

ANALYSES ET SYNTHÈSES



Etude sur l'affacturage
en 2010

Sociétés d'affacturage

Exercice 2010 : activité, résultats et risques

Le secteur de l'affacturage a enregistré en 2010 une croissance historiquement élevée de son activité.

- Après une année 2009 au cours de laquelle le chiffre d'affaires s'était contracté de près de 3 %, le montant des créances traitées a progressé de 19 % en 2010 pour s'établir à un niveau jamais atteint, à plus de 150 milliards d'euros.

- Dans le même temps, la loi de modernisation de l'économie et ses dispositions relatives à la réduction des délais de paiement ont eu un impact significatif sur la durée moyenne des financements. Les encours moyens de créances d'affacturage sont en diminution de 2,7 % par rapport à l'exercice 2008, avant la mise en application de la loi.

- Les sociétés d'affacturage apparaissent dans l'ensemble soucieuses de maintenir un relatif équilibre entre l'affacturage classique et les opérations en gestion déléguée. Ces dernières n'en demeurent pas moins le principal pôle de croissance de la production nouvelle. Le poids de plus en plus important des 'Corporates' dans les portefeuilles, notamment au travers des contrats en gestion déléguée, activité traditionnellement moins margée, engendre un effet structure négatif sur les commissions d'affacturage.

- La progression du PNB global est modérée sur un an (1,4 % à 648 millions d'euros). La stabilisation à un niveau historiquement bas des taux courts en 2010 a pesé sur les résultats des factors, notamment sur les rémunérations des fonds propres, des dépôts de garantie et autres ressources gratuites.

- Le coefficient d'exploitation courante moyen reste à un niveau satisfaisant proche de 66 %. La sinistralité est en diminution : elle se situe à 4,4 % du PNB contre 5 % un an plus tôt et 5,8 % en 2008. Le résultat net global est en hausse de 50 % sur un an, à plus de 200 millions d'euros. Cette progression est néanmoins à nuancer du fait d'éléments exceptionnels significatifs enregistrés dans les résultats 2010 de plusieurs factors.

Le début d'année 2011 est marqué par une forte hausse de l'activité.

- Sur les 4 premiers mois de l'exercice 2011, le marché de l'affacturage français est en augmentation de 26 % d'une année sur l'autre, soit une progression très supérieure aux prévisions des budgets.

Dans ce contexte de croissance, l'attention de la profession est appelée sur la nécessité de :

- maintenir une vigilance renforcée sur les opérations en forte progression, notamment l'affacturage en gestion déléguée non notifié et les opérations réalisées à l'international ;

- maîtriser le coût des risques opérationnels, notamment le risque de fraude externe. Les risques relatifs à la sécurité informatique et la surveillance des activités externalisées doivent également être pris en compte ;

- dimensionner convenablement les fonds propres au regard de la progression des engagements.

SOMMAIRE

1. L'activité des établissements spécialisés dans l'affacturage en 2010 et les perspectives 2011	4
1.1 Une année 2010 marquée par un rebond historique de l'activité	4
1.2 Évolution des parts de marché	6
1.3 La prééminence du confidentiel sur les activités traditionnelles	6
2. Analyse des risques	8
2.1 Risques sur les adhérents	8
2.2 Risques sur les débiteurs	11
2.3 Évolution du stock d'impayés	11
2.4 Créances douteuses : règles de déclassement et provisionnement	12
3. Les résultats des entreprises d'affacturage	14
3.1 Des éléments de contexte défavorables	14
3.2 Une évolution structurellement baissière des marges ?	15
3.3 La rentabilité d'exploitation est plutôt en amélioration	16
3.4 Le coût du risque diminue	16
Lexique	18
Annexe	23

Précision méthodologique

La présente étude¹ est fondée principalement sur l'analyse des états comptables et prudentiels remis sur base individuelle par les sociétés d'affacturation, extraits du Système Unifié de Reporting Financier (SURFI) entre fin avril et début juin 2011, ainsi que sur les réponses à un questionnaire détaillé qui a été adressé en fin d'année 2010.

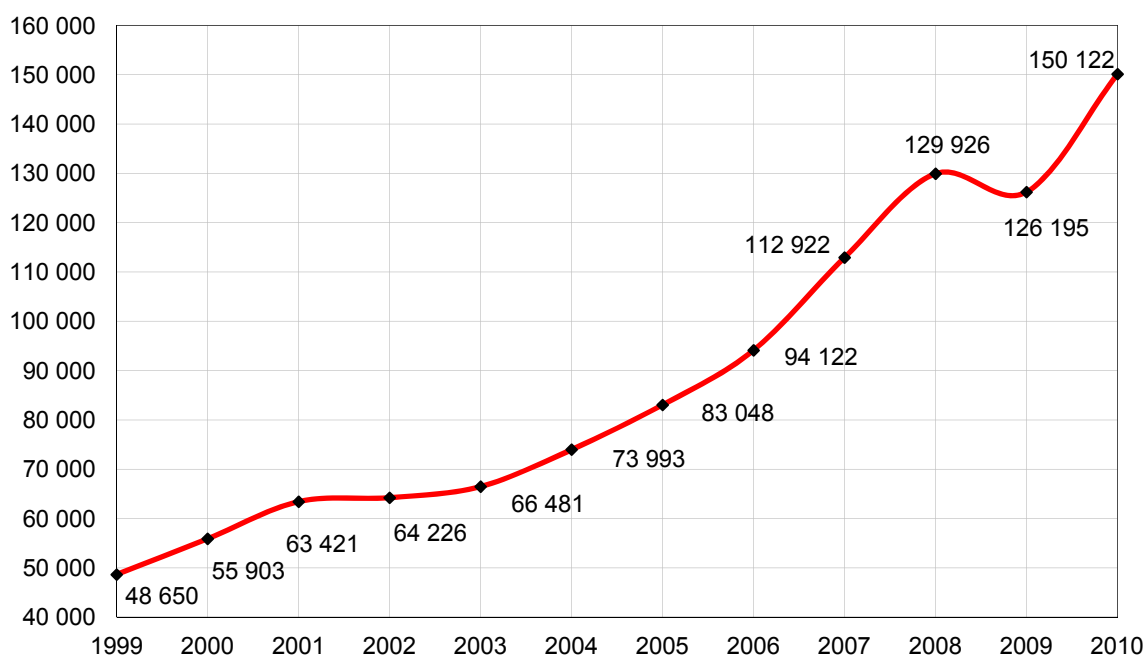
Les commentaires tiennent compte des informations recueillies dans le cadre des échanges réguliers entre le Secrétariat général de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et les représentants d'établissements, des informations contenues dans les rapports annuels sur le contrôle interne, de rapports d'audit interne communiqués par les établissements, et des rapports d'enquête sur place.

1. L'activité des établissements spécialisés dans l'affacturation en 2010 et les perspectives 2011

1.1 Une année 2010 marquée par un rebond historique de l'activité

Le chiffre d'affaires total factoré s'est élevé en 2010 à plus de 150,1 milliards d'euros, un montant de créances prises en charge jamais égalé sur le marché français de l'affacturation². Après une année 2009 au cours de laquelle, dans un contexte de crise économique, l'activité s'était pour la première fois contractée de près de 3 %, la profession enregistre sur l'année 2010 un rebond significatif de son volume d'affaires, à hauteur de +19 %.

Évolution du chiffre d'affaires
(en millions d'euros)



Source : Questionnaires affacturation 2010

¹ Version anonymisée de l'étude réalisée par le Secrétariat Général de l'Autorité de contrôle prudentiel.

² Les chiffres présentés dans cette enquête ne prennent pas en compte l'activité des filiales européennes ni celle des succursales étrangères des sociétés d'affacturation de l'échantillon.

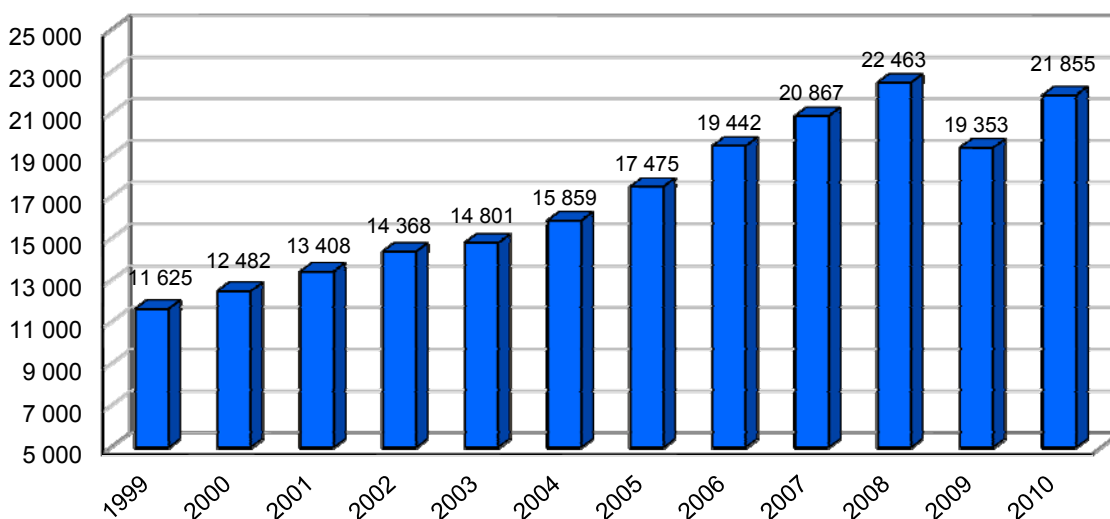
En tenant compte du rebond de l'activité enregistré par les facteurs dès la fin d'année 2009, la croissance du marché de l'affacturage représente six trimestres consécutifs de hausse annuelle supérieure à 15 %. Après une moindre progression de l'activité au second semestre 2010 (+23,3 % au second trimestre ; +21,5 % en T3 puis +15,1 % en T4)³, le marché, loin de s'essouffler, a poursuivi au premier trimestre 2011 une dynamique de croissance élevée (40,5 milliards d'euros de créances traitées - soit +19,2 % par rapport à la même période de l'année précédente -).

