



ANALYSES ET SYNTHÈSES

 Enquête affacturage 2013

SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
1. PANORAMA GÉNÉRAL DANS LEQUEL S'INSCRIT L'ACTIVITÉ DES AFFACTUREURS EN FRANCE EN 2013	8
1.1 Le crédit interentreprises a un poids prépondérant dans l'économie française	8
1.2 L'impact de la LME reste visible en 2012 et 2013 mais ses effets vertueux s'atténuent	8
1.3 L'année 2013 est marquée par un essoufflement de la dynamique des délais de paiement en France et en Europe	10
1.4 L'affacturage face aux problématiques de trésorerie et de financement des entreprises	11
1.4.1 Les risques induits par le crédit interentreprises	11
1.4.2 L'affacturage peut pallier les risques induits par le crédit interentreprises	12
1.4.3 Les solutions d'affacturage « à la carte » tendent à se développer	12
2. ACTIVITÉ DES SOCIÉTÉS D'AFFACTURAGE EN 2013	13
2.1 Les opérations d'affacturage se maintiennent dans une dynamique de croissance	13
2.1.1 Comparaisons internationales	16
2.1.2 Les encours de créances ont progressé en 2013 plus rapidement que le chiffre d'affaires	16
2.1.3 L'offre multi-segments évolue vers davantage de flexibilité en réponse à des demandes de plus en plus spécifiques	17
2.2 Typologie des portefeuilles	19
2.2.1 Typologie des portefeuilles adhérents	20
2.2.2 Typologie des portefeuilles acheteurs	25
3. RÉSULTATS 2013 DES SOCIÉTÉS D'AFFACTURAGE	26
3.1 Un PNB 2013 en progression après une année de quasi-stagnation	26
3.1.1 En 2013, les taux de marge des opérations d'affacturage se stabilisent à des niveaux très bas	28
3.1.2 Les frais généraux sont quasi-stables et le coefficient d'exploitation courante repart à la baisse en 2013	29
3.1.3 Le résultat net 2013 des sociétés d'affacturage	30
3.2 Couverture du risque de crédit et sinistralité des sociétés d'affacturage	31
3.2.1 Couverture du risque de crédit des factors	31

3.2.2 Analyse du coût du risque	33
3.2.3 Les risques opérationnels en affacturage	34
3.3 Questions prudentielles et comptables	35
3.3.1 Choix du statut des sociétés d'affacturage dans le cadre CDR4	35
3.3.2 Conséquences réglementaires sur la liquidité et le refinancement Banque centrale	36
3.3.3 Enregistrement en hors-bilan de l'état SITUATION de la partie non utilisée des plafonds d'encours communiqués aux clients	38
LEXIQUE	39
ANNEXES	42
ANNEXE 1	42
ANNEXE 2	44
ANNEXE 3	45
ANNEXE 4	46
LISTE DES GRAPHIQUES	47

Sociétés d'affacturage

Exercice 2013 : contexte économique, activité, résultats et risques

L'activité 2013 des sociétés d'affacturage s'inscrit dans un contexte économique marqué par un essoufflement de la dynamique des délais de paiement en France et en Europe.

D'une manière générale, les enquêtes et baromètres réalisés en 2013 par les fédérations professionnelles auprès d'entreprises font état d'un essoufflement des effets vertueux de la loi de modernisation de l'économie (LME). La moyenne européenne en jours de retards de paiement se situerait à 14,8 jours, niveau très proche du pic atteint lors de la période de crise de 2009. Les fédérations professionnelles constatent la multiplication des retards de paiement de faible durée des entreprises en France et soulignent cette spécificité française, au regard de la moyenne européenne.

Les besoins en financement d'exploitation des entreprises françaises, résultant de la persistance des délais de paiement élevés, ont atteint en 2013 un nouveau pic depuis 2009 alors que la trésorerie et les financements sont au cœur des préoccupations des chefs d'entreprises.

Dans ce contexte, l'affacturage constitue une solution permettant de répondre aux problématiques actuelles de trésorerie et de financement des entreprises. En particulier, des solutions d'affacturage « à la carte » à destination des PME tendent à se développer en 2013 : elles se caractérisent par leur tarification forfaitaire et leur souplesse en termes de durée.

