Le coût du risque a augmenté de 32 %. Rapporté aux encours moyens de créances acquises, il reste cependant faible à 0,22 %. Dans le contexte actuel, les établissements de crédit soulignent un risque accru de fraude et anticipent donc une remontée du risque sur l'année 2009, à l'instar des assureurs-crédit qui ont enregistré une sévère contraction de leurs résultats dès 2008.

Le premier semestre 2009 est marqué par un retournement brutal de l'activité. L'exercice 2009 s'annonce donc plus périlleux pour les sociétés d'affacturage qui vont devoir faire face à une baisse de leur rentabilité, en raison d'une réduction des taux de rémunération sur leur passif (fonds propres, comptes indisponibles et dépôts de garantie) et d'une augmentation des tarifs des assureurs-crédit alors même que les volumes sont en baisse.

Sommaire

Note méthodologique

1. L'activité des établissements spécialisés dans l'affacturage en 2008 et perspectives 2009

- 1.1. Une activité 2008 encore bien soutenue
- 1.2. Parts de marché : la hiérarchie n'est pas bouleversée
- 1.3. Évolution à la hausse des encours
- 1.4. Une année 2009 qui marque un retournement sévère de l'activité
- 1.5. Progression de la gestion déléguée au sein de l'offre
- 1.6. Typologie de la clientèle d'adhérents qui apparaît plus fidèle

2. Analyse des risques

- 2.1. Risques sur les adhérents : une exposition moindre au secteur de l'automobile
- 2.2. Risques sur les débiteurs : une concentration sous surveillance
- 2.3. Évolution à la hausse du stock d'impayés
- 2.4. Créances douteuses et politique de déclassement
- 2.5. Provisionnement à la hausse

3. Les résultats des entreprises d'affacturage

- 3.1. Des performances globales encore satisfaisantes
- 3.2. Des marges encore ténues
- 3.3. La rentabilité d'exploitation progresse
- 3.4. Le coût du risque augmente

Note méthodologique

La présente étude ¹ est basée principalement sur l'analyse des états comptables et prudentiels remis sur base individuelle par les sociétés d'affacturage, extraits de la Base des agents financiers (BAFI) entre fin avril et début juin 2009 ² ainsi que sur les réponses à un questionnaire détaillé qui a été adressé en début d'année 2009.

1. L'activité des établissements spécialisés dans l'affacturage en 2008 et perspectives 2009

1.1 Une activité 2008 encore bien soutenue

La croissance du marché de l'affacturage en France s'est poursuivie en 2008 à un rythme soutenu. Le chiffre d'affaires, indicateur mesurant le montant des créances traitées, a progressé de 15 % pour s'établir globalement à près de 130 milliards d'euros contre 113 milliards en 2007. Près de 31 millions de créances ont été recouvrées par les factors ³.

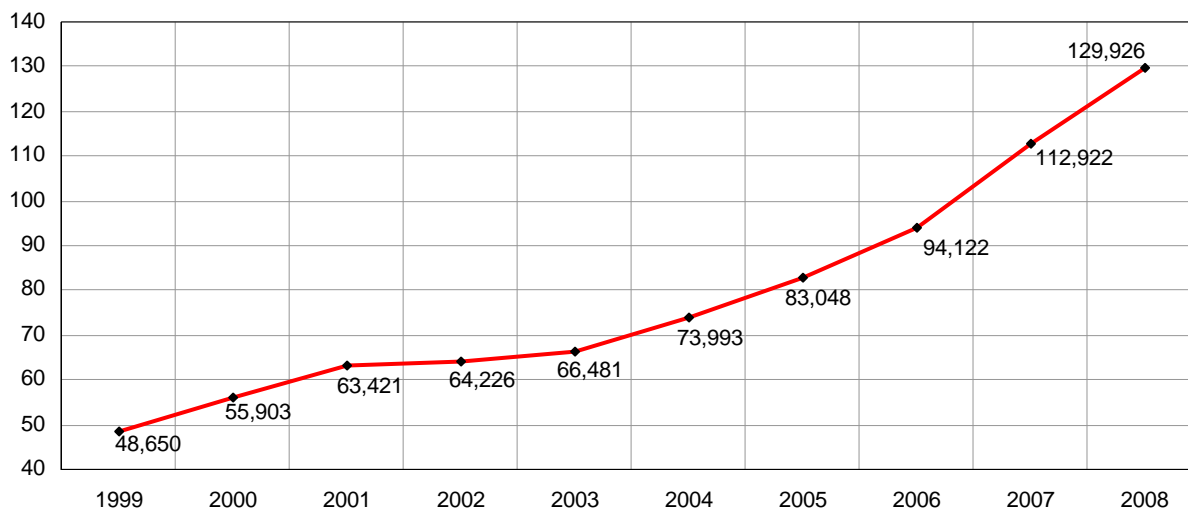
Le volume d'activité des sociétés d'affacturage ⁴ dans le monde a progressé de 12 % (hors Grande-Bretagne) ⁵. La zone Asie se distingue particulièrement avec une progression des volumes de 35 %, qui porte cependant sur un volume de créances traitées plus faible (235 milliards d'euros à fin 2008). En Europe, les factors ont également enregistré une progression de leur activité sur les principaux marchés nationaux ⁶.

L'affacturage demeure une solution qui permet aux entreprises de résoudre leurs problèmes de financement et pour les banques de maintenir, à travers leurs filiales d'affacturage, le niveau de leurs engagements en disposant de surcroît de la garantie offerte par les créances.

Cette tendance générale masque cependant le ralentissement observé au cours du dernier trimestre 2008, qui préfigure la dégradation de l'activité observée sur le 1^{er} trimestre 2009 (cf. infra sur l'évolution des encours).

Évolution du chiffre d'affaires

(en milliards d'euros)



Source : Questionnaire affacturage 2008

Les sociétés d'affacturage ont continué à élargir leur base de clientèle. Elles comptent désormais un peu plus de 29 000 adhérents (clients) contre 27 000 en 2007 soit une progression de 7 %. La situation apparaît

¹ Version anonymisée de l'étude réalisée par le SGCB

² Les éventuelles modifications ultérieures des états n'ont donc pas été prises en compte.

³ Rapport annuel 2008 de l'Association française des sociétés financières

⁴ Recensées par Factors Chain International (FCI) réseau mondial de factors

⁵ Source FCI : si l'on tient compte de la Grande-Bretagne, pénalisée notamment par le cours de la livre sterling, le volume aurait diminué de 2 %.

⁶ Source FCI : Allemagne + 16 % (106 milliards d'euros), Italie + 4 % (128 milliards d'euros), Espagne + 19 % (100 milliards d'euros)

cependant contrastée entre les sociétés d'affacturage. Certains facteurs enregistrent une diminution du nombre d'adhérents en raison d'une sélection plus restrictive de leurs engagements et/ou de la défaillance de leurs clients. La profession estime même dans le contexte actuel que 15 à 20 % des contrats pourraient être résiliés en 2009.

1.2 Parts de marché : la hiérarchie n'est pas bouleversée

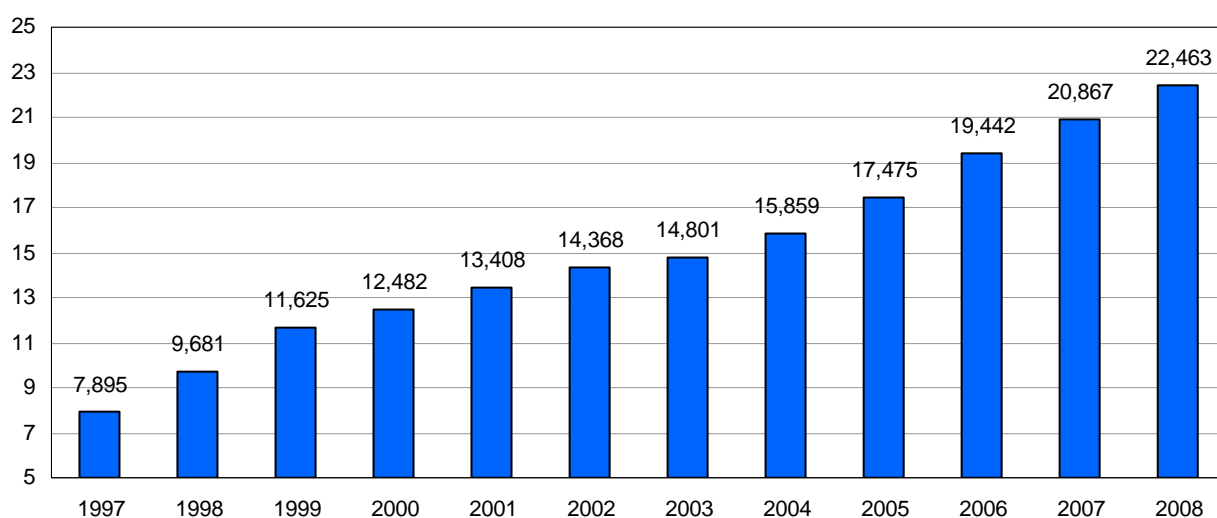
Le marché français de l'affacturage reste modérément concentré. L'indice Herfindhal-Hirschmann ⁷, calculé sur la base de la répartition des chiffres d'affaires traités, est demeuré stable en 2008 à hauteur de 0,15. Le marché reste cependant dominé par cinq principaux acteurs qui réalisent 79 % de l'activité globale.