Le taux de croissance du chiffre d'affaires en Europe⁴ (1 045 milliards d'euros en 2010) est sensiblement comparable à celui enregistré sur le marché français, à hauteur de 19,2 %. La France demeure le deuxième acteur européen en matière de factoring, loin derrière le Royaume Uni (226 G€ de chiffre d'affaires). La forte progression sur un an du marché de l'affacturage allemand (+34,6 %, à 129,5 G€ de production) le place au quatrième rang européen, devant l'Espagne. L'Italie demeure troisième à 145 G€.

Le marché français de l'affacturage représente 15 % du marché européen et 10 % du marché mondial⁵.

S'agissant des encours comptables des créances commerciales portées par les sociétés d'affacturage, la progression sur un an est de 12,9 % (21,8 milliards d'euros au 31 décembre 2010 contre 19,3 milliards d'euros au 31 décembre 2009). Cette augmentation ne permet pas de retrouver le niveau de l'encours global porté en 2008, avant la mise en application de la loi du 4 août 2008 dite Loi de Modernisation de l'Économie (LME) relative au plafonnement des délais moyens de règlement. La LME a globalement réduit les besoins en fonds de roulement des entreprises. Le taux de rotation des créances et le cycle commercial des entreprises n'ont cessé de s'accélérer. La contraction du crédit interentreprises constatée en 2009 s'est poursuivie en 2010. En conséquence, entre 2008 et le premier trimestre 2011, la baisse moyenne constatée de la durée de détention des créances est proche de 15 jours, soit pour les sociétés d'affacturage une diminution comprise entre 25 et 30 % de la durée moyenne de leurs encours de créances.

Évolution de l'encours de créances acquises au 31 décembre 2010
(en millions d'euros)



Source : Données SURFI

³ Source : ASF Affacturage - Statistique trimestrielle d'activité - 1^{er} trimestre 2011

⁴ Source : Factors Chain International (FCI)

⁵ Source : La lettre ASF n°148

1.2 Évolution des parts de marché

L'indicateur de concentration HHI (indice Herfindhal-Hirschmann⁶), calculé sur la base de la répartition des chiffres d'affaires traités, s'élève pour l'exercice 2010 à 0,15 (contre 0,14 en 2009). Ce faible niveau est caractéristique d'un marché fortement concurrentiel.

1.3 La prééminence du confidentiel sur les activités traditionnelles

La recherche de relais de croissance auprès d'une clientèle de grandes entreprises constitue l'axe de développement privilégié par la plupart des factors depuis plusieurs exercices. Le développement de ce segment se fait principalement au travers d'une offre plus sophistiquée de type gestion déléguée (notamment en rechargement de balance) permettant de générer en quelques mois un important chiffre d'affaires additionnel, de surcroît moins consommateur en frais de gestion.

L'offre globale en gestion déléguée sous ses diverses variantes représente désormais plus de la moitié de l'activité des factors, soit 51 % de la production globale en 2010. Les principaux factors, filiales de grands groupes bancaires ou industriels, bénéficient de l'adossement aux réseaux de leurs maisons mères respectives pour capter cette clientèle 'Corporate' (en moyenne, 71 % de l'encours d'affacturage en gestion déléguée concerne des adhérents avec un chiffre d'affaires supérieur à 50 M€).

Pour autant, les sociétés d'affacturage apparaissent dans l'ensemble soucieuses de maintenir un relatif équilibre entre l'affacturage classique - recouvrement, financement avec ou sans garantie - et les opérations en gestion déléguée - souvent de type confidentiel ou non notifié⁷ -.

⁶ L'indice Herfindhal-Hirschmann 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.

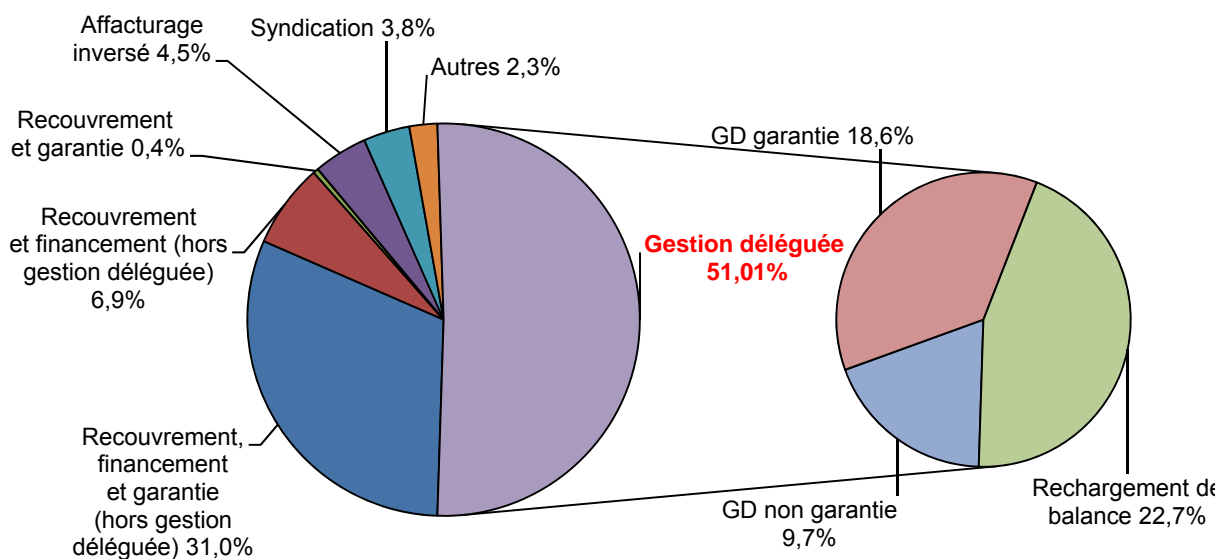
⁷ Cf. lexique : l'affacturage confidentiel signifie que le recouvrement n'est pas assuré par le factor et la notification de la cession des factures au débiteur n'est pas effectuée.

Ainsi en volume, les opérations dans lesquelles la société d'affacturage assure auprès du débiteur le recouvrement des créances achetées (principalement en full factoring) progressent toujours, à hauteur de 3,7 G€ sur un an ; néanmoins, rapportée à l'activité globale, la part des opérations d'affacturage classique s'infléchit de nouveau pour représenter 38,4 % de la production globale de 2010 (57,7 G€), contre 42,8 % en 2009.

Au final, il apparaît que l'affacturage classique en direction d'une clientèle de PME et de TPE demeure toujours le cœur de métier des factors, comme le montrent les analyses de la volumétrie des factures financées, de la structure des portefeuilles adhérents, de la répartition des effectifs et du niveau des commissions perçues⁸.

⁸ Cf. 3.2 sur l'évolution des marges.

Répartition de l'activité par type d'opérations en 2010



Source : questionnaires Affacturage

Selon les données déclarées dans le cadre du questionnaire affacturage, l'affacturage inversé⁹ - financement des créances fournisseurs - n'a rencontré qu'une demande ponctuelle de la part des grands donneurs d'ordre (6,77 G€ de production, soit environ 4,5 % du marché). Pourtant, selon les principaux factors, le reverse factoring offre de réelles perspectives de croissance autour d'une clientèle de grands groupes avec une excellente situation financière. Plusieurs factors pratiquent de longue date ce type d'activité.

Peu de sociétés d'affacturage pratiquent réellement la syndication. Les dossiers effectivement mis en force - pour des montants unitaires par nature significatifs - demeurent peu nombreux. Ce type d'opérations en pool représenterait moins de 4 % de la production en 2010.

Enfin, les opérations à l'international représentent 11,3 % de la production globale en 2010 (contre 10,4 % en 2009). Elles concernent principalement le financement de créances cédées sur des débiteurs étrangers.

Les projets de développement de solutions transfrontalières (ou paneuropéenne ou multidomestique selon la terminologie adoptée par chacun) sont régulièrement mis en avant par les factors. L'offre est destinée aux groupes de dimension internationale et comprend la mise en place de contrats multi-

locaux intégrant des prestations d'affacturage adaptées aux différentes contraintes réglementaires de chaque pays - l'affacturage n'étant pas une pratique harmonisée en Europe -. Les factors comptent s'appuyer sur des centres d'affaires européens destinés d'une part à développer une offre globale pour les entreprises et d'autre part à promouvoir et harmoniser le métier Affacturage au sein des groupes bancaires.