Le secteur de l'affacturage français enregistre en 2013 une nouvelle progression significative de son activité.

Comme lors de l'exercice 2012, l'affacturage demeure en 2013 le seul métier de financement spécialisé dont l'activité est en croissance.

Le chiffre d'affaires du marché de l'affacturage français progresse ainsi de 6,7 % en 2013 et s'élève à 197,7 GEUR de créances achetées. Les opérations réalisées à l'international par les factors progressent à un rythme plus soutenu (+22,3 %).

Le rythme de croissance des opérations d'affacturage en France marque néanmoins le pas pour la quatrième année consécutive (+19 % en 2010 ; +13,3 % en 2011 ; +8,9 % en 2012 puis +6,7 % en 2013).

La croissance du secteur sur l'exercice 2013 n'est pas tirée par les factors leaders mais pas des acteurs de taille intermédiaire.

Le marché de l'affacturage français se maintient au second rang européen avec 14,8 % de parts de marché (contre 14,3 % en 2012). Il se maintient également au troisième rang mondial avec près de 9 % de parts de marché (contre 8,7 % en 2012).

La croissance globale des opérations d'affacturage reste marquée par une forte représentation aux extrêmes : la clientèle professionnelle et TPE concentre la très grande majorité des dossiers tandis qu'une part très significative du chiffre d'affaires acheté est le fait de quelques clients grands comptes. Ainsi, la répartition du chiffre d'affaires en 2013 (production + stock) se partage pour 1/3 en contrats d'affacturage classique et pour 2/3 en contrats en mandat de gestion (incluant les syndications).

Les portefeuilles adhérents des factors progressent faiblement (+2,6 % sur un an). La part des contreparties très bien notées (3++, 3+ et 3) représente désormais 15,9 % des encours recensés au SCR au 31/12/2013, en lien avec la progression des grands comptes dans les portefeuilles. La part globale des expositions affectées d'une notation péjorative (5 à P), en constante diminution depuis 2009, augmente en 2013 (20,7 % des engagements recensés au SCR).

Les résultats d'exploitation des sociétés d'affacturage s'améliorent en 2013.

Le PNB des sociétés d'affacturage (744 millions d'euros au 31/12/2013) ressort

en hausse de 3,3% sur un an. En 2013, les niveaux historiquement bas des taux interbancaires (EONIA à 0,09% en moyenne et EURIBOR 3 mois à 0,22%) ont impacté négativement les produits financiers issus de la rémunération des ressources gratuites à disposition des factors (fonds propres, fonds de garantie et comptes de réserve). Afin de compenser cette baisse des taux, de nombreux factors ont entamé une politique de repricing. Le PNB des factors reste toujours majoritairement composé de produits issus des commissions de gestion d'affacturage et de services annexes.

Le taux de marge des opérations d'affacturage (PNB/CA), qui subit une lente érosion depuis plusieurs exercices, se stabilise en 2013 au niveau de 0,38%. Cette érosion résulte d'une part, de l'évolution du « mix produit » et d'autre part, de la dégradation des conditions de refinancement répercutées par les maisons-mères. Le marché reste marqué par une forte pression concurrentielle sur les prix : cet « effet prix », conjugué à un « effet taux », pèsent à la baisse sur les marges des factors. Dans ce contexte, les leaders du marché ne sont plus engagés dans une course aux volumes : l'année 2013 a été marquée, pour eux, par une meilleure transformation du chiffre d'affaires en PNB.

Les frais généraux des sociétés d'affacturage sont quasi-stables sur un an (+1%) : ils s'établissent à 518,9 millions d'euros à fin 2013. L'évolution des frais généraux traduit cependant des situations contrastées d'un factor à l'autre. Du fait de la quasi-stagnation des frais généraux et de la progression du PNB, le coefficient d'exploitation courante moyen de l'ensemble des factors s'établit à 67,9% au 31/12/2013, contre 70,6% au 31/12/2012.

Malgré une dégradation du coût du risque sur l'exercice 2013 (4,2% du PNB global, contre 3% en 2012), le résultat net global des sociétés d'affacturage progresse de 12% sur un an : il se situe à 137,9 millions d'euros au 31/12/2013, contre 122,8 millions d'euros au 31/12/2012. Le résultat net 2013 des factors n'est pas impacté par des éléments non récurrents et résulte de la progression des produits d'exploitation.