1.3 Évolution à la hausse des encours

La croissance de l'activité s'est traduite par une progression de même ampleur que l'année précédente soit 7,6 %. Les encours comptables des créances commerciales portées par les sociétés d'affacturage atteignent 22,5 milliards d'euros au 31 décembre 2008.

Les encours sur des entreprises non résidentes enregistrent une croissance significative de 37 % pour atteindre un peu plus de deux milliards d'euros. Cette croissance demeure essentiellement portée par les leaders de l'affacturage. Cette évolution devrait conduire les établissements à s'assurer de la mise en place d'un dispositif de suivi et de maîtrise des risques renforcés sur ces activités.

Évolution de l'encours de créances acquises (en milliards d'euros)



Source : Données BAFI

1.4 Une année 2009 qui marque un retournement sévère de l'activité

Le premier trimestre 2009 marque un sévère retournement de la tendance observée depuis plusieurs années. Les encours des facteurs au 31 mars 2009 sont en retrait d'une année sur l'autre d'un peu plus de 14 %. Par rapport au 31 décembre 2008, la diminution observée des encours est de 23 %.

Selon l'Association française des sociétés financières (ASF), le chiffre d'affaires des facteurs s'est inscrit en diminution de 5,8 % au premier trimestre 2009 par rapport au premier trimestre 2008. Cette contraction de l'activité fait suite à une croissance ininterrompue de plus de cinq années.

⁷ L'indice Herfindhal-Hirschmann est un indicateur de concentration. Il est égal à la somme des carrés de la part de marché de chaque acteur. Un indice égal à 1 correspondrait à un monopole. Plus l'indice tend vers zéro et plus le marché est dispersé.

1.5 Progression de la gestion déléguée au sein de l'offre

Le secteur de l'affacturage adapte progressivement son offre. Les factors ont ainsi continué à répondre à une demande croissante des grandes entreprises à travers le développement de contrats de syndication. Ils ont sensiblement accru le nombre de contrats en affacturage inversé⁸ pour répondre à la demande des grands donneurs d'ordre soumis à la loi sur les délais de paiement. Cette solution permet en effet d'offrir un paiement plus rapide aux fournisseurs en contrepartie d'une remise accordée aux donneurs d'ordre.

Par ailleurs, le développement de solutions transfrontalières demeure la priorité des leaders de l'affacturage. Enfin, l'activité de financement stocks⁹ reste à ce stade relativement confidentielle et qualifiée de plus risquée par les professionnels.

La part du « full factoring » continue à s'amenuiser.

Les services offerts par les sociétés d'affacturage intègrent généralement le financement à court terme d'une quote-part du montant des factures cédées par le client, le recouvrement et l'octroi d'une garantie de bonne fin couvrant le risque d'impayé en cas de défaillance des débiteurs.

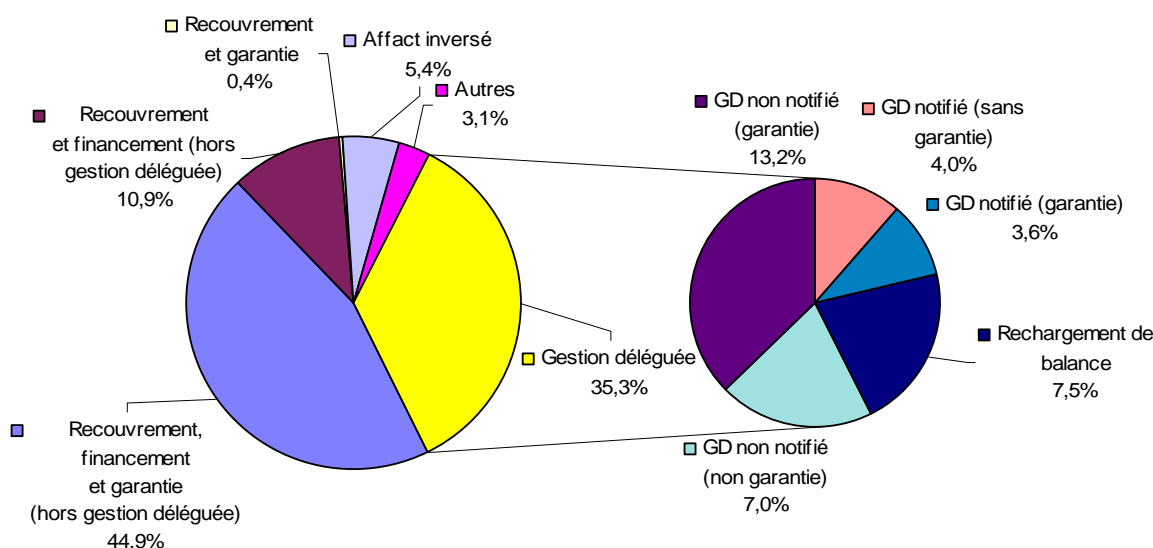
La part des opérations intégrant cette offre globale continue à s'infléchir passant de 47 % en 2007 à 45 % en 2008 au profit de la gestion déléguée et de l'affacturage inversé (5,4 % contre 3,6 % en 2007).

Les contrats en gestion déléguée représentent une part désormais significative de l'activité des factors.

La gestion déléguée est l'opération par laquelle le factor finance des créances sans effectuer lui-même leur recouvrement qui reste du ressort des adhérents. Ce service est désormais proposé par la plupart des factors. Il représente une part significative de l'activité des leaders de l'affacturage.

La part des contrats en gestion déléguée non notifiés et garantis atteint 13 % du chiffre d'affaires contre 6 % en 2007. Le SGCB reste donc particulièrement attentif aux conditions de suivi et de maîtrise de ces opérations (voir infra 2.1.3).

Répartition de l'activité par type d'opérations en 2008



Source : Questionnaire affacturage

⁸ Cf. lexique en annexe 4

⁹ Cf. lexique en annexe 4 (Asset Based Lending)

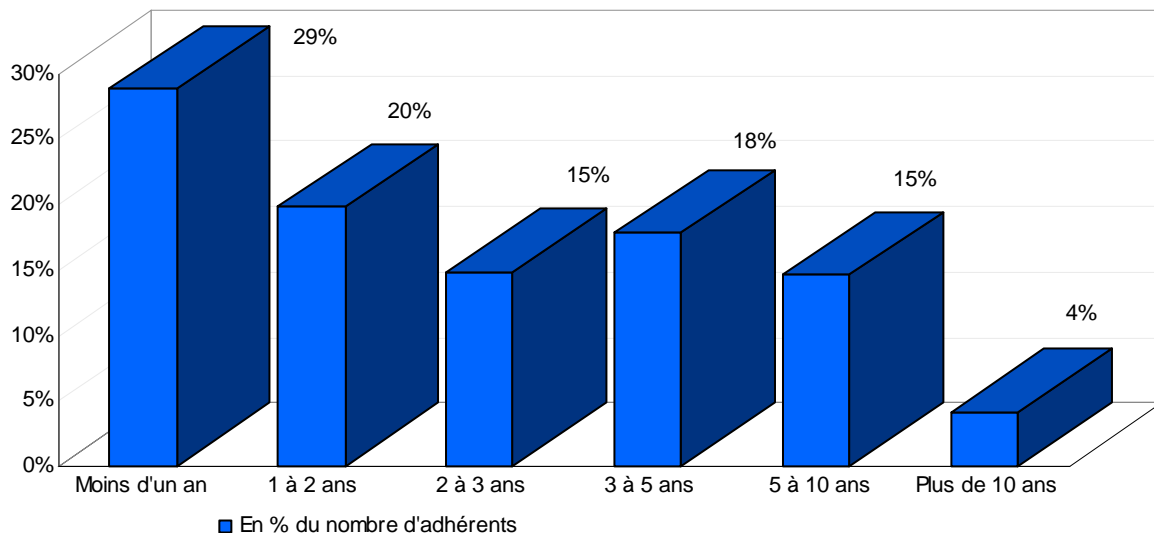
1.6 Typologie de la clientèle d'adhérents qui apparaît plus fidèle

Les adhérents sont majoritairement des entreprises de taille moyenne voire des très petites entreprises (TPE). Les grandes entreprises représentent une part variable des portefeuilles des établissements en fonction de la stratégie commerciale qu'ils privilégient.