Sur les 4 premiers mois de l'année 2011, le marché de l'affacturage est en augmentation de 26 % d'une année sur l'autre. Les premières évolutions observées sur le premier semestre 2011 sont ainsi globalement supérieures aux prévisions des budgets. En règle générale, la plupart des budgets ont été établis sur la base d'une activité tournée vers la croissance (entre 10 et 15 % généralement) avec une prépondérance affirmée du segment Corporate (notamment par l'accroissement du taux de pénétration dans la clientèle 'Entreprises' des réseaux) et de la part à l'international (la croissance attendue dans les opérations transfrontalières est supérieure à 20 %).

On note toutefois pour certains intervenants sur le marché une volonté de recentrage sur les activités de type full-factoring en direction d'une clientèle de PME et TPE en provenance des réseaux apporteurs. Le retour d'une conjoncture plus favorable permet d'envisager le redressement du segment 'Retail'. L'élargissement du nombre d'adhérents en portefeuille constitue ainsi un objectif commercial régulièrement cité par la profession.

⁹ Cf. Lexique

2. Analyse des risques

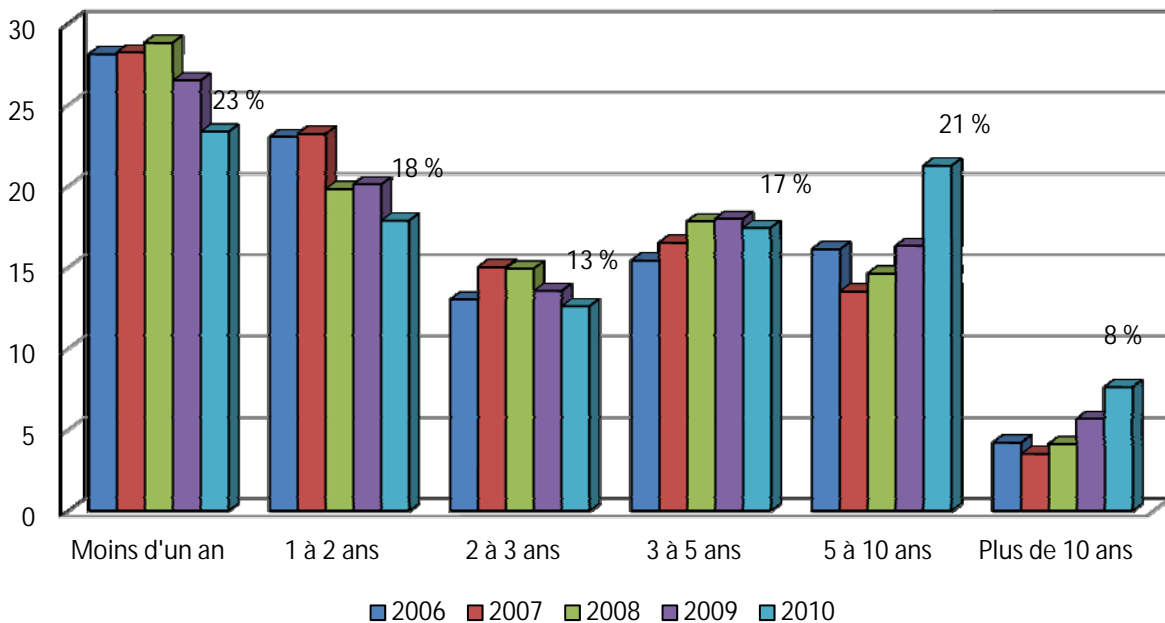
2.1 Risques sur les adhérents

2.1.1 Typologie de la clientèle

Si les adhérents des sociétés d'affacturage demeurent très majoritairement des entreprises de taille moyenne, voire des TPE, les budgets 2011 présentés au cours d'entretiens avec le SGACP mettent l'accent sur le développement de contrats avec une clientèle de grands comptes, plutôt de bonne signature, permettant de capter rapidement un volume d'affaires d'un montant significatif pour un coût de prestations d'affacturage en général moins élevé.

Les portefeuilles des sociétés d'affacturage se caractérisent toujours par une importante rotation, avec un renouvellement de plus de la moitié des adhérents sur les trois premières années de la relation contractuelle. Néanmoins, on constate que cette rotation tend à sensiblement diminuer (ainsi en 2006, le portefeuille était renouvelé pour moitié dès la seconde année de la relation contractuelle). Par ailleurs, aujourd'hui près de 30 % des adhérents sont en relation avec le factor depuis plus de 5 ans. A titre de comparaison, cette part n'était que de 18 % en 2007. Les établissements, interrogés sur les motifs de résiliation, citent en premier lieu la cessation d'activité et la disparition du besoin. Les sociétés d'affacturage précisent toutefois que les ruptures de contrat à leur initiative augmentent, ce qui traduirait une plus grande sélectivité des opérations.

Ancienneté des adhérents

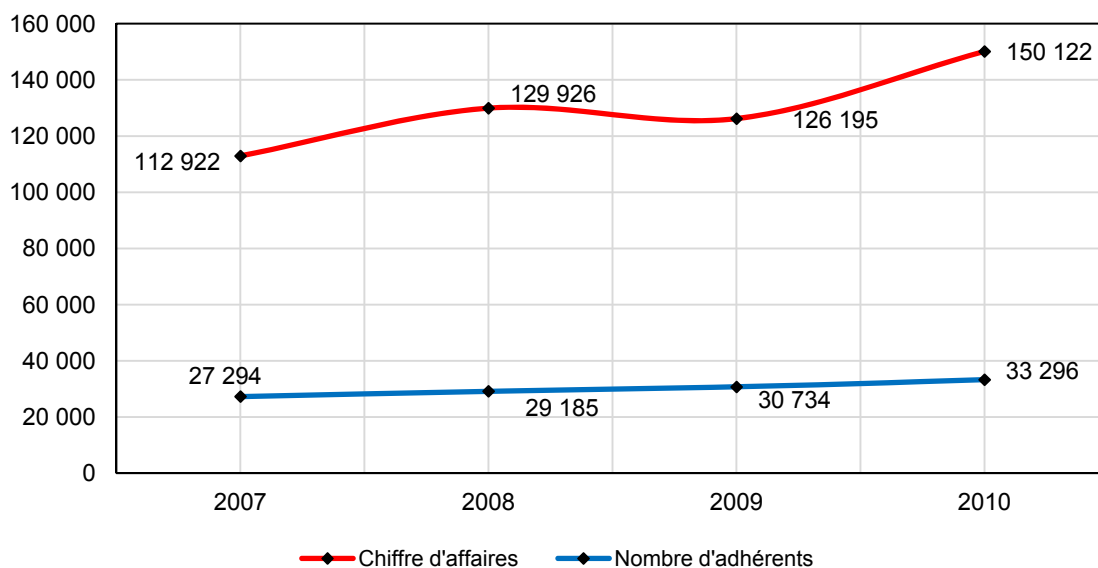


Source : questionnaires Affacturage

Une meilleure fidélisation et l'élargissement de la base clientèle sont des objectifs régulièrement cités lors des entretiens avec les sociétés d'affacturage. Le nombre d'adhérents sur le marché domestique s'élève en 2010 à près de 33 300, en progression de 8,3 % sur un an. Parmi ces adhérents, on relève que

19,2 % proviennent d'un produit spécifique développé depuis 2 ans visant à l'achat ponctuel de factures pour un droit de tirage limité. Hors cette offre d'affacturage « allégée », la base clientèle serait en diminution de 7,7 % entre 2008 et 2010.

Chiffre d'affaires comparé au nombre d'adhérents au 31 décembre 2010 (en millions d'euros)