Dans le cadre CRD4, la majorité des sociétés d'affacturage ont choisi d'opter pour le nouveau statut de société de financement (SF).

La réflexion des factors quant au choix de leur statut (établissement de crédit spécialisé ou SF) tient compte d'une situation de fait (l'appartenance à un groupe bancaire, l'absence de fonds remboursables du public dans leurs livres, l'absence d'émissions de titres sur le marché), des besoins inhérents à leur activité (refinancement Banque Centrale ou passeport européen) et des contraintes réglementaires qui s'imposeraient à elles dans le cadre CRR ou sous le statut national de société de financement.

Par-delà le choix du statut dans le cadre CRR, le principe général de continuité accompagne l'entrée en vigueur des règles Bâle 3 et les exemptions préexistantes de surveillance prudentielle sur base individuelle sont maintenues.

Note méthodologique

La présente étude est fondée sur l'analyse des états comptables et prudentiels remis sur base individuelle par les sociétés d'affacturage à l'échéance du 31/12/2013 -extraits du Système Unifié de Reporting Financier (SURFI)- ainsi que sur les réponses à un questionnaire détaillé qui a été adressé en fin d'année 2013 à chaque société d'affacturage.

L'analyse tient par ailleurs compte des informations recueillies dans le cadre des échanges réguliers entre le SGACPR et les représentants d'établissements ainsi que des informations contenues dans les rapports annuels sur le contrôle interne.

Enfin, plusieurs sources externes ont été consultées : le rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement et diverses publications émanant de la Banque de France (Direction des entreprises, Service central des risques) ; diverses enquêtes de conjoncture économique relatives aux entreprises et le rapport de l'IGF de Jean-Michel CHARPIN relatif au crédit interentreprises et à la couverture du poste clients (janvier 2013).

- L'échantillon de la présente étude, représentatif à plus de 98 % de l'activité domestique de l'affacturage en France comprend 11 établissements réalisant à titre exclusif ou principal des opérations d'affacturage. À cet égard, les opérations d'affacturage sont de moins en moins exclusives dans l'activité des factors, ce qui complique l'analyse des reportings réglementaires. Cette évolution découle : d'une part, de réorganisations mises en place dans les métiers de financements spécialisés, avec notamment la complète mutualisation des activités leasing et factoring ;
- d'autre part, de la progression significative des opérations réalisées à titre accessoire, à la suite de demandes d'extension d'agrément. Parmi ces opérations, on retrouve le préfinancement des crédits impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) et impôt recherche (CIR) ; les prêts classiques au profit d'une clientèle de franchisés dans la grande distribution ; les crédits de trésorerie ; les activités de forfaitage.

Introduction

Cette première partie présente un panorama général du contexte économique dans lequel s'est inscrite l'activité des factors en 2013, à partir des enquêtes de conjoncture économique, en particulier celles réalisées par la Banque de France sur les délais de paiement, et des baromètres réalisés par les fédérations professionnelles auprès d'entreprises sur l'accès aux financements et les délais de paiement.

L'activité des factors en 2013 s'inscrit dans un contexte conjoncturel difficile marqué, en France, par une forte inquiétude des chefs d'entreprises sur leur trésorerie et leurs financements. En particulier, les PME et surtout les TPE souffrent le plus dans l'accès aux crédits bancaires de court terme, la taille de l'entreprise étant discriminante¹ : au premier trimestre 2014, s'agissant des crédits de trésorerie, 79% des entreprises de taille intermédiaire (ETI) obtenaient totalement ou en grande partie les financements souhaités, 70% pour les PME et 61% pour les TPE.

Dans le même temps, les besoins en financement d'exploitation des entreprises, nés de la persistance de délais de paiement élevés, ont atteint en 2013 un nouveau pic depuis la crise de 2009, malgré une légère amélioration en janvier 2014.

Face à la persistance de ces délais de paiement élevés, la technique de l'affacturage, mobilisation du poste clients, est régulièrement citée parmi les solutions permettant de répondre aux problématiques actuelles de trésorerie et de financement des entreprises, notamment dans le rapport Charpin « le crédit interentreprises et la couverture du poste clients » (janvier 2013).