L'activité d'affacturage présente un renouvellement important de la clientèle sur les trois premières années de relations contractuelles. Le contexte économique actuel favorise cependant une meilleure fidélisation de la clientèle avec 37 % des adhérents, ayant une ancienneté supérieure à 3 ans, contre 34 % en 2007.

Les établissements, interrogés sur les motifs de résiliation, citent toujours en premier lieu le choix du client de renoncer à ce type de financement (disparition du besoin ou cessation d'activité). Pour la première fois depuis 2005, la dégradation de la situation financière de l'adhérent est citée en seconde raison.

Ancienneté des relations avec les adhérents au 31 décembre 2008



Source : Questionnaire affacturage

2. Analyse des risques

2.1 Risques sur les adhérents : une exposition moindre au secteur de l'automobile

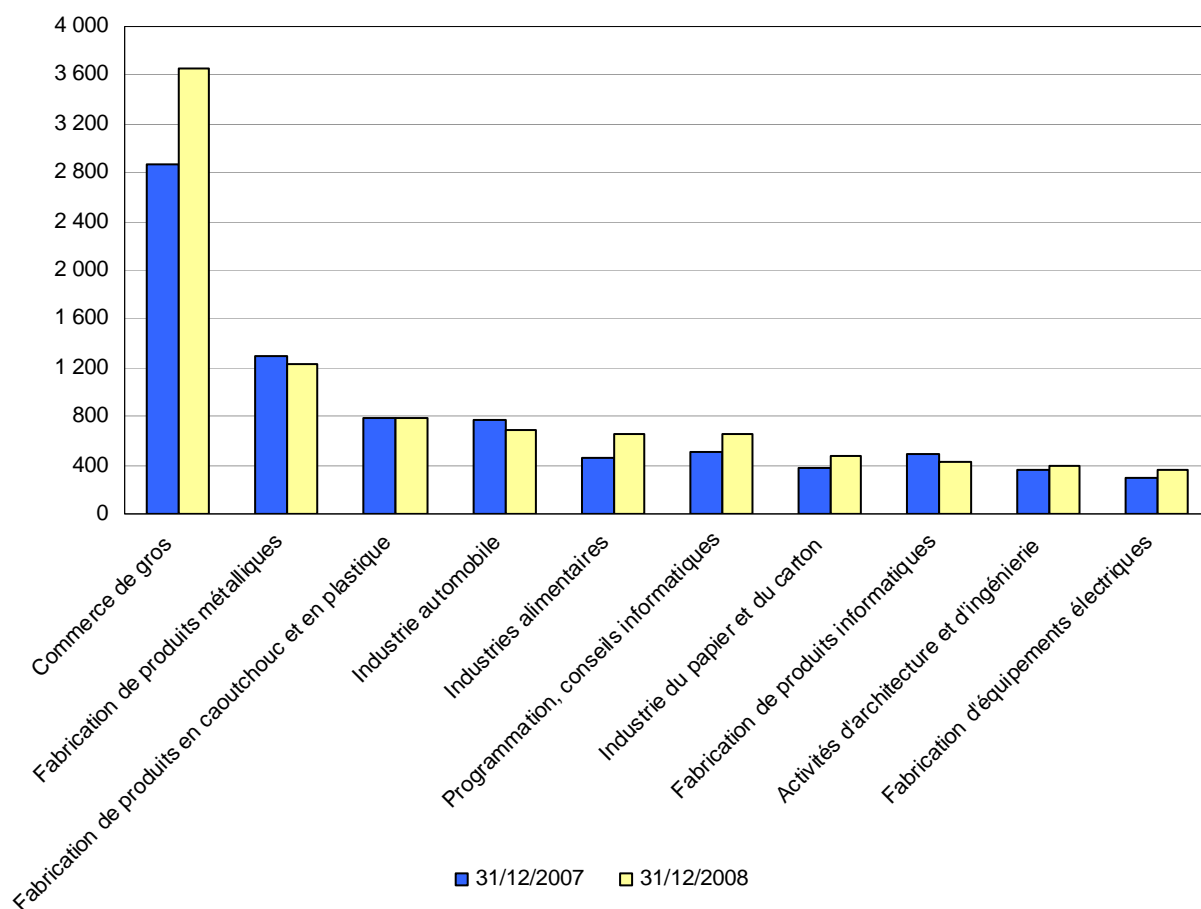
2.1.1 Répartition sectorielle

Au 31 décembre 2008, les établissements étudiés ont déclaré un total de 14 milliards d'euros¹⁰ de crédits mobilisés au Service central des risques (SCR) de la Banque de France contre 13 milliards d'euros en 2007 (cf. annexe 2). Leur part dans le total des concours à court terme déclarés par le système bancaire ressort en progression, à 5,4 % des concours à court terme accordés aux entreprises par le secteur bancaire, contre 4,5 % en 2007 (cf. annexe 3).

¹⁰ 14,5 milliards d'euros de tirages et 2,5 milliards d'euros de lignes mobilisables à rapporter aux créances à recouvrer déclarées par les 14 factors dans les états prudentiels (22 milliards d'euros) soit un taux de financement moyen de 76 %

Les 10 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR

(en millions d'euros)



Source : Banque de France – Service Central des Risques

Le commerce de gros, la fabrication de produits métalliques et l'industrie automobile sont parmi les secteurs qui ont traditionnellement recours à l'affacturage. On observe cependant une diminution des engagements sur des entreprises appartenant au secteur automobile. Ce ralentissement a été remarqué dès l'automne 2008 et s'est traduit significativement en fin d'année avec les périodes de chômage partiel.

Selon les sociétés d'affacturage, une grande partie du secteur automobile n'aurait pu bénéficier à temps du soutien du gouvernement, à travers le complément de garantie sur les créances des entreprises destiné à se substituer aux assureurs-crédit (CAP¹¹ : Complément d'assurance-crédit public mis en place à l'automne).

2.1.2 Situation financière des adhérents

Les sociétés d'affacturage bénéficient de la garantie procurée par l'acquisition de créances. Les pertes subies sont le plus souvent liées à la situation financière de leur adhérent et, dans une moindre mesure, à une défaillance des débiteurs. Ainsi, l'exposition au risque de défaut de l'adhérent se manifeste dans le cadre des contrats « avec recours » en cas de « double défaut » : défaut concomitant du débiteur et de l'adhérent.

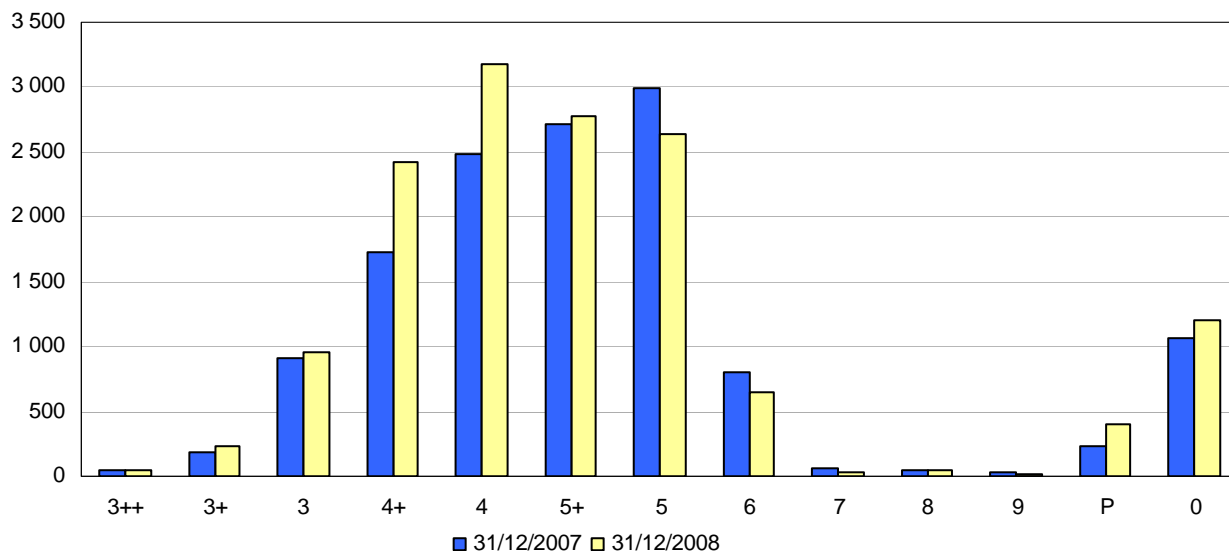
L'exposition au risque de défaut de l'adhérent résulte du caractère non valide total ou partiel des créances acquises¹² (litige commercial, cession frauduleuse de créances fictives ou anticipées de la part de l'adhérent,

¹¹ Source : Ministère de l'Économie de l'Industrie et de l'Emploi : le complément d'assurance-crédit est un dispositif mis en place pour répondre à la réduction de la garantie des assureurs-crédit. Les assurés souscrivent auprès de l'assureur-crédit une garantie complémentaire à concurrence de l'exposition conservée par l'assureur-crédit. Cette couverture d'assurance complémentaire est réassurée par la Caisse centrale de réassurance en s'appuyant sur la garantie de l'État.