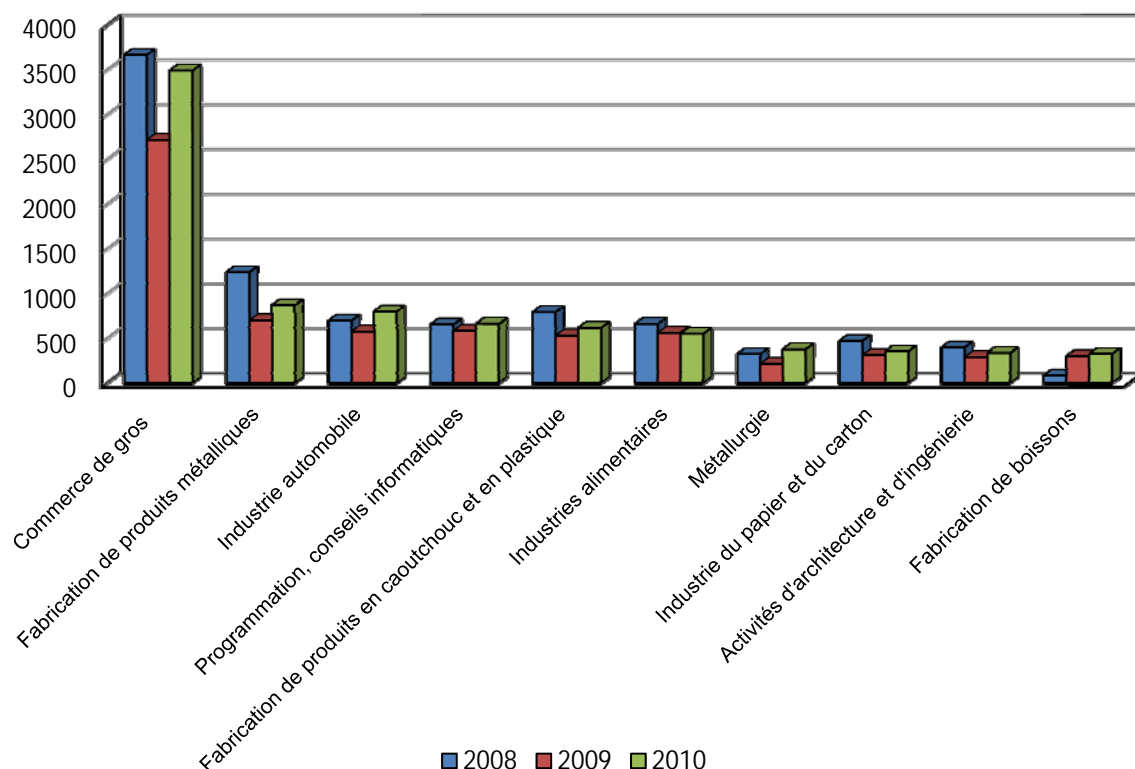
Sources : Questionnaires affacturation 2010 et données SURFI

2.1.2 Répartition sectorielle

Au 31 décembre 2010, les établissements entrant dans le champ de la présente étude ont déclaré un total de 13,25 milliards d'euros de crédits mobilisés au Service Central des Risques (SCR) de la Banque de France contre 11,1 milliards d'euros en 2009. Leur part dans le total des concours à court terme déclarés par le système bancaire est en légère augmentation à 5,0 % contre 4,7 % en 2009 mais 5,4 % en 2008.

Le commerce de gros (grande distribution notamment), la fabrication de produits métalliques et l'industrie automobile figurent parmi les secteurs qui ont traditionnellement recours à l'affacturation. Les financements en direction des entreprises appartenant au secteur industriel et notamment automobile sont repartis à la hausse en 2010, après un désengagement relatif observé au cours des exercices 2008 et 2009.

Les 10 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR au 31 décembre 2010 (en millions d'euros)



Source : Banque de France – Service Central des Risques – Crédits mobilisés

2.1.3 Situation financière des adhérents

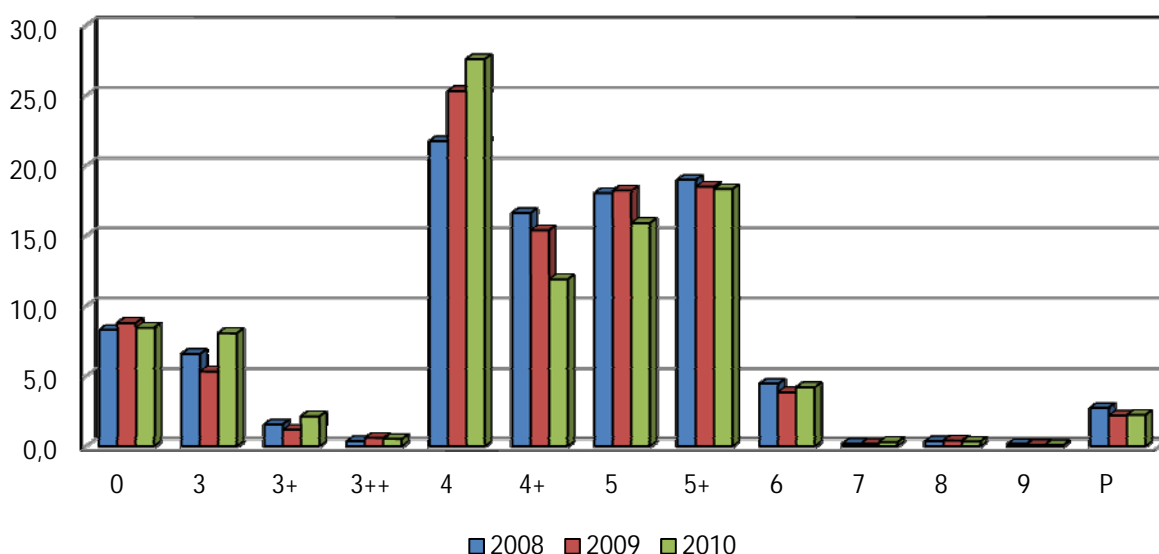
L'examen de la santé financière des adhérents demeure un indicateur essentiel pour appréhender le risque de crédit supporté par les sociétés d'affacturage dans le cadre des contrats avec recours.

L'évolution de la structure des portefeuilles clients montre une hausse régulière de la part des contreparties très bien notées (3 et 3+ notamment), qui atteint 10,7 % au 31/12/2010 contre 8,5 % deux ans plus tôt. Cette part

significative d'engagements de très bonne signature témoigne de l'intérêt porté à l'affacturage par la clientèle de grands comptes, mode de financement qui leur permet de consolider leur haut de bilan et renforcer leur trésorerie.

La part des encours affectés d'une cotation péjorative reste cependant élevée : elle est en légère baisse, à 23 % contre 25 % un an plus tôt. Le poids des encours non cotés (TPE et professionnels principalement) est relativement stable à 8,5 %.

Répartition par côte de crédit Banque de France au 31 décembre 2010
(en pourcentage)



Source : Banque de France – Service Central des Risques

2.1.4 La maîtrise des risques liés aux contrats en gestion déléguée

Cette activité devenue majoritaire au sein de l'offre des sociétés d'affacturage présente théoriquement un profil de risque plus élevé que l'affacturage classique. Dans les faits, les opérations en gestion déléguée sont pourtant à l'origine de moins de 10 % des pertes finales brutes¹⁰ constatées à la suite de la défaillance d'un adhérent.

Les contrats d'affacturage avec « mandat de gestion confié au client » - de surcroît lorsqu'ils ne sont pas notifiés aux acheteurs - induisent une absence de maîtrise par le factor des processus de facturation et de recouvrement. Il est ainsi plus difficile de détecter une fraude

externe (règlements directs, financement de créances inexistantes, risque de collusion client/fournisseur...). Par ailleurs, la majorité des contrats en gestion déléguée sont des contrats avec recours, dans le cadre desquels le factor est exposé à un risque de double défaut, c'est-à-dire de défaillance simultanée du client et de son débiteur. Aussi, ces opérations nécessitent la mise en place d'un dispositif rigoureux de sélection et de surveillance des risques visant à pallier le manque de visibilité des établissements (augmentation en fréquence des audits clientèle, renforcement des procédures de reprise en main).

¹⁰ Donnée issue des réponses au questionnaire affacturage

Certains facteurs ont parfois eu tendance à favoriser l'assouplissement des critères d'éligibilité au confidentiel, dans le contexte de la crise qui a fortement marqué les bilans¹¹. On note ainsi qu'entre 10 et 11 % de la production en gestion déléguée est réalisée avec des adhérents dont la taille de chiffre d'affaires est inférieure à 15 millions d'euros (seuil de chiffre d'affaires minimal régulièrement cité par les sociétés d'affacturage pour les opérations en confidentiel). L'effet 'rattachement' de filiales d'entreprises incluses dans le contrat avec la maison-mère n'explique pas à lui seul cette part dans la production.

2.2 Risques sur les débiteurs

Dans le cadre des contrats sans recours, les sociétés d'affacturage garantissent leurs clients contre le risque de défaillance des acheteurs (garantie de bonne fin). Elles couvrent à leur tour ces risques auprès des réassureurs-crédit de place ou des assurances des groupes d'appartenance. En cas de défaillance de l'acheteur, le factor perçoit une indemnisation de l'assurance-crédit, dans la limite d'un plafond d'indemnisation et déductions faites d'un abattement proportionnel au montant dû et souvent d'une franchise.

Les engagements globaux sont toujours relativement concentrés puisque les dix premiers acheteurs déclarés au travers du questionnaire annuel représentent une part stable sur un an de 33 % des encours totaux au 31 décembre 2010.

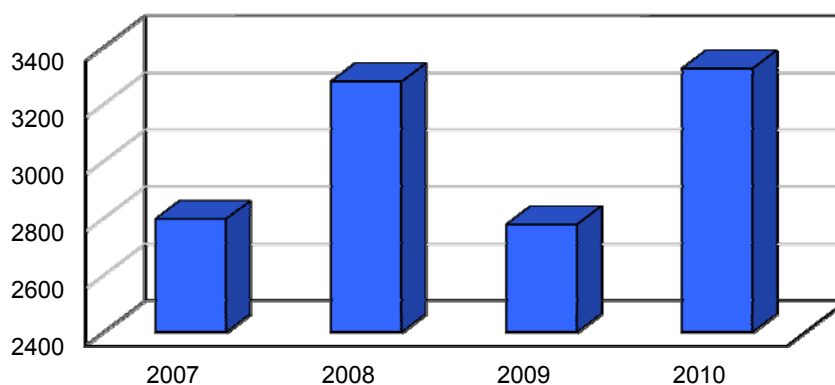
L'examen individuel des portefeuilles acheteurs portés par chacun des facteurs fait apparaître une bonne dilution des engagements avec une part moyenne des dix premiers débiteurs représentant un peu plus de 12 % des encours globaux.