L'affacturage est devenu le deuxième moyen de financement bancaire court terme des entreprises derrière le découvert bancaire. Sur la base de l'ensemble des concours bancaires court terme déclarés au Service Central des Risques (SCR), la part de l'affacturage ne cesse de progresser : de 7% à fin décembre 2013, contre 6,9% à fin décembre 2012 et 6,3% à fin décembre 2011².

1 Banque de France, Direction des Entreprises, enquête trimestrielle auprès des entreprises sur leur accès au crédit en France (1er trimestre 2014).

2 Source : Banque de France, Service Central des Risques. À noter que la méthodologie avait été affinée en 2012 : la base des crédits bancaires à moins d'un an ne tenait pas compte des crédits aux micro entreprises et TPE. La méthodologie 2013 se réfère aux crédits bancaires court terme accordés à l'ensemble des entreprises.

1. Panorama général dans lequel s'inscrit l'activité des affactureurs en France en 2013

Même si le rythme de sa croissance ralentit, l'affacturage continue de progresser. **En 2013, les créances prises en charge par les factors étaient en hausse de 6,7% par rapport à 2012, à 197,7 milliards d'euros.**

1.1 Le crédit interentreprises a un poids prépondérant dans l'économie française

Le crédit interentreprises correspond au crédit que les entreprises s'accordent implicitement entre elles en consentant des délais de paiement lors de leurs échanges commerciaux. Le crédit interentreprises, selon le rapport Charpin, s'élèverait à plus de 600 milliards d'euros en France, soit environ 30% du PIB au 31 décembre 2011.

Les délais de paiement, à l'origine du crédit interentreprises, correspondent au décalage temporel entre, d'une part, la livraison du bien ou la délivrance de la prestation, en général concomitantes à leur facturation et, d'autre part, le paiement effectif.

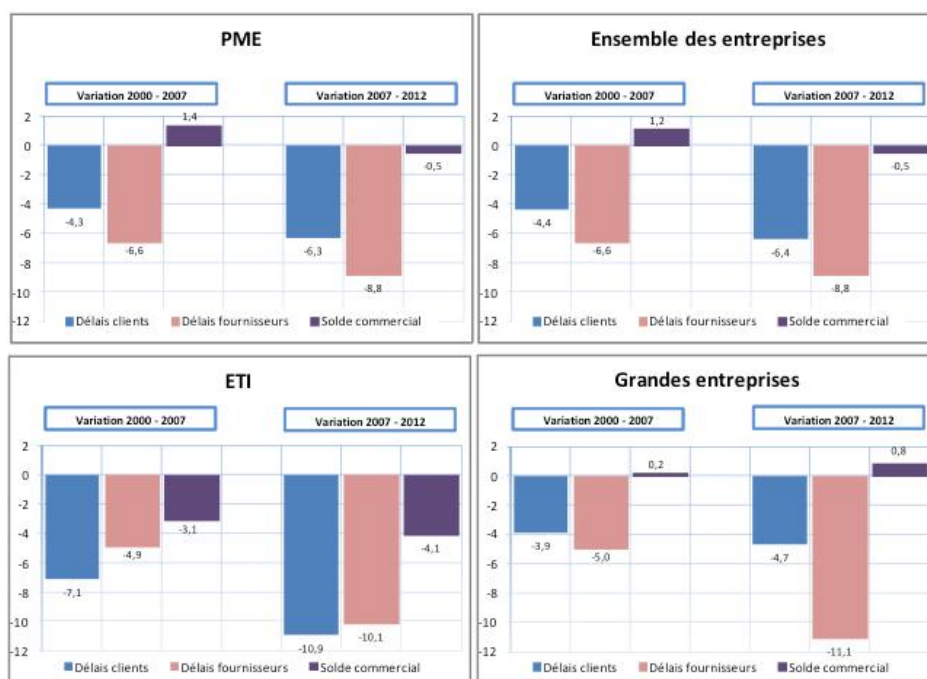
1.2 L'impact de la LME reste visible en 2012 et 2013 mais ses effets vertueux s'atténuent

Afin de réduire les délais de paiement des entreprises françaises, la loi de modernisation de l'économie (LME) a instauré, à partir du 1^{er} janvier 2009, le plafonnement légal des délais moyens de règlement interentreprises à 60 jours nets à compter de la date d'émission de la facture ou 45 jours fin de mois.