¹² Risque de dilution : risque que le montant d'une créance se trouve réduit par l'octroi de toute forme de remise ou d'annulation concédée au débiteur.

double mobilisation d'une même créance, avoirs élevés, loi Gayssot dans le cadre de la sous-traitance¹³ ou de règlements directs (avec des paiements non restitués). L'examen de la situation financière des adhérents demeure donc un indicateur pertinent pour appréhender le risque de crédit supporté par les sociétés d'affacturage.

Répartition par côte de crédit Banque de France (en millions d'euros)



Source : Banque de France – Service Central des Risques

Le profil des adhérents est traditionnellement plus fragile. La part des encours d'affacturage sur des adhérents présentant un profil risqué¹⁴ a cependant sensiblement diminué d'une année sur l'autre passant de 31 % en 2007 à 26 % en 2008 en raison d'une politique de sélection des risques plus exigeante, d'une diminution voire la suppression des garanties des assureurs-crédit et, dans une moindre mesure, de défaillances. Tous les facteurs ont ainsi amélioré le profil de risque de leurs adhérents. Les engagements notés P sont néanmoins en augmentation. Ils s'élèvent à près de 398 millions d'euros en 2008 contre 226 millions en 2007.

2.1.3 La maîtrise des risques liés aux contrats de gestion déléguée

L'affacturage en gestion déléguée représente une part de plus en plus importante de l'activité des facteurs. Ce type de contrat représente pour certains d'entre eux plus de 60 % de leur chiffre d'affaires.

L'absence de maîtrise du processus de recouvrement fait porter des risques opérationnels et de crédit accrus au factor. Il est en effet plus difficile de détecter une fraude externe dans le cadre de contrats d'affacturage avec « mandat de gestion confié au client », surtout lorsqu'il n'est pas notifié aux acheteurs. En outre, ces contrats sont assortis, de plus en plus souvent, d'une garantie contre le risque d'impayés donnée par le factor, source de risque supplémentaire¹⁵.

Ces opérations nécessitent donc de mettre en place un dispositif rigoureux de sélection et de surveillance des risques supposant notamment :

- de préciser la nature des clients éligibles (taille, secteurs, notations minimales) ;
- de vérifier que les adhérents disposent de moyens informatiques et humains suffisants pour assurer la gestion et le recouvrement des factures en lieu et place du factor ;

¹³ La loi Gayssot précise que l'expéditeur et le destinataire sont responsables solidairement du prix du transport. Quand une entreprise fait appel à un commissionnaire qui lui-même sous-traite à un transporteur, celui-ci peut demander le paiement direct à l'entreprise. Les facteurs sont confrontés à un risque de pertes de leurs créances.

¹⁴ Notations Banque de France P à 5 (notations péjoratives)

¹⁵ Cf. supra paragraphe 1.5

- de fixer des modalités de reprise en main des opérations ;
- d'examiner attentivement la qualité des débiteurs cédés, dans le cas des opérations en gestion déléguée incluant une garantie de bonne fin.

2.2 Risque sur les débiteurs : une concentration sous surveillance

Dans le cadre des contrats sans recours (soit près de 45 % des opérations), les sociétés d'affacturage garantissent leur client contre le risque de défaillance des acheteurs. Elles couvrent à leur tour ces risques auprès de compagnies d'assurance-crédit. Cependant, compte tenu de l'existence de plafonds d'indemnisation, et du fait d'une certaine concentration des risques, notamment sur les grands donneurs d'ordre de l'industrie ou de la grande distribution, la défaillance d'une grande entreprise pourrait avoir un impact significatif. En conséquence, certains facteurs ont renforcé leur dispositif de surveillance des grands risques et augmenté leur plafond d'assurance en 2008.

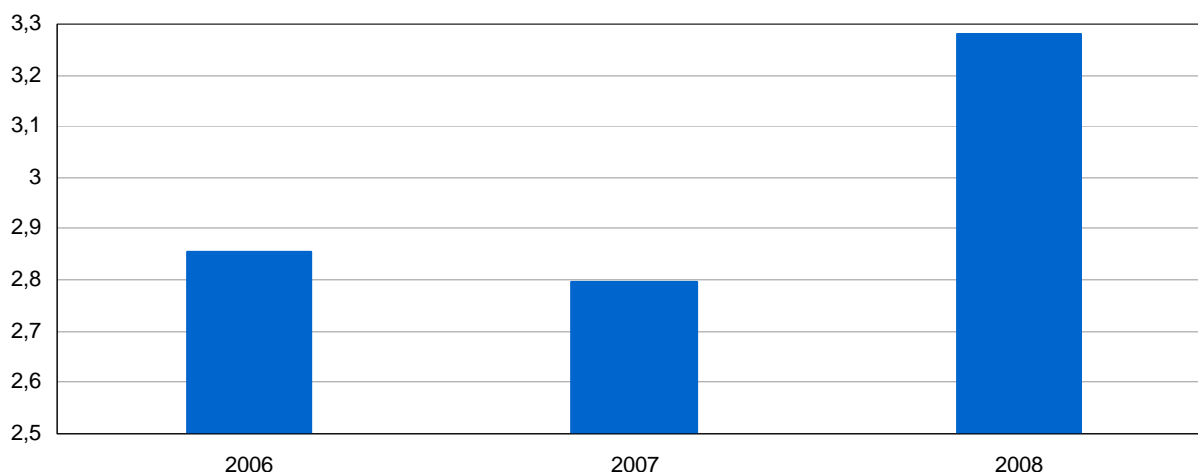
Les engagements sont relativement concentrés. Les dix premiers acheteurs déclarés au travers du questionnaire annuel représentent 33 % des encours au 31 décembre 2008. Ils sont de bonne qualité avec 99 % des engagements qui bénéficient d'une notation favorable ¹⁶.

Le principal débiteur concentre 4 milliards d'euros d'engagements, les deux suivants totalisent respectivement 757 millions d'euros et 270 millions d'engagements (contre 926 millions et 425 millions en 2007). Il convient de souligner que les limites d'engagements envers ces grands débiteurs n'ont pas été atteintes en 2008.

2.3 Évolution à la hausse du stock d'impayés

L'encours de créances brutes restées impayées après leur échéance ¹⁷ a augmenté de 13,8 % entre décembre 2007 et décembre 2008 pour atteindre près de 3,3 milliards d'euros. Au 31 décembre 2008, ce stock d'impayés représente 14,6 % de l'encours d'affacturage contre 13,4 % en 2007.

Évolution du stock d'impayés (en milliards d'euros)



Source : Données BAFI

L'observatoire des entreprises de la Banque de France ¹⁸ souligne également que le nombre et le montant des incidents de paiement sur effet de commerce repartent à la hausse depuis fin 2007 (+ 12,8 % en nombre et + 15,9 % en montant). Les incidents se concentrent dans les secteurs du commerce, la construction et l'industrie manufacturière (l'industrie automobile et les biens intermédiaires étant plus particulièrement concernés).

¹⁶ Notation BDF : 0 et de 3++ à 5+

¹⁷ Données BAFI (état 4026)

¹⁸ Bulletin de la Banque de France n° 175 (1^{er} trimestre 2009)

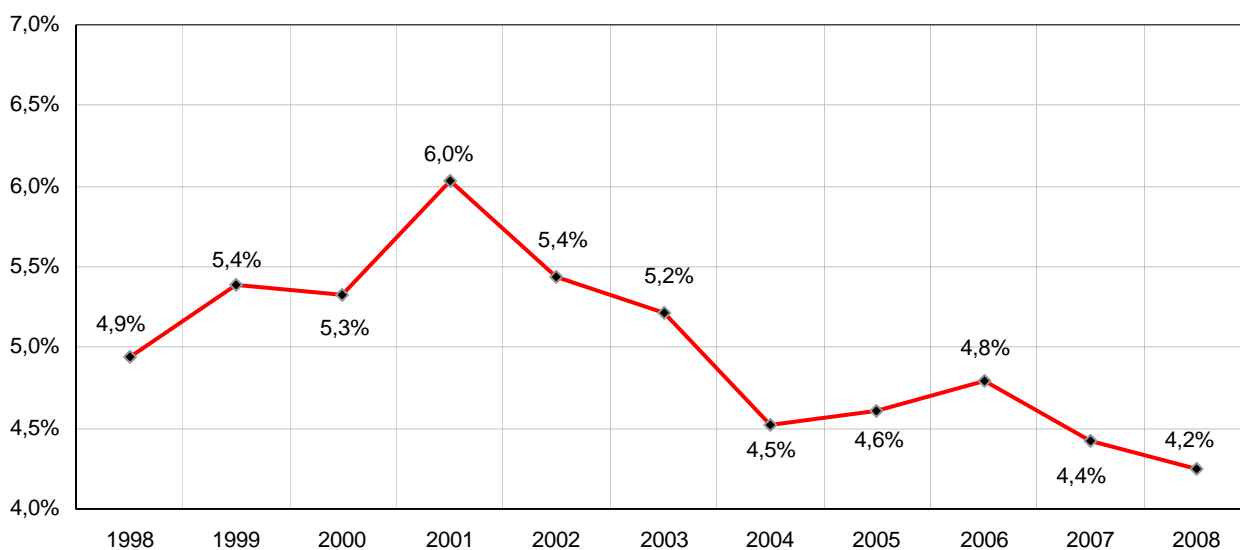
Par ailleurs, la disparité relevée entre les incidents de paiement déclarés par les établissements (de 29,1 % à 8,9 %) ne tient pas uniquement à une différence de qualité des créances d'un établissement à l'autre mais semblerait s'expliquer également par des insuffisances des systèmes d'information.