Les contraintes liées à la division des risques et à la solvabilité peuvent conduire les groupes bancaires à privilégier les solutions de factoring pour des engagements court terme sur des segments consommateurs en fonds propres. L'affacturage sans recours offre une sécurité supérieure à un crédit classique 'en blanc' (compte tenu de la garantie procurée par les créances), avec une exigence de fonds propres inférieure, puisque les risques sont analysés sur le débiteur final, en général un 'Corporate'. Ces transferts de lignes de crédit du réseau au factor permettent ainsi au groupe de diminuer son risque de contrepartie et d'optimiser son ratio de solvabilité.

2.3 Évolution du stock d'impayés

L'encours de créances brutes restées impayées après leur échéance a augmenté de 22 % entre décembre 2009 et décembre 2010 pour atteindre plus de 3,3 milliards d'euros, soit un niveau d'encours à peu près similaire à celui de 2008. Rapporté aux encours d'affacturage, ce stock d'impayés progresse légèrement à hauteur de 15,2 % au 31 décembre 2010 contre 14,4 % en 2009.

Évolution du stock d'impayés au 31 décembre 2010
(En millions d'euros)



Source : Données SURFI

¹¹ Par exemple, un seul exercice bénéficiaire serait exigé contre deux consécutifs auparavant.

Le développement des produits confidentiels (rachat de balance notamment), qui ne permettraient pas de suivre avec précision les impayés, peut partiellement expliquer ce taux structurellement élevé. Des délais liés aux systèmes d'information (délais techniques plus ou moins longs pour l'affectation des règlements) et de nature opérationnelle (notamment la contre-passation tardive des factures avec recours impayées au débit des comptes des adhérents) peuvent également constituer des éléments d'explication.

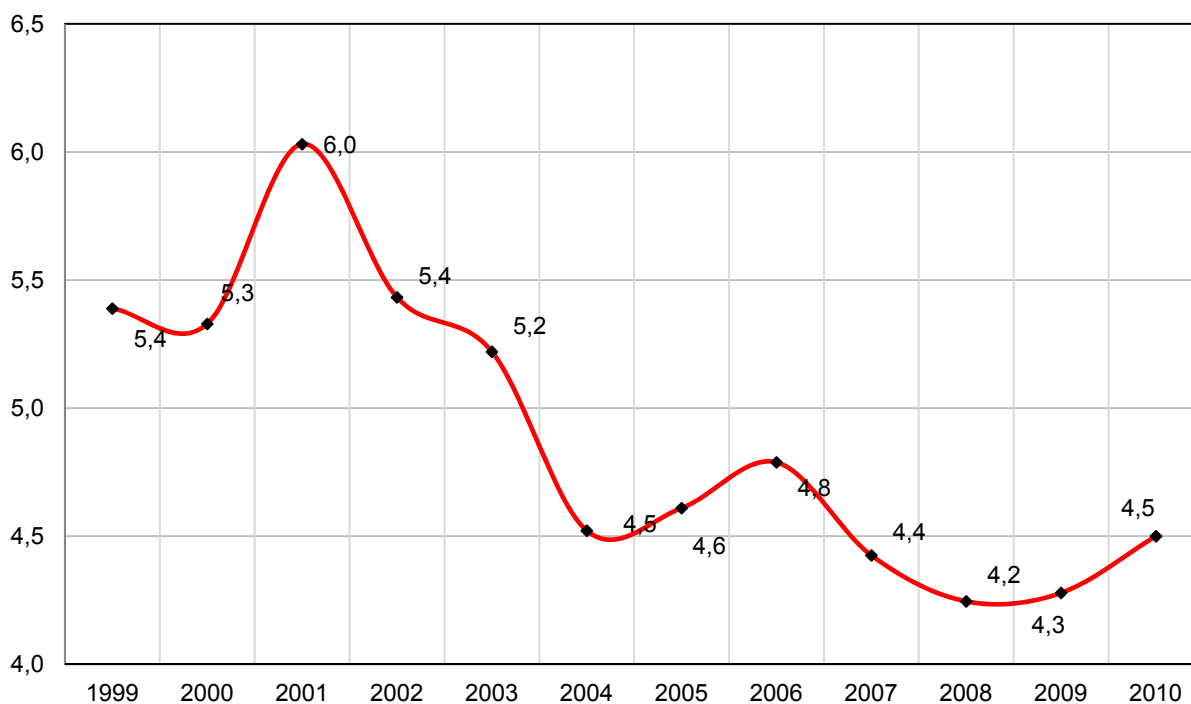
Des traitements comptables différents d'un factor à l'autre constituent une autre cause des disparités observées. La plupart des créances impayées ne sont pas caractéristiques d'un risque de crédit avéré mais résultent d'un

retard de paiement du débiteur par rapport à l'échéance de la facture (le paiement s'effectue généralement par l'envoi d'un chèque ou la transmission d'un ordre de virement par le débiteur, et non par l'émission d'un prélèvement automatique par le factor).

2.4 Créances douteuses : règles de déclassement et provisionnement

Le taux moyen de créances douteuses brutes observé sur l'échantillon de l'étude est en progression, passant de 4,28 % au 31 décembre 2009 à 4,5 % au 31 décembre 2010.

Taux de créances douteuses au 31 décembre 2010
(en pourcentage)



Source : Données SURFI

Sur le plan comptable, les différences observées entre les établissements peuvent provenir des critères retenus pour estimer que « des circonstances particulières démontrent que les impayés sont dus à des causes non liées à la situation du débiteur »¹², conduisant ainsi à ne pas les considérer en défaut au

¹² Article 3 du règlement n°2002-03 du Comité de la réglementation comptable

sens de la réglementation bâloise. Ces situations particulières d'impayés, liées par exemple à des litiges entre l'acheteur et le vendeur, sont fréquentes en matière d'affacturage. Par ailleurs, les établissements appliqueraient le critère de contagion aux factures en retard de plus de 90 jours avec plus ou moins de sévérité. Le SGACP rappelle la nécessité de définir strictement, d'une part, les critères permettant de considérer qu'une

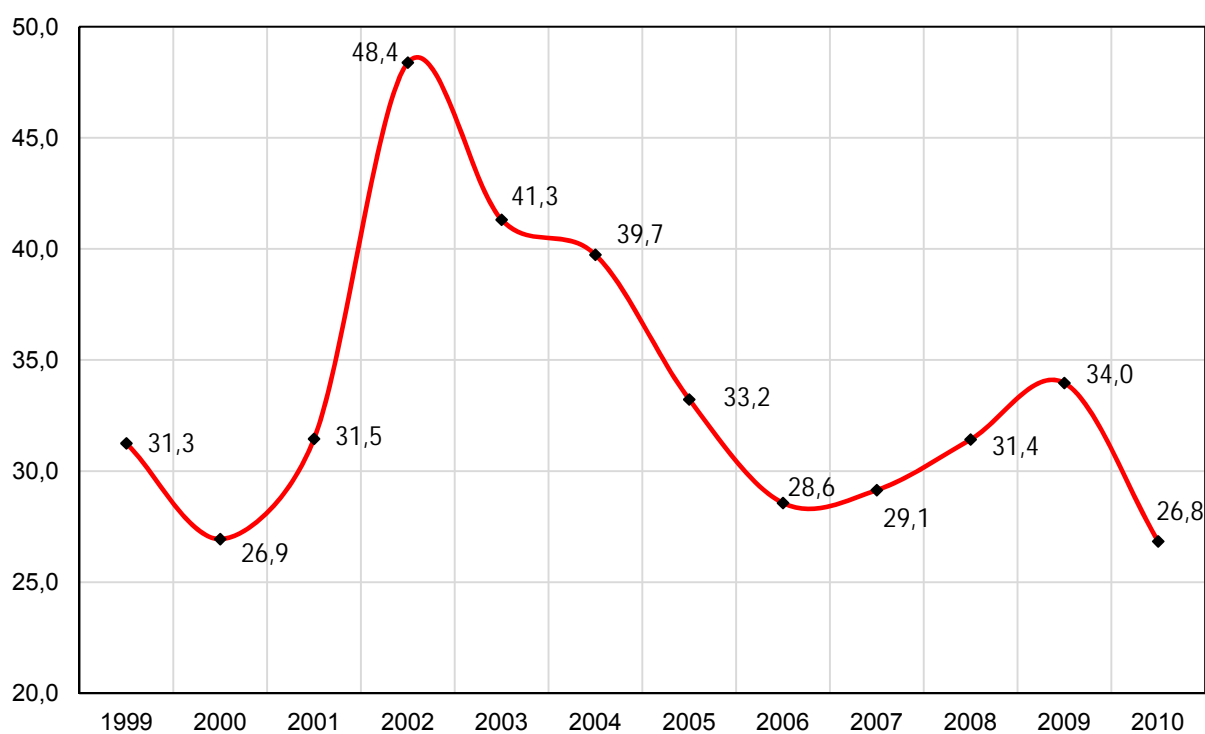
créance impayée ne constitue pas un risque de crédit avéré et, d'autre part, les périmètres retenus pour définir la contagion.

