



## L'AFFACTURAGE

---

L'affacturage ou « factoring » permet de disposer rapidement de l'argent de vos factures clients, sans attendre leur paiement à l'échéance. C'est l'établissement spécialisé (factor) à qui vous les cédez qui vous avance le règlement. Le factor peut prendre en charge, moyennant une rémunération, tout ce qui est lié à ces factures : leur suivi, leur recouvrement et même supporter le risque d'impayés s'il y a lieu.

### L'affacturage

En réponse à vos besoins de financement et si vous convenez ensemble d'une solution d'affacturage, **vous serez en relation avec une société de financement** ou un établissement spécialisé appelé « factor ».

**Le contrat d'affacturage** entre le factor et votre entreprise **fixe le cadre** dans lequel vous cédez vos factures.

**Info :** Comme pour tout financement, l'affacturage est soumis à l'accord préalable de l'organisme financier.

Dès signature du contrat, **vous pouvez remettre vos factures clients au factor** au fur et à mesure de leur émission : il vous règle le montant indiqué dans le contrat et assure le recouvrement de la créance à son échéance.

**Info :** Vous cédez toutes les factures émises vers un client déterminé à partir du moment où celui-ci est accepté par le factor.

**Le factor évalue le risque** qu'il prend **et**, pour se prémunir d'un problème de règlement (avoirs, litiges, impayés...), il **constitue un fonds de garantie**. Pour l'alimenter il retient, au fur et à mesure des premières factures, une somme proportionnelle à l'encours de l'ensemble des factures émises par votre entreprise sur vos clients. Une fois le fonds constitué, le factor peut alors financer jusqu'à 100 % du montant de vos factures. Les sommes restent sur le fonds de garantie. Elles vous sont restituées en cas de rupture de vos relations avec le factor ou de non renouvellement du contrat.

## A qui s'adresse l'affacturage ?

L'affacturage s'adresse à toutes les entreprises, artisans, commerçants, associations, professions libérales, micro-entrepreneurs :

- quel que soit leur secteur d'activité,
- quelle que soit leur taille,
- dont les clients sont français ou étrangers.

Les factures clients doivent concerner des entreprises privées ou organismes publics.

**Info :** Votre entreprise ne peut pas bénéficier d'affacturage si vos clients sont des particuliers.

## Quels sont les avantages de l'affacturage ?

- **Vous êtes payé rapidement** (en moyenne 24H à 48H, selon le factor). Vous n'avez pas besoin d'attendre l'échéance d'une facture client pour disposer des fonds.
- **Vous gagnez du temps** en sous-traitant la gestion du poste clients, c'est-à-dire le suivi, la relance et le recouvrement des factures que vous émettez. Vous pouvez ainsi vous consacrer à vos clients, à la bonne marche et au développement de votre entreprise.
- **Vous limitez les risques d'impayés.** Le factor peut prendre en charge le **suivi et le recouvrement des impayés** en cas d'**insolvabilité** de vos clients.

**Info :** En sécurisant votre poste clients, vous donnez un gage de sérieux à vos partenaires commerciaux ou financiers.

## Comment se déroulent vos opérations d'affacturage ?

1. **Pour chaque entreprise cliente, vous devez fournir au factor :**
  - le **montant de l'encours global des factures** que vous envisagez de lui confier,
  - ses **coordonnées** et son **numéro de Siret**,
2. **Le factor analyse la situation des clients concernés.** Il mesure ainsi les risques avant de vous donner un accord sur le niveau de garantie de vos créances pour chacun d'entre eux.
3. **Dès signature du contrat d'affacturage,** vous pouvez remettre au factor, **la copie des factures** que vous avez émises en mentionnant les délais de paiement accordés à vos clients. Ces remises peuvent également être dématérialisées.
4. Vous devez **informer vos clients** que vous cédez vos créances à un tiers en mentionnant la subrogation sur la facture que vous envoyez à votre client et sur la copie destinée au factor.
5. **Le factor vous avance la somme correspondant à chaque facture** reçue, déduction faite des frais et du pourcentage qu'il prélève pour constituer votre fonds de garantie.
6. **Le factor reçoit le paiement des factures à échéance** directement par votre client et gère les éventuels impayés.

## Que se passe-t-il en cas d'impayés ?

**Si le factor ne parvient pas à être réglé d'une facture** (client insolvable, défaillance d'entreprise,...) **il utilise les sommes de votre fonds de garantie** qu'il a constitué **et récupère ainsi le montant des factures** impayées qu'il vous a avancé.

**Si vous avez souscrit une assurance-crédit**, celle-ci **prend en charge tout ou partie des impayés** (en fonction de votre contrat). Le fonds de garantie complète si besoin. Par exemple : l'assurance-crédit couvre 80 % de vos impayés, le factor récupérera les 20 % restant en débitant votre fonds de garantie.

**L'assurance-crédit est optionnelle** et peut être souscrite **auprès du factor ou de l'assureur-crédit de votre choix**. Outre la prise en charge des impayés, l'assureur-crédit peut vous renseigner utilement sur la solvabilité de vos prospects ou clients. Vous éviterez ainsi de débiter ou de poursuivre des relations commerciales risquées.

**Info :** Le factor exige souvent une assurance-crédit, sauf en l'absence de risque (si vous travaillez avec des collectivités ou des administrations par exemple).

Les conditions de fonctionnement du fonds de garantie et la prise en charge des impayés par l'assurance-crédit sont définies au cas par cas, en fonction du contrat que vous signez avec le factor et/ou l'assureur-crédit.

## Combien coûte l'affacturage ?

**Le factor se rémunère sur le financement de vos créances.** Cette rémunération prend également en compte le coût du recouvrement et la prise de risque.

**Sur chaque remise de factures, sont prélevées :**

- **une commission de financement** qui rémunère l'avance de trésorerie consentie. Cette commission est exprimée sous la forme d'un taux d'intérêt appliqué sur le montant de l'argent avancé pendant toute la durée du prêt (c'est-à-dire jusqu'au paiement final de votre client),
- **une commission d'affacturage** correspondant aux frais de gestion, incluant le coût des éventuelles relances et du recouvrement. Elle est exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires cédé ou forfaitaire,
- **la participation au fonds de garantie** (généralement autour de 10 %) pour couvrir le risque de factures impayées. Cette participation cesse lorsque votre fonds de garantie est constitué.

**Le factor peut appliquer des frais annexes** : frais d'audit, frais de dossier, abonnement Internet pour accéder au site du factor, frais minimum par facture, frais pour les litiges...

Le coût de l'affacturage n'est pas comparable à celui des autres crédits court terme : il faut ajouter au coût du financement des créances celui des différents services et options supplémentaires.

**Info** : Pour faciliter et simplifier l'accès des Très Petites Entreprises à l'affacturage, de plus en plus de factors proposent une tarification au forfait.

## Points clés

- **Vous confiez vos factures clients à un établissement spécialisé (le factor).**
- **Il vous avance l'argent en 24 à 48h généralement.**
- **Il effectue le règlement, le suivi et les relances à votre place.**
- **Vous limitez les risques d'impayés.**
- **Le coût est lié au financement et aux services et options choisis**