Enfin, le niveau élevé des impayés traduit aussi les retards fréquents dont font l'objet les règlements interentreprises, indépendamment de la situation financière des débiteurs. L'Observatoire des entreprises sur les délais de paiement¹⁹ souligne que les entreprises en France ont réglé leurs paiements dans un délai moyen de 60 jours, contre une moyenne européenne de 56 jours en 2008 (cf. annexe 1). De nombreuses entreprises françaises se situent donc au-delà de 60 jours calendaires prévus par la nouvelle loi²⁰. Cette moyenne placerait la France au bas de l'échelle des pays européens (21^{ème} sur 25 au classement du délai effectif moyen de paiement). Cependant, l'European Payment Index donnerait une note plutôt bonne à la France dans l'estimation globale des risques de paiement par pays car il prend en compte d'autres facteurs tels que le délai effectif de paiement, le retard de paiement et le taux de pertes sur créances irrécouvrables. La France se situe alors dans la première moitié des pays (10 sur 27).

2.4 Créances douteuses et politique de déclassement

Le taux moyen de créances douteuses brutes observé sur l'échantillon de l'étude s'est pratiquement stabilisé, passant à 4,2 % au 31 décembre 2008 contre 4,4 % au 31 décembre 2007. Le ratio s'est établi à 2,3 % en moyenne pour l'ensemble des établissements de crédit au 31/12/2008²¹.

Taux de créances douteuses au 31 décembre



Source : Données BAFI

La comparaison entre les établissements montre toujours des disparités qui ne traduisent pas mécaniquement des différences de qualité de portefeuilles (taux situés entre 2,1 % et 7,8 %). Les différences observées viennent principalement des critères retenus par les établissements pour estimer, ainsi que le prévoit l'article 3 du règlement n° 2002-03 du Comité de la réglementation comptable, que « des circonstances particulières démontrent que les impayés sont dus à des causes non liées à la situation du débiteur » et qu'il n'y a donc pas lieu de les considérer comme des encours douteux.

Ces situations particulières d'impayés, liées par exemple à des litiges²² entre l'acheteur et le vendeur sont fréquentes en matière d'affacturage. Les établissements, ayant adopté ou envisageant d'adopter une approche

¹⁹ Source de l'Observatoire : Intrum European Payment index 2008

²⁰ Loi de modernisation de l'économie

²¹ Source SGCB – Service des études bancaires

²² Litiges techniques, commerciaux et administratifs

interne dans le cadre du ratio de solvabilité, doivent naturellement veiller à ne pas considérer comme défaillantes des contreparties dont il est par ailleurs démontré qu'elles présentent une situation financière saine. Cette pratique conduirait à identifier de faux défauts, amplifiés par l'application du principe de contagion, et à altérer ainsi la performance des modèles internes d'évaluation des risques en révisant fortement à la hausse les probabilités de défaut. Le taux de perte en cas de défaut calculé sur cette base trop large serait alors mécaniquement sous estimé, ce qui conduirait à diminuer excessivement les exigences en fonds propres.

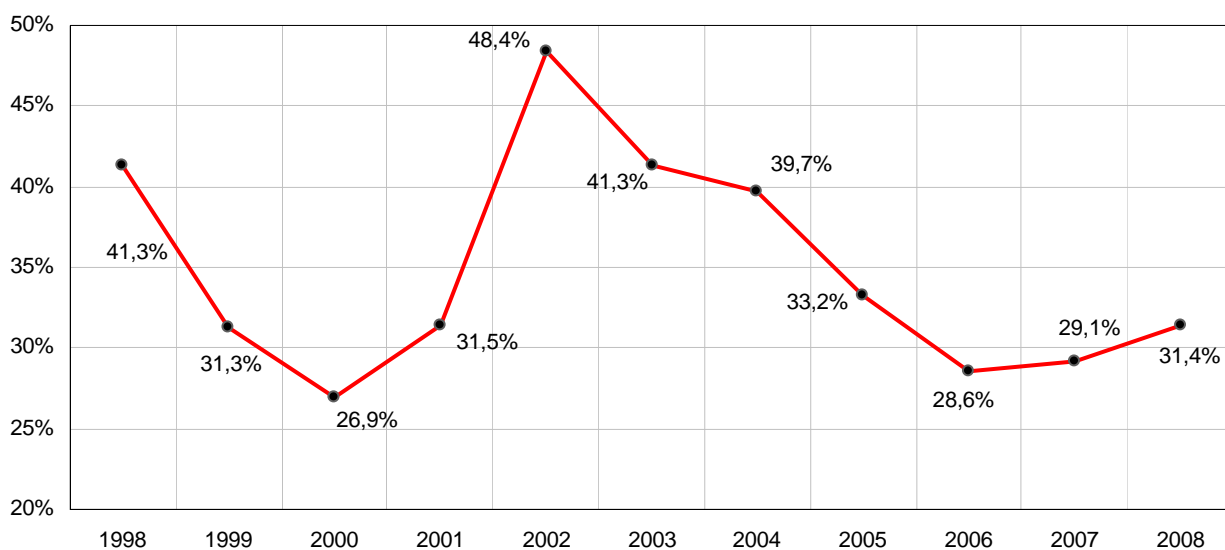
À cet égard, il convient de souligner l'importance des encours déclassés en douteux par les établissements au 31 décembre 2008 par effet de la contagion. Ils représenteraient 17 % des engagements douteux pour un montant global de près de 142 millions d'euros.

Le Secrétariat général de la Commission bancaire souligne donc la nécessité de définir strictement les critères permettant de considérer qu'une créance impayée ne constitue pas un risque avéré et les périmètres retenus pour définir la contagion du défaut.

2.5 Provisionnement à la hausse

Le taux moyen de provisionnement des créances douteuses brutes s'établit à 31,4 % contre 29,1 % à fin 2007.

Taux de provisionnement au 31 décembre



Source : Données BAFI

Le taux de provisionnement est traditionnellement faible en matière d'affacturage (il est de 59 % en moyenne pour l'ensemble des établissements de crédit au 31/12/2008²³) en raison des garanties susceptibles d'être mises en œuvre (assurance-crédit, délégations de police d'assurance obtenues des adhérents, garanties bancaires, conventions de partage du risque avec les réseaux apporteurs, comptes indisponibles, dépôts de garantie, etc.).

L'examen des données individuelles fait apparaître un taux de provisionnement d'autant plus faible que le taux de créances douteuses est élevé, confirmant ainsi que les différences en matière de taux de douteux seraient principalement liées à la politique de déclassement.

Compte tenu de la remontée du coût du risque, les établissements ont néanmoins, après cinq années de baisse ininterrompue de leur taux de provisionnement, procédé à un réajustement à la hausse de leurs provisions.