La mise en place de la LME a permis un rééquilibrage progressif de la charge du crédit interentreprises entre les PME sous-traitantes et leurs donneurs d'ordre. Ainsi, entre 2007 et 2012, la durée moyenne de règlement des créances clients a baissé de 6,3 jours de chiffre d'affaires pour les PME, tandis que les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes entreprises réduisaient leurs délais fournisseurs de 10,1 et 11,1 jours d'achats.³

³ Bulletin n°194 de la Banque de France « Les délais de paiement en 2012 : le mouvement de réduction du crédit interentreprises s'interrompt » (4ème trimestre 2013)

Graphique 1
La variation des délais de paiements par taille d'entreprise
 (En nombre de jours)



Source : Banque de France, novembre 2013

Cependant, selon le rapport de l'Observatoire des délais de paiement, l'allègement des conditions de paiement dont les entreprises bénéficiaient depuis la mise en place de la LME s'est interrompu en 2012. En effet, la baisse des délais fournisseurs a légèrement excédé le gain obtenu sur le recouvrement des créances clients. Au total, le solde commercial des entreprises s'alourdit d'une demi-journée de chiffre d'affaires en 2012.

D'une manière générale, les enquêtes des fédérations professionnelles font état d'un essoufflement des effets vertueux de la LME en 2013, en constatant une hausse du nombre d'entreprises qui voient leur délai moyen de paiement des clients augmenter entre 2009 et 2013. A contrario, les entreprises interrogées qui voient leur « *Day Sales Outstanding* » (DSO)⁴ diminuer sur cette même période sont en forte baisse.

L'essoufflement des effets vertueux de la LME se traduit également par une recrudescence en 2012 et 2013⁵ des pratiques de contournement de la loi, empêchant la poursuite de la réduction des délais de paiement et privant certaines entreprises des bénéfices attendus de paiements plus rapides de la part de leurs clients. Elles consistent à différer le point de départ du calcul du délai de règlement, en introduisant des délais cachés dans le cadre de la relation commerciale.

Ces comportements abusifs sont pour l'essentiel entretenus par le flou originel du texte puisque la LME laisse la place à plusieurs interprétations possibles de la notion de délai pour un même paiement, offrant ainsi un cadre peu protecteur aux entreprises à faible pouvoir de négociation face aux grands donneurs d'ordre.

Les délais de paiement traduisent un rapport de force dans les relations commerciales qui explique d'ailleurs que dans les faits, bien que prévus par la loi modifiée du 22 mai 2012, le versement d'indemnités et la facturation d'intérêt de retard après l'expiration du délai de paiement sont rarement exécutés.

⁴ Le poids du poste clients dans l'activité des entreprises s'évalue le plus souvent par le délai moyen de paiement des clients exprimé en jours de chiffre d'affaires.

⁵ Selon le rapport 2013 de l'Observatoire des délais de paiement.

Les fédérations professionnelles mettent en avant la forte progression des signalements de faux litiges entre 2011 et 2013. Cette technique est utilisée par certaines entreprises pour retarder le paiement d'une créance et ainsi allonger le délai de règlement fournisseur.

La loi Hamon du 17 mars 2014 a pour objectif de renforcer la lutte contre les retards de paiement. Elle introduit dans l'article L. 441-6 du Code de commerce des amendes administratives s'élevant respectivement à 75 KEUR et à 375 KEUR pour les personnes physiques et morales en cas de non-respect des délais de paiement. Elle intègre également le délai de vérification ou d'acceptation des marchandises ou de la prestation dans le délai de paiement, à moins que le contrat n'en stipule autrement. Enfin, la loi Hamon renforce les obligations des grandes entreprises en matière de publication d'informations relatives aux délais de paiement dans leurs comptes annuels⁶.

Les délais cachés et rapports de force dissymétriques affectent en particulier les relations contractuelles et tendent à créer des distorsions à l'avantage des clients de grande taille. Des analyses menées par la Banque de France sur l'exercice 2012⁷ ont démontré que le maintien du cadre réglementaire actuel et une stricte application de la LME aurait permis un transfert net de 15 milliards d'euros de trésorerie des grands donneurs d'ordre en direction des PME et de 6 milliards d'euros en direction des ETI.