Par ailleurs, le métier de l'affacturage se caractérise par un ratio créances douteuses brutes sur créances impayées très bas : la part des créances échues non contentieuses comptabilisées en impayés qui est effectivement déclassée en douteux après 90 jours est faible. Celle-ci oscille entre 2,1 % et 8,0 % pour les établissements les plus vulnérables ; la moyenne des grandes sociétés d'affacturage se situe autour de 4,8 %.

Le taux de provisionnement marque une inflexion à la baisse en 2010, à 27 % contre 34 % en 2009. Il est traditionnellement faible

en matière d'affacturage en raison des garanties susceptibles d'être mises en œuvre : assurance-crédit, délégations de police d'assurance obtenues des adhérents, garanties bancaires, participations en risque des réseaux apporteurs, rétention de financement au travers des dépôts de garantie et des quotités non financées. Par ailleurs, la baisse du taux de provisionnement observée à partir de l'année 2003 est consécutive au changement de référentiel comptable (notamment la modification des modalités de déclassement des créances douteuses qui a conduit à déclasser également les contreparties simplement « sensibles », pour lesquelles la constitution d'une provision n'est en général pas nécessaire).

Taux de provisionnement au 31 décembre 2010
(en pourcentage)



Source : Données SURFI

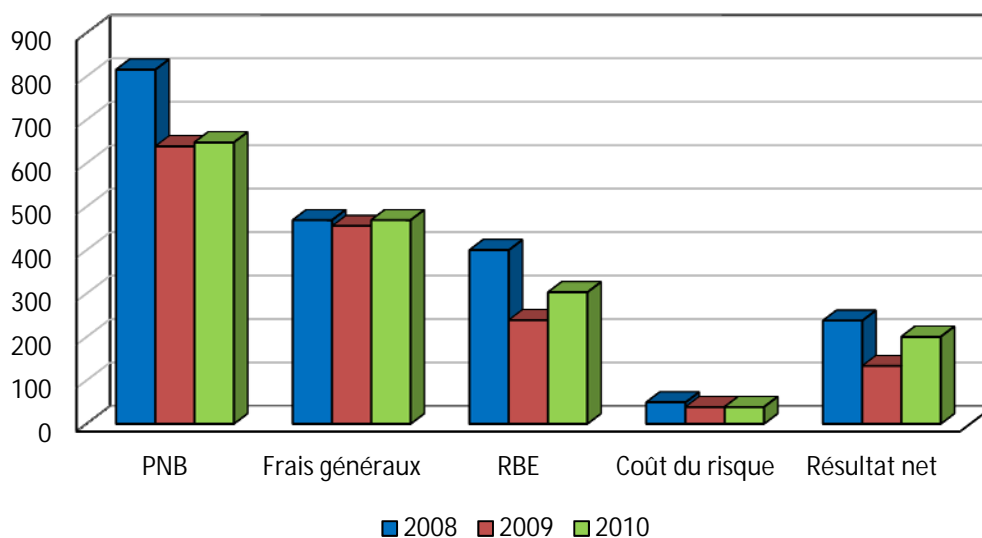
3. Les résultats des entreprises d'affacturage

3.1 Des éléments de contexte défavorables

Le PNB global¹³ généré en 2010 est légèrement supérieur à celui de l'exercice 2009 (648 millions contre 639 millions d'euros). Il se situe à un niveau inférieur à celui enregistré lors de l'exercice 2008, avant la crise économique (-20,5 %).

Malgré le dynamisme de l'activité, le secteur de l'affacturage semble être entré dans un cycle de moindre rentabilité du fait de la conjonction de plusieurs facteurs.

Soldes intermédiaires de gestion au 31 décembre 2010
(en millions d'euros)



Source : Données SURFI

¹³ Les PNB des 3 derniers exercices ont été calculés cette année à partir des états transversaux SURFI. Les différences constatées s'expliquent par la non prise en compte des produits divers d'exploitation (charges refacturées et plus-values de cession sur immobilisations qui sont comptabilisées au niveau du PGE).

En premier lieu, la LME s'est traduite par une forte réduction des délais moyens de paiement et donc du montant global du crédit interentreprises. La loi préconise en effet des délais de paiement de 60 jours à l'émission de la facture ou de 45 jours fin de mois. Certains secteurs comme les transports se voient même appliquer un délai maximum de paiement de 30 jours en vertu de la loi du 5 janvier 2006. De fait, les factors ont enregistré depuis 2008 une réduction significative de la durée moyenne de leurs financements (proche de 25 %, soit l'équivalent d'une quinzaine de jours). Cette réduction des délais de paiement a eu pour conséquence la baisse significative des intérêts financiers appliqués pendant l'avance de trésorerie.

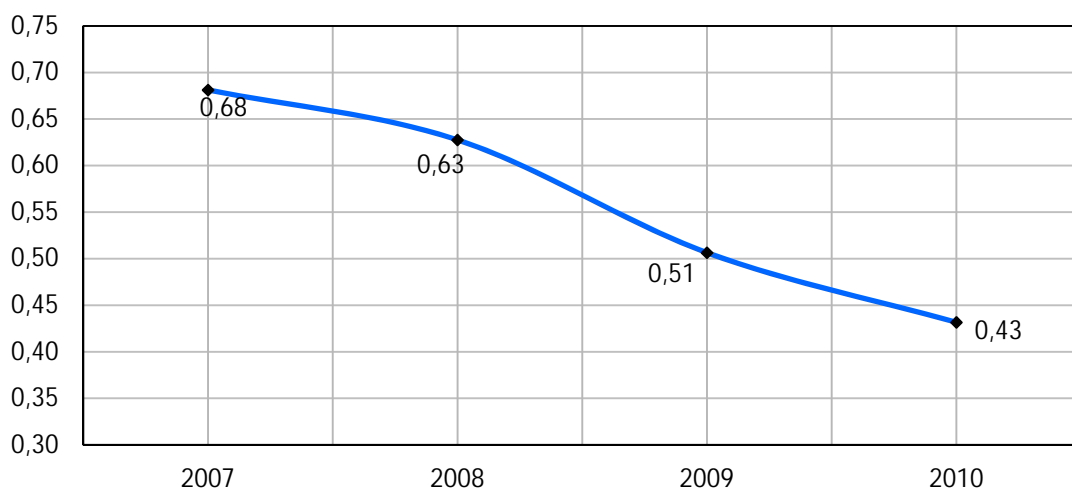
Ensuite, la baisse des taux d'intérêt à court terme enregistrée en 2009, puis leur stabilisation à un niveau historiquement bas en 2010 ont pesé sur les résultats des factors. Elles constituent le principal motif de dégradation de la rentabilité pour tous les établissements. L'EURIBOR 3 mois, indicateur de référence de la profession, est ainsi passé de 4,63 % en moyenne en 2008 à 1,27 % en 2009, puis 0,81 % en moyenne sur l'année 2010.

Cette baisse des taux courts a également mécaniquement réduit le niveau de rémunérations des fonds propres et des dépôts de garantie¹⁴. La remontée moyenne observée sur les 5 premiers mois de 2011 (1,20 %) ne semble pas de nature à améliorer de manière significative la part des produits financiers dans le PNB des factors.

3.2 Une évolution structurellement baissière des marges ?

La diversité des indicateurs de gestion suivis par les factors et l'absence de données suffisamment homogènes ne nous permettent pas de déterminer un niveau de marge affiné par type d'opérations (full factoring ou gestion déléguée) ou par nature (commissions de financement ou d'affacturage). En partant d'un indicateur de référence communément adopté par les factors (PNB / chiffre d'affaires acheté), il apparaît que le taux de marge global poursuit une tendance baissière.

Évolution des taux de marge des opérations d'affacturage au 31 décembre 2010



Source : Données SURFI

¹⁴ Voir 3.2 analyse des marges

3.3 La rentabilité d'exploitation est plutôt en amélioration

Sur le plan méthodologique, le produit global d'exploitation intègre les charges refacturées et autres produits accessoires – récurrents - comptabilisés par certains factors, ainsi que les plus-values de cession d'immobilisation enregistrées en cours de l'exercice 2010.