²³ Source : SGCB – Service des études bancaires

3. Les résultats des entreprises d'affacturage

3.1 Des performances globales encore très satisfaisantes

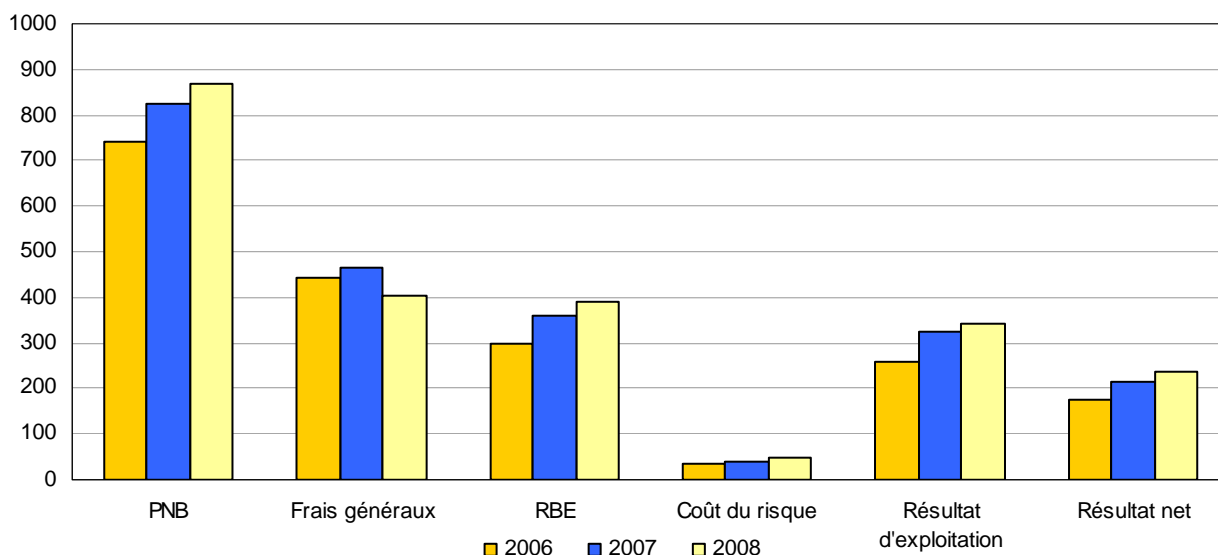
À la faveur d'une conjoncture encore favorable aux sociétés d'affacturage, l'exercice 2008 est caractérisé par une progression des volumes qui a très largement compensé des marges encore ténues. Le PNB enregistre une progression de 5 % contre 12 % l'année précédente pour atteindre 870 millions d'euros.

Anticipant une dégradation de la conjoncture dès le début de l'année, la plupart des factors ont pris des mesures pour réduire les frais d'exploitation. En conséquence, le secteur affiche un coefficient d'exploitation moyen en baisse à 54,2 %. Le coût du risque en hausse absorbe 5,8 % du PNB.

Le résultat net s'inscrit en conséquence en progression de près de 10 % à 237 millions d'euros.

Soldes intermédiaires de gestion

(en millions d'euros)



Source : Données BAFI (États publiables – juin 2009)

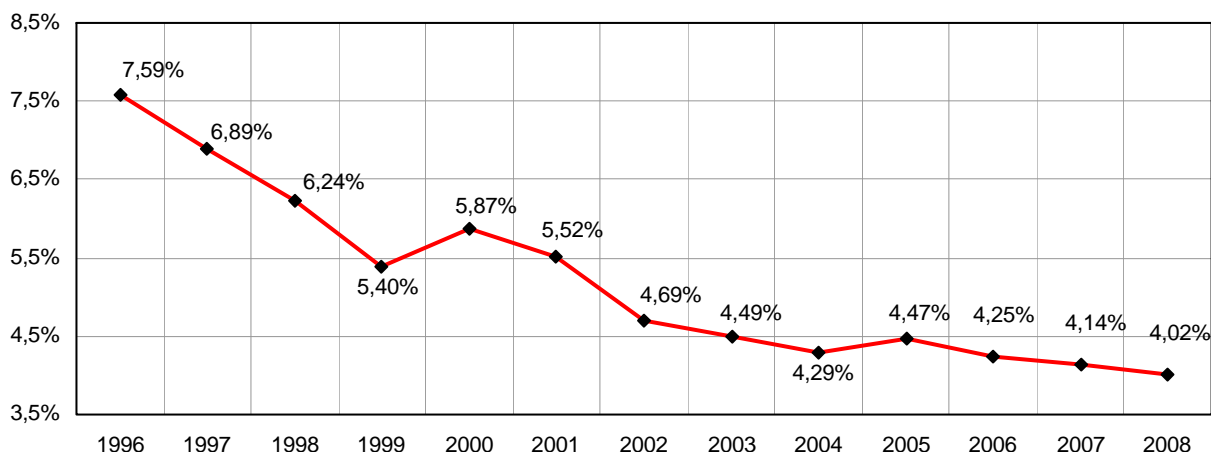
3.2 Des marges encore ténues

Les revenus des opérations d'affacturage (commissions et intérêts) ont progressé de 8 % (1,3 milliard d'euros contre 1,2 milliard en 2007) à un rythme moindre que les années précédentes et inférieur à la hausse du volume de créances traitées (+ 15 %). Les commissions d'affacturage se sont inscrites en diminution en raison d'une orientation commerciale marquée des établissements en direction des contrats en gestion déléguée, activité fortement concurrentielle. Les commissions de financement ont augmenté à la faveur de la hausse significative des taux en 2008 qui a pu être répercutée en grande partie sur les clients.

Le taux de marge ²⁴ se réduit de manière significative pour la quatrième année consécutive pour s'établir à 4,02 % contre 4,14 % en 2007.

²⁴ Rapport entre le PNB et l'encours moyen des opérations d'affacturage

Évolution des taux de marge des opérations d'affacturage au 31 décembre



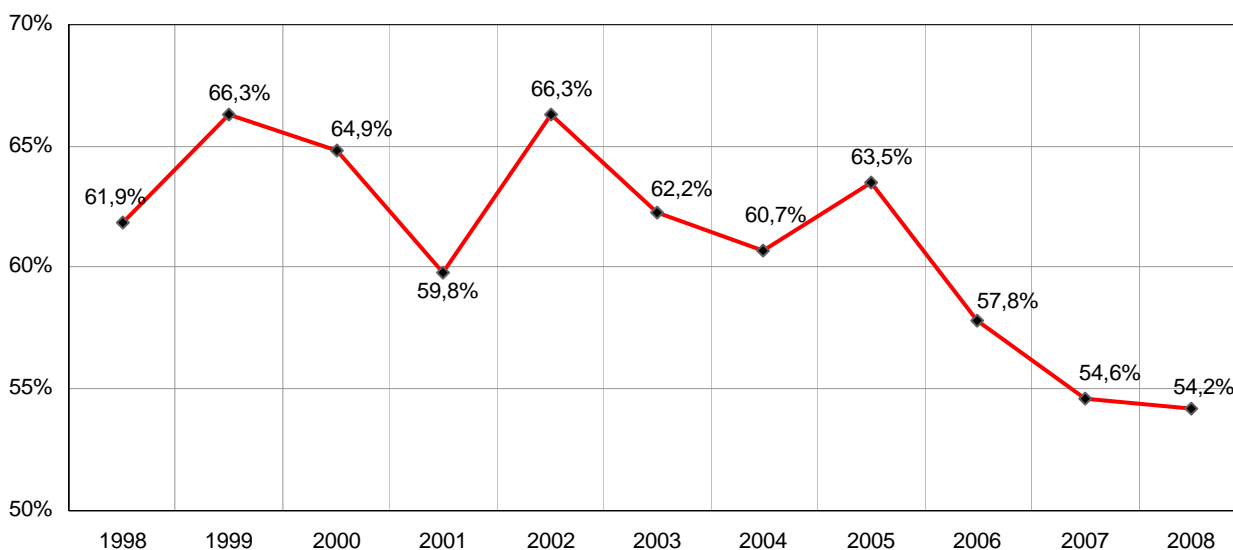
Source : Données BAFI (états 4080 – mai 2009)

3.3 La rentabilité d'exploitation progresse

La hausse du volume d'activité (+15 % en termes de chiffre d'affaires traité) s'est accompagnée de mesures de réduction des frais généraux prises très tôt par la majorité des établissements dans l'année 2008.

Les établissements affichent des coefficients d'exploitation courante en amélioration, atteignant un niveau jamais égalé depuis dix ans (54,2 % en 2008 contre 54,6 % en 2007). Ils demeurent bien supérieurs au coefficient moyen réalisé par les établissements de crédit ²⁵ (75,79 % en 2008 contre 62,49 % en 2007).

Évolution du coefficient d'exploitation courante au 31 décembre



Source : Données BAFI (états 4080 – mai 2009)

Dans le contexte actuel de récession, de baisse des encours donc du chiffre d'affaires (-5,8 % sur le 1^{er} trimestre 2009), les établissements doivent anticiper une baisse durable du niveau de profitabilité. Face à de moindres créances à recouvrer, une réduction des taux de rémunération perçus sur les fonds propres, les comptes indisponibles et les dépôts de garantie, et une augmentation des tarifs des assureurs-crédit, les produits nets d'activité devraient s'infléchir sensiblement. Les résultats de 2009 dépendront donc pour une large part de la maîtrise des risques.

²⁵ Source : SGCB – Service des études bancaires

3.4 Le coût du risque augmente

Le coût du risque a très sensiblement augmenté (+ 32 % entre 2007 et 2008) mais dans une proportion bien moindre que la moyenne des établissements de crédit ²⁶. Les pertes subies (après prise en compte des garanties) s'élèvent à 50 millions d'euros contre 38 millions en 2007. Elles représentent 5,8 % du PNB en 2008 contre 4,6 % en 2007 ²⁷. Rapporté aux encours moyens de créances acquises, le coût du risque reste faible à 0,22 % contre 0,24 % en 2007 ²⁸.