1.3 L'année 2013 est marquée par un essoufflement de la dynamique des délais de paiement en France et en Europe

D'un point de vue opérationnel, un retard de paiement est constaté dès qu'un règlement intervient au-delà du terme contractuel ou à défaut, du plafond prévu par la LME (norme légale de 60 jours). Sur cette base, à fin 2013, seules 32% des entreprises françaises effectueraient leurs paiements sans retard par rapport à la date d'échéance de la facture, taux à son niveau le plus élevé depuis un an.

D'une manière générale, les enquêtes et baromètres font état en 2013 d'une hausse des retards de paiement. En Europe, la moyenne en jours de retards de paiement se situerait à 14,8 jours, niveau très proche du pic atteint lors de la période de crise de 2009. En France, en fonction des formules de calcul retenues dans les enquêtes menées par différents organismes, les retards de paiement seraient compris dans une fourchette de 12 à 15 jours de chiffre d'affaires en 2013, annihilant ainsi les bénéfices obtenus par la LME. Les entreprises françaises se situeraient dans une position intermédiaire dans une Europe occidentale marquée par un clivage prononcé des pratiques de paiement entre les pays du Sud de l'Europe (Portugal, Italie) et les pays anglo-saxons et germaniques (Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Royaume-Uni).

S'agissant des délais de paiement, les fédérations professionnelles dressent une tendance générale mitigée. Le DSO moyen en France s'élèverait à 38,1 jours en 2013, contre 31,4 jours au printemps 2012, niveau qui resterait nettement inférieur à la moyenne pour l'Europe occidentale (56,6 jours).

Les fédérations professionnelles s'accordent en particulier sur une multiplication en 2013 des retards de paiement de faible durée en France : plus de 37% des entreprises françaises régleraient leurs factures avec un à quinze jours de retard au quatrième trimestre 2013, soit un taux 10 points au-dessus de la moyenne européenne.

⁶ Selon l'article L.441-6-1 du Code de commerce modifié par la loi Hamon, les grandes entreprises devront publier dans leurs comptes annuels des informations sur les délais de paiement de leurs fournisseurs et de leurs clients et non plus de l'un ou l'autre. Ces informations permettront de vérifier les causes du retard des paiements des fournisseurs par une société.

⁷ Bulletin n°194 de la Banque de France.

1.4 L'affacturage face aux problématiques de trésorerie et de financement des entreprises

1.4.1 Les risques induits par le crédit interentreprises

Le crédit interentreprises est une source de risque pour le tissu économique dans la mesure où il se traduit par un transfert momentané du risque de trésorerie d'une entreprise à l'autre.

En pratique, le crédit interentreprises contraint le fournisseur à endosser le rôle de banquier pour ses clients, sans aucun frais d'intermédiation. Durant le décalage temporel entre la facturation et le paiement effectif des biens ou des prestations, le fournisseur porte ainsi le risque d'impayé de ses clients dans son bilan ; il doit en outre supporter le cas échéant des coûts liés à la gestion de son poste clients (l'émission, la relance et le recouvrement des factures) ou être exposé à de nombreux risques qui demeurent à sa charge, parmi lesquels :

- des risques de crédit en cas de défaillance des clients ;
- des risques juridiques en cas de litiges et de contentieux ;
- des risques de liquidité en cas de retard de paiement.

La généralisation des délais de paiement élevés et des retards de paiement, dans un contexte économique marqué par des tensions sur la trésorerie des entreprises, est susceptible de fragiliser le tissu économique. Le rapport Charpin souligne les risques micro- et macroéconomiques liés à des délais de paiement élevés : un coût net pour les entreprises fournisseurs, un risque de propagation de l'incident de paiement le long des chaînes du crédit interentreprises, et la constitution d'un canal de transmission et d'amplification des chocs de liquidité.

Bien que le lien causal entre impayés et défaillances d'entreprise est difficile à établir précisément, des analyses menées par des cabinets d'étude mettent en évidence une évolution parallèle du nombre d'entreprises défaillantes et