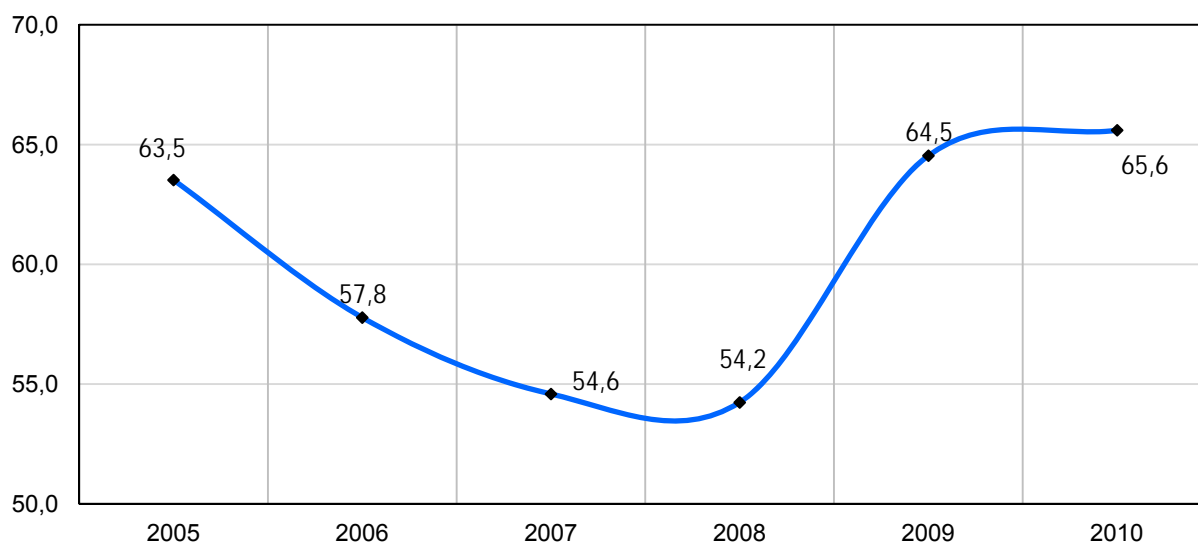
La hausse des frais généraux est modérée, à hauteur de 3 % (les effectifs globaux ont peu évolué sur un an avec une baisse de 1,8 %).

Le coefficient d'exploitation courante moyen de l'ensemble de la profession, quoiqu'en

progression notable depuis deux exercices, demeure à un niveau satisfaisant, autour de 66 %.

Le résultat net global est en hausse significative (+50 %) sur un an, à plus de 200 millions d'euros au 31 décembre 2010 contre 133 millions un an plus tôt. Toutefois, hors éléments non récurrents qui ont marqué l'exercice 2010, le résultat net global ne serait que très légèrement supérieur à celui de l'exercice 2009. On note néanmoins que la situation d'ensemble est plutôt en amélioration, en lien avec une moindre sinistralité enregistrée en 2010.

Évolution du coefficient d'exploitation courante au 31 décembre 2010
(en pourcentage)



Source : Données SURFI

3.4 Le coût du risque diminue

Le coût du risque agrégé s'élève à un peu moins de 28,5 millions d'euros contre 35 millions d'euros en 2009. Il représente 4,4 % du PNB contre 5 % un an plus tôt¹⁵. Rapporté aux encours moyens de créances acquises, il se situerait à 0,13 % contre 0,18 % en 2009¹⁶.

¹⁵ Rappel : 5,8 % en 2008, 4,6 % en 2007 et 4,9 % du PNB en 2006.

¹⁶ Il est également mesuré au regard du chiffre d'affaires (0,019 % en 2010 après 0,030 % en 2009).

Les montants des pertes finales après prise en compte des garanties restent majoritairement liés à la défaillance des adhérents (61 %). La sinistralité sur les opérations en gestion déléguée, notifiées ou non, est en légère progression mais demeure à un niveau contenu (moins de 10 % des pertes nettes globales).

Le coût des risques opérationnels s'établit à 13,7 millions d'euros en 2010, soit 2,1 % du PNB, proche du niveau enregistré en 2008 (2,2 % du PNB). Le risque de fraude représente le principal risque opérationnel

auquel les factors doivent faire face. La fraude externe représente environ 60 % des pertes recensées contre 94 % en 2009. Ce risque demeure étroitement corrélé à l'évolution de la conjoncture, la dégradation de leur situation financière pouvant constituer pour les entreprises une incitation à recourir à la fraude. Celle-ci revêt parfois un caractère organisé (double mobilisation, factures non fondées, collusion client/débiteur) avec des sociétés impliquées sur plusieurs affaires voire plusieurs sociétés d'affacturage en tant que débiteurs ou cédants.

Selon les données de l'Observatoire des entreprises de la Banque de France, le ralentissement du nombre des défaillances

d'entreprises tend à se poursuivre au début de l'année 2011 (cf. annexe 4). En glissement annuel, les défaillances reculent pour le huitième mois consécutif. Néanmoins, leur nombre cumulé sur 12 mois reste élevé.

On note une recrudescence des incidents liés à des défauts d'exécution : ceux-ci, fréquents en affacturage, sont souvent liés à des litiges et des contestations de créances (liquidations judiciaires, risques procéduraux liés aux facturations en cours de travaux (secteur du BTP, informatique), non-paiement des primes liées à l'assurance-crédit...). Cette augmentation pourrait cependant aussi résulter d'un recensement plus exhaustif des incidents opérationnels.

LEXIQUE

Acheteur

Débiteur du client (adhérent)

Adhérent

Client du factor (vendeur)

Affacturation ou « factoring »

L'affacturation est une convention par laquelle l'adhérent transfère¹⁷ la propriété de ses créances commerciales à une société d'affacturation qui assure l'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'affacturation assure ces trois prestations ou seulement une partie d'entre elles.

Affacturation domestique

Factures sur des débiteurs nationaux

Affacturation avec ou sans recours

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

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

Affacturation 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.

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

Dans ce type de contrat d'affacturation, le recouvrement n'est pas assuré par le factor et la notification de la cession des factures au débiteur n'est pas effectuée.

Affacturation 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.

Approbation

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

¹⁷ 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 ».

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 essentiellement¹⁸) 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. Il s'agit donc d'un risque de fraude sur la réalité des créances cédées.

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 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. (*Par opposition : contrat avec recours*)

Créances approuvées

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

¹⁸ Dans les autres cas : en cas d'erreur de paiement de la part du débiteur

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 s.).

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.

Financement de stocks (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.

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 ou old-line 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).

Garantie de bonne fin

Montant maximum de couverture de crédit accordé par le factor à l'adhérent pour chaque acheteur (une garantie de bonne fin concerne toujours un couple adhérent/acheteur cf. contrat sans recours)

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)

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.

RNA (Règlement non affecté)

Paieement 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.

Syndication

Opération par laquelle le financement des créances est consenti par un syndicat de plusieurs sociétés d'affacturage à un même adhérent. Un des factors intervient en tant que chef de file (bookrunner), prenant la tête du syndicat et souvent le risque le plus élevé en matière de financement. La syndication entre factors (à l'instar de la syndication bancaire) est généralement réservée à des financements de montants importants, qu'une société d'affacturage ne veut pas assumer seule en raison du risque.

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.

Annexe 1

Répartition des risques sectoriels des facteurs en 2010 (Engagements mobilisés)

Secteurs d'activité	décembre 2010 (en millions d'euros)
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	3487,8
Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	865,1
Industrie automobile	796,2
Programmation, conseil et autres activités informatiques	659,6
Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	613,4
Industries alimentaires	548,2
Métallurgie	373,8
Industrie du papier et du carton	350,6
Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	332,7
Fabrication de boissons	322,3
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	298,9
Activités liées à l'emploi	284,4
Transports terrestres et transport par conduites	269,2
Fabrication d'équipements électriques	253,0
Imprimerie et reproduction d'enregistrements	226,1
Industrie chimique	221,1
Fabrication de machines et équipements n.c.a.	218,3
Travaux de construction spécialisés	197,2
Entreposage et services auxiliaires des transports	190,7
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	177,6
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	165,5
Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège	146,5
Autres industries manufacturières	141,1
Industrie pharmaceutique	134,8
Fabrication de meubles	134,3
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	133,4
Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	118,9
Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	117,3
Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager	115,8
Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération	114,2
Fabrication de textiles	112,1
Réparation et installation de machines et d'équipements	105,7
Fabrication d'autres matériels de transport	105,1
Publicité et études de marché	93,6
Industrie de l'habillement	91,3
Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite	87,1
Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques	79,0
Enquêtes et sécurité	76,1
Édition	71,9
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	67,5
Activités de location et location-bail	61,6
Génie civil	35,2
Services d'information	30,6
Industrie du cuir et de la chaussure	24,3
Enseignement	23,8
Culture et production animale, chasse et services annexes	21,5
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	21,3
Autres industries extractives	20,2
Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision	16,9
Télécommunications	13,1
Construction de bâtiments	7,8
Activités pour la santé humaine	7,7
Activités sportives, récréatives et de loisirs	6,1
Activités immobilières	6,1
Activités juridiques et comptables	5,3
Activités des agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes	5,3
Sylviculture et exploitation forestière	5,1
Transports par eau	5,0
Activités créatives, artistiques et de spectacle	5,0
Restauration	4,1
Action sociale sans hébergement	4,1
Recherche-développement scientifique	3,7
Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance	3,7
Transports aériens	2,9
Autres services personnels	2,2
Activités des organisations associatives	2,1
Pêche et aquaculture	1,9
Divers	6,2
	13250,3

Source : cumul des déclarations au SCR des 14 facteurs (seuil déclaratif : 25 milliers d'euros par bénéficiaire)