Les pertes enregistrées en 2008 sont essentiellement liées à la défaillance des adhérents (81 % des pertes). Elles sont le plus souvent consécutives à l'acquisition de factures non causées (surfacturation, annulation par avoirs, double facturation) ou de règlement direct par le débiteur à l'adhérent (paiements non restitués au factor). Les établissements déclarent dans le questionnaire près de 456 cas de pertes imputables aux adhérents. S'agissant des appels à la garantie des assureurs-crédit, les établissements auraient reçu près de 6 millions d'euros pour répondre à la défaillance des débiteurs et près de 4 millions pour faire face à la défaillance de leurs adhérents.

Les établissements ont renforcé pour la plupart les effectifs dédiés au contrôle et au suivi des risques et accru leur vigilance sur certains secteurs.

Selon les données de l'Observatoire des entreprises de la Banque de France, le nombre de défaillances a augmenté de 10 % entre janvier 2008 et 2009 et de 11 % entre février 2008 et 2009 ²⁹. Les secteurs de la construction et de l'immobilier expliquent pour moitié cette hausse. Alors que les défaillances dans l'industrie baissaient depuis de nombreuses années, elles ont fortement augmenté au milieu de l'année 2008. L'exercice 2009 s'annonce difficile avec une augmentation probable du coût du risque et l'apparition plus fréquente de doubles défauts.

Le coût des risques opérationnels, recensés au travers du questionnaire annuel, s'établirait à près de 18 millions d'euros en 2008 contre 6 millions en 2007 soit respectivement 2,2 % du PNB contre 0,7 %. Les principaux incidents rapportés relèveraient, par ordre d'importance, de la fraude externe organisée, de mauvaises pratiques commerciales et de défauts d'exécution.

²⁶ Source : SGCB – Service des études bancaires (données à fin juin 2009) : + 190 % des dotations nettes aux provisions et pertes nettes sur créances irrécupérables

²⁷ Rappel 4,9 % du PNB en 2006

²⁸ Il est également mesuré au regard du chiffre d'affaires (0,04 %).

²⁹ Bien que le solde entre les créations et les défaillances soit demeuré positif.

Délais clients moyens (en jours) par secteurs et par effectifs pour l'année 2007

Secteurs en NAF 16	Toutes tailles	Effectifs			
		0-19	20-249	250-499	> 500
Agriculture, sylviculture, pêche	78,7	78,9	78,5	58,2	
Industries agricoles et alimentaires	56,8	56,3	57,5	55,5	57,0
Industries de biens de consommation	70,2	70,2	70,3	73,2	65,1
Industrie automobile	78,6	76,2	79,9	78,4	82,4
Industries des biens d'équipement	77,0	74,6	79,2	82,1	81,7
Industries des biens intermédiaires	73,7	73,2	74,4	72,5	72,7
Construction	71,9	67,3	78,8	103,5	108,1
Commerce	53,0	52,8	53,6	52,9	57,6
Transports	49,9	47,5	51,7	56,5	62,0
Activités immobilières	62,5	60,8	68,7	80,4	86,5
Services aux entreprises	82,4	82,9	80,6	90,1	87,8
Services aux particuliers	54,5	54,5	54,0	70,5	64,0

Source : Banque de France – Extrait de l'étude sur les délais de paiement – Statistiques de 1990 à 2007

Répartition des risques sectoriels des factors en 2008 (Engagements tirés)

(en millions d'euros)

Secteurs d'activité	Décembre 2008
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	3 663,8
Fabrication de produits métalliques	1 235,1
Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	790,3
Industrie automobile	694,8
Industries alimentaires	658,6
Programmation, conseil et autres activités informatiques	652,6
Industrie du papier et du carton	467,4
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	424,8
Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	395,1
Fabrication d'équipements électriques	357,2
Fabrication de machines et équipements n.c.a.	346,7
Métallurgie	321,1
Imprimerie et reproduction d'enregistrements	286,3
Activités de location et location-bail	277,4
Transports terrestres et transport par conduites	268,8
Travaux de construction spécialisés	239,0
Industrie chimique	223,4
Fabrication de meubles	213,6
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	191,8
Industrie de l'habillement	190,9
Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège	189,7
Autres industries manufacturières	182,5
Réparation et installation de machines et d'équipements	182,5
Fabrication d'autres matériels de transport	162,2
Activités juridiques et comptables	160,7
Fabrication de textiles	158,5
Entreposage et services auxiliaires des transports	156,5
Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager	131,7
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	122,3
Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite	116,4
Recherche-développement scientifique	113,5
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	86,6
Fabrication de boissons	80,9
Activités des agences de voyage, voyagistes, services de réservation	73,8
Enquêtes et sécurité	69,9
Industrie pharmaceutique	69,0
Édition	59,4
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	54,7
Génie civil	53,3
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	49,3
Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération	47,6
Publicité et études de marché	46,0
Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques	33,0
Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision	26,3
Services d'information	26,2
Télécommunications	24,8
Industrie du cuir et de la chaussure	24,7
Autres industries extractives	21,1
Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	20,9
Culture et production animale, chasse et services annexes	11,5
Activités liées à l'emploi	8,0

Secteurs d'activité	Décembre 2008
Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance	7,7
Construction de bâtiments	7,1
Activités créatives, artistiques et de spectacle	6,6
Sylviculture et exploitation forestière	6,4
Restauration	6,2
Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	4,5
Activités immobilières	2,9
Transports aériens	2,6
Cokéfaction et raffinage	2,5
Collecte et traitement des eaux usées	2,0
Autres services personnels	2,0
Transports par eau	1,8
Pêche et aquaculture	1,3
Assurance	1,3
Activités de poste et de courrier	1,1
Divers	4,1
Total	14 522,0

Source : Cumul des déclarations au Service central des risques des 14 factors
(seuil de déclaration : 25 000 euros par bénéficiaire)

**Crédits bancaires par secteurs aux entreprises
comparés aux encours déclarés par les factors au 31/12/2008**

Secteurs d'activité	Crédits bancaires factors (en millions d'euros)	Crédits bancaires totaux (en milliards d'euros)	Crédits bancaires factors/ Crédits bancaires totaux (en pourcentage)
A - Agriculture, sylviculture et pêche	19,2	46,4	0,0
B - Industries extractives	21,3	16,7	0,1
C - Industrie manufacturière	7 454,5	150,5	5,0
D - Production et distribution d'électricité	49,3	38,8	0,1
E - Production et distribution d'eau	50,8	12,4	0,4
F - Construction	299,4	83,7	0,4
G - Commerce	3 872,7	130,7	3,0
H - Transports et entreposage	430,8	83,4	0,5
I - Hébergement et restauration	6,5	22,5	0,0
J - Information et communication	789,3	32,7	2,4
K - Activités financières et d'assurance	125,4	382,7	0,0
L - Activités immobilières	558,7	329,6	0,2
M - Activités spécialisées	218,6	149,8	0,1
N - Activités de services administratifs	560,7	40,6	1,4
O - Administration publique	20,9	185,0	0,0
P - Enseignement	0,8	4,1	0,0
Q - Santé humaine et action sociale	0,9	57,0	0,0
R - Arts, spectacles	6,9	3,9	0,2
S - Autres activités de services	35,3	9,2	0,4
U - Activités extra-territoriales	0,0	1,4	0,0
Totaux	14 522,0	1 781,1	0,8
<i>dont court terme (≤ 1 an)</i>	<i>14 522,0</i>	<i>269,7</i>	<i>5,4</i>

Source : Banque de France - Service Central des Risques

Lexique

Acheteur

Débiteur du client (adhérent)

Adhérent

Client du factor (vendeur)

Affacturage ou « factoring »

L'affacturage est une convention par laquelle l'adhérent transfère³⁰ la propriété de ses créances commerciales à une société d'affacturage qui assure un ou plusieurs des services suivants :

- le recouvrement des créances auprès des débiteurs ;
- le financement des créances par l'octroi d'un concours à court terme représentatif de tout ou partie du montant des créances cédées ;
- l'octroi d'une garantie couvrant le risque d'impayé des débiteurs.

La société d'affacturage assure ces trois prestations ou seulement une partie d'entre elles.

Affacturage domestique

Factures sur des débiteurs nationaux

Affacturage avec ou sans recours

Dans le cas où une garantie contre l'insolvabilité du débiteur est octroyée à l'adhérent, le contrat d'affacturage est dit « sans recours contre l'adhérent » et les créances sont dites « approuvées ».

Dans le cas contraire, le contrat est dit « avec recours ».

Affacturage en gestion déléguée (ou non géré) ou Mandat de gestion

Le recouvrement des factures cédées au factor reste effectué par l'adhérent. Les risques liés à cette activité sont plus importants dans la mesure où le factor n'a en général aucune maîtrise des processus de facturation et de recouvrement. En cas de difficultés rencontrées par l'adhérent, le factor se réserve généralement la possibilité de prendre en gestion directe le recouvrement des factures.

Affacturage en gestion déléguée (ou non géré) et non notifié (ou confidentiel)

Dans ce type de contrat d'affacturage, le recouvrement n'est pas assuré par le factor et la notification de la cession des factures au débiteur n'est pas effectuée (ce qui peut améliorer l'image commercialement pénalisante encore traditionnellement liée au recours à l'affacturage).

Affacturage inversé ou reverse factoring

Cette formule permet à un débiteur de demander au factor de se substituer à lui pour régler ses principaux fournisseurs. Pour le fournisseur, c'est la garantie d'être payé au comptant et sans recours. L'acheteur conserve des délais de paiement, fidélise ses fournisseurs, soutient leur trésorerie et obtient un escompte pour le paiement comptant.

³⁰ Ce transfert, qui doit être simple, sûr, rapide et opposable aux tiers fait appel à deux types de supports juridiques : la subrogation conventionnelle ou la cession Dailly. Dans la pratique, c'est la subrogation conventionnelle qui a emporté la préférence sur la cession de créances professionnelles dite « cession Dailly ».

Approbation

Une facture est dite approuvée quand elle fait l'objet d'une garantie de paiement du factor vis-à-vis de l'adhérent.

Asset Based Lending

Technique de financement qui consiste à accorder un financement, de 1X0 % des créances acquises, adossé non seulement sur les créances acquises mais également sur les stocks, le parc de véhicules, l'outillage, un immeuble, ou de l'actif incorporel. Le factor prend alors des garanties sous forme de gages, de nantissements ou de sûretés.

Assurance crédit

Les factors réassurent leur encours risqué (celui qui est sans recours) auprès de réassureurs. En règle générale, le montant de la réassurance est légèrement supérieur à celui du total des factures acquises pour avoir une marge permettant de répondre rapidement aux adhérents. En cas de non paiement par le débiteur, le factor reçoit une indemnisation tenant compte d'une franchise et d'un abattement proportionnel au montant dû.

CAD

Compte Acheteur Débiteur

Cédant

Entreprise ayant conclu un contrat d'affacturage avec un factor

Chiffre d'affaires (factoré ou affacturé)

Total des factures acquises au cours d'une période déterminée

Commingling

Risque (pour les contrats non notifiés essentiellement ³¹) qui correspond aux règlements directs qui échapperont au factor en cas de défaut du cédant entre la notification des débiteurs et le moment où ces derniers vont effectivement rediriger leurs règlements vers le factor.

Commission d'affacturage

La commission d'affacturage représente la rémunération perçue par le factor en paiement des services rendus pour la gestion des postes clients de son adhérent, le recouvrement et la garantie de bonne fin de l'opération. Elle est calculée sur le volume de créances cédées au factor et peut varier selon une grille prévue au contrat.

Commission de financement

La commission de financement représente le coût du financement anticipé des factures achetées au comptant par le factor. Elle est calculée sur la période allant de la date des factures jusqu'à leur recouvrement.

Compte courant disponible

Montant du financement accordé, immédiatement exigible par l'adhérent

Compte courant indisponible (ou compte de réserve)

Montant des factures acquises – montant du financement accordé et dépôt de garantie

Compte dédié (affacturage confidentiel)

Compte mis en place chez l'adhérent lui permettant d'enregistrer (et donc d'isoler) les règlements reçus des clients au bénéfice du factor. Doit faire l'objet d'une convention indiquant notamment qu'un tel type de

³¹ Dans les autres cas : en cas d'erreur de paiement de la part du débiteur

compte ne peut faire l'objet que de dépôts de la part de l'adhérent. Un compte dédié fait l'objet d'une extourne quotidienne vers le compte bancaire du factor.

Contrat sans recours

Contrat dans lequel une garantie de bonne fin est octroyée à l'adhérent ce qui conduit le factor à supporter le risque d'insolvabilité du débiteur.

Créances approuvées

Créances faisant l'objet d'une garantie de bonne fin

Dailly (créance)

Créance professionnelle, commerciale ou non, à court, moyen ou long terme, sur la France ou sur l'étranger. Peut également concerner des créances d'indemnité, subventions en attente, créances sur le fisc, TVA à récupérer. Ces créances présentées par une personne morale ou un professionnel (pas de particulier) peuvent être cédées à des établissements de crédit (loi du 2 janvier 1981 et *Code monétaire et financier* art. L. 313-23 et suivants).

Débiteur/tiré

Ancien nom de l'acheteur (débiteur du client)

Délégation de police d'assurance

Contrat pour lequel le bénéfice de l'assurance du client est délégué au factor.

Dépôt de garantie

Compte de réserve alimenté par un faible pourcentage prélevé sur le paiement des créances remises par l'adhérent. Il n'est remboursé qu'après résiliation du contrat d'affacturage et extinction de toutes les créances.

Dilution (risque de)

La dilution traduit le risque que la valeur des créances transférées au factor ou le montant dû au factor se trouve réduit par l'octroi de toute forme de remise, d'annulation concédée au débiteur.

Encours comptable de créances acquises

Montant inscrit à l'actif du bilan qui représente le total des créances remises par les adhérents à une date déterminée. Cet encours intègre les créances non échues mais également les créances impayées depuis moins de 90 jours.

Factor

Établissement spécialisé dans l'affacturage (agrément nécessaire en France)

Financement

C'est l'avance des sommes disponibles sur un compte courant suite à la prise en charge des factures. Le financement peut se faire par virement et/ou billet à ordre, selon les termes du contrat.

Floor plan

Activité de financement de stocks reposant sur la technique de l'affacturage.

Cette pratique est courante dans le secteur automobile. Le contrat intègre généralement :

- une opération d'affacturage entre le factor et le constructeur aux termes de laquelle ce dernier cède au factor les factures émises au nom des concessionnaires correspondant à l'acquisition des véhicules ;

- une opération de financement conclue entre le factor et chaque concessionnaire, aux termes de laquelle la société accorde à ce dernier des délais complémentaires de paiement adaptés au rythme d'écoulement de ses stocks.

Forfaitage ou Forfaiting

Activité proche de l'affacturage consistant à acquérir des factures de gros montant payables le plus souvent en plusieurs fois en x mois (jusqu'à 30 mois)

Full factoring

Contrat d'affacturage dans lequel l'adhérent opte pour l'ensemble des prestations offertes par le factor (financement, recouvrement des créances et garantie de bonne fin).

Import (opérations d'affacturage import)

Dans ce type d'opérations, le cédant des créances est situé à l'étranger et les débiteurs de créances sont localisés en France. Le cédant transfère les créances à un factor étranger qui les cède à son tour à un factor français.

Mention de subrogation

La mention de subrogation doit être apposée sur chaque exemplaire des factures émises par le cédant. Elle précise aux débiteurs que les factures ont été cédées dans le cadre d'un contrat d'affacturage et doivent, en conséquence, être réglées directement au factor.

Notification

C'est l'information faite aux débiteurs de l'existence d'un contrat d'affacturage entre le cédant et le factor. Cette notification est effectuée par l'apposition de la mention de subrogation sur les factures émises.

Rechargement de balance (Invoice Discounting ou Home Service)

Dispositif permettant au factor de suivre les règlements en cas de gestion déléguée par la transmission régulière de la balance acheteurs (le factor compare la situation d'une balance à l'autre). Contrairement à l'affacturage classique qui finance les créances clients facture par facture, le rechargement finance le solde de la balance clients, c'est-à-dire la somme des factures sur une période donnée.

Reprise en main

Capacité ou non du factor à reprendre la gestion des règlements dans un contrat en gestion déléguée

Reverse factoring

Cf. affacturage inversé

RNA (Règlements non affectés)

Paiement que le factor ne peut affecter par manque d'information à une facture ou à un adhérent.

Rotation

Nombre de jours entre l'émission de la facture et son paiement

Subrogation

La subrogation est une technique issue du droit civil (art. 1249 du code civil) qui permet au factor de remplacer l'adhérent dans ses droits en matière de paiement de la facture vis-à-vis du débiteur. La subrogation est dite conventionnelle lorsque l'adhérent recevant son paiement du factor lui donne sa place dans ses droits, actions et sûretés contre le débiteur (art. 1250-1 du code civil).

Suivi informatique des règlements

Dans le cas d'un contrat en gestion déléguée non notifié, le factor a néanmoins souvent la capacité de suivre le règlement des factures (quand il ne l'a pas, on parle de contrat bulk). Ce suivi peut se faire ligne à ligne en continu ou régulièrement par transmission au factor par son client de la balance acheteurs.

TMF

Taille moyenne de la facture

Vendeur

Ancien nom pour le client

Wholesale

Affacturage spécialisé permettant le financement des ventes d'un constructeur ou d'un importateur auprès de son réseau de concessionnaires ou de distributeurs