Annexe 2

Crédits bancaires par secteurs au 31 décembre 2010

Secteurs d'activité	Crédits bancaires des facteurs (en millions d'euros)	Crédits bancaires totaux (en milliards d'euros)	%
A - Agriculture, sylviculture et pêche	28,5	49,3	0,1
B - Industries extractives	20,4	20,0	0,1
C - Industrie manufacturière	6 259,8	149,3	4,2
D - Production et distribution d'électricité	67,5	44,2	0,2
E - Production et distribution d'eau	116,6	12,6	0,9
F - Construction	240,2	82,3	0,3
G - Commerce	3 786,8	141,0	2,7
H - Transports et entreposage	468,4	86,4	0,5
I - Hébergement et restauration	5,4	24,2	0,0
J - Information et communication	792,4	35,1	2,3
K - Activités financières et d'assurance	90,8	367,2	0,0
L - Activités immobilières	6,1	373,5	0,0
M - Activités spécialisées	575,6	142,8	0,4
N - Activités de services administratifs	660,5	44,8	1,5
O - Administration publique	0,0	214,9	0,0
P - Enseignement	23,8	4,9	0,5
Q - Santé humaine et action sociale	12,3	69,5	0,0
R - Arts, spectacles	11,3	4,2	0,3
S - Autres activités de services	83,3	9,4	0,9
U - Activités extraterritoriales	0,0	1,3	0,0
Encours non affectés	0,8	2,6	0,0
TOTAUX	13 250,3	1 879,5	0,7
dont court terme (≤ 1 an)	13 250,3	263,2	5,0

Source : Service Central des Risques - Banque de France

Annexe 3

DELAIS CLIENTS MOYENS (EN JOURS) PAR SECTEUR ET PAR TAILLES POUR L'ANNEE 2009

Secteurs en NAF 17	Toutes tailles	Tailles	
		PME	ETI+GE
Agriculture, sylviculture, pêche	56,1	56,1	63,6
Fabrication des denrées alimentaires	39,6	39,3	45,4
Fabrication d'équipements électriques, électroniques et informatiques	70,9	70,7	72,8
Fabrication de matériels de transport	59,1	57,2	68,9
Fabrication d'autres produits industriels	64,3	64,4	63,4
Industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets	67,5	67,0	77,6
Construction	70,1	69,9	85,4
Commerce	29,9	29,7	39,7
Transports	55,2	55,3	52,4
Information et télécommunication	82,5	82,2	88,2
Activités immobilières	35,7	35,4	52,7
Services aux entreprises	80,8	80,8	80,3
Services aux particuliers	40,6	40,6	38,5

Source : Banque de France - Extrait de l'étude sur les délais de paiement - Statistiques de 1990 à 2009

Annexe 4

LES DEFAILLANCES D'ENTREPRISES EN FRANCE (Données définitives à fin février 2011 et provisoires à fin mars 2011)

Le nombre de défaillances cumulées sur douze mois poursuit sa baisse sur un an

- Fin février 2011, le nombre de défaillances cumulées sur douze mois diminue légèrement, à 60 508 unités légales contre 60 604 le mois précédent. Relativement à sa moyenne historique, ce nombre reste élevé : il correspond au pic atteint en juin 1997 lors du rebond des défaillances (cf. graphiques 1 et 3 et tableau).
- En glissement annuel, les défaillances reculent pour le huitième mois consécutif (-4,4 %, niveau de repli jamais enregistré depuis octobre 2007) (cf. graphique 2 et tableau).
- A fin mars 2011, les données provisoires indiquent une baisse des défaillances de 5,4 %, laissant attendre une poursuite de la décrue.

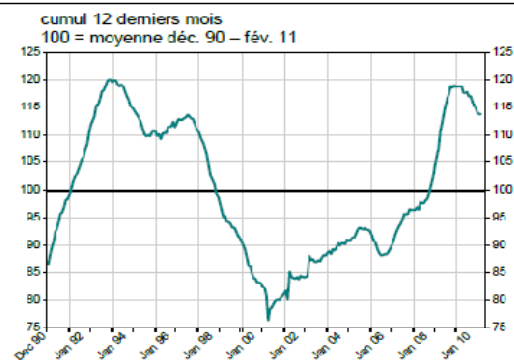
Le repli des défaillances concerne toutes les tailles d'entreprises

- Les défaillances diminuent pour tous les secteurs d'activité, excepté le regroupement enseignement-santé-action sociale et l'hébergement-restauration.
À eux seuls, la construction, l'industrie, le commerce et les activités immobilières expliquent, à fin février 2011, 85 % du repli des défaillances sur un an (cf. tableau).
- Hors holdings, le repli des défaillances concerne toutes les catégories de taille d'entreprises. Il est d'autant plus important que les entreprises sont grandes : -3,1 % pour les microentreprises, -5,6 % pour les plus grosses PME et -27,8 % pour les ETI et grandes entreprises (GE) (cf. tableau).

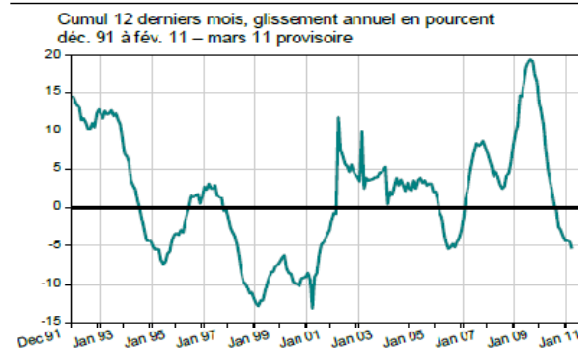
Sur la période récente, le poids des défaillances en termes de crédit bancaire évolue différemment selon la taille

- Mesuré par la part des encours de crédit mobilisés par les entreprises défaillantes au cours des douze derniers mois, le poids des défaillances associé aux PME indépendantes et aux PME de groupe hors micro-entreprises baisse depuis courant 2009 (cf. graphique 4).
- Depuis deux ans, il augmente régulièrement pour les holdings, tout en demeurant à un niveau inférieur à la moyenne des entreprises.
- A fin février 2011, le poids des défaillances augmente pour les grandes entreprises, en raison de la défaillance d'un petit nombre d'unités légales concentrant un volume d'encours bancaires significatif.

1 – Indice de défaillance



2 – Évolution des défaillances



Secteur d'activité ^c	Cumul 12 derniers mois (données brutes) nombre et glissement annuel en % ^a				Glissement 3 mois cvs-cjo ^d		Données mensuelles cvs-cjo		
	Fév. 10	Fév. 11	Fév. 11 /Fév. 10	Mars 11 prov.	Mars 11 / Mars 10	Fév. 11	Déc. 10	Jan. 11	Fév. 11
Agriculture, sylviculture et pêche (AZ)	1 389	1 241	-10,7 %	1 232	-10,7 %	-7,2 %	90	91	107
Industrie (BE)	5 441	4 798	-11,8 %	4 775	-11,1 %	-3,7 %	333	398	386
Construction (FZ)	17 317	16 206	-6,4 %	15 968	-8,3 %	2,5 %	1 263	1 413	1 305
Commerce ; réparation automobile (G)	13 798	13 362	-3,2 %	13 244	-4,3 %	10,5 %	1 054	1 183	1 146
Transports et entreposage (H)	2 054	1 908	-7,1 %	1 860	-9,5 %	-1,0 %	136	155	133
Hébergement et restauration (I)	6 850	6 874	0,4 %	6 767	-1,4 %	2,0 %	498	622	619
Information et communication (JZ)	1 707	1 578	-7,6 %	1 613	-4,6 %	-6,5 %	119	122	135
Activités financières et d'assurance (KZ)	1 112	1 078	-3,1 %	1 093	-0,6 %	20,7 %	96	95	93
Activités immobilières (LZ)	2 219	2 004	-9,7 %	1 970	-10,9 %	7,8 %	148	155	178
Soutien aux entreprises ^d (MN)	6 673	6 491	-2,7 %	6 484	-2,7 %	-0,5 %	464	588	536
Enseignement, santé, action sociale et services aux ménages (P à S)	4 630	4 876	5,3 %	4 861	4,8 %	-4,1 %	389	415	412

Source : Banque de France – Base Fiben. Données disponibles début mai 2011 ; données sur mars provisoires car encore incomplètes ; en janvier 2010, une révision méthodologique a introduit une modification des données sur l'ensemble de la période.

Calculs : Banque de France – DE – Observatoire des entreprises.

Définition : Les unités légales défaillantes au cours d'une année civile N (en ouverture de procédure judiciaire) sont identifiées grâce à la collecte exhaustive des événements judiciaires par la Banque de France. Les statistiques sont établies en date de jugement. Ces séries sont stabilisées dans un laps de temps de deux mois, soit ici février 2011. Ce mode de collecte atténue la volatilité des séries comparativement aux statistiques en date de publication.

a Cumul des douze derniers mois comparés aux mêmes mois un an auparavant.

b Cumul des trois derniers mois comparés aux trois mois précédents.

c Les codes sectoriels sur deux caractères correspondent au niveau d'agrégation A10 ; ceux sur un caractère aux sections de la NAF rév. 2 (niveau A21).

d Le regroupement « Soutien aux entreprises » couvre les activités spécialisées, scientifiques et techniques (section M) et les Activités de services administratifs et de soutien (section N).



61, rue Taitbout
75009 Paris
Téléphone : 01 49 95 40 00
Télécopie : 01 49 95 40 48
Site internet : www.acp.banque-france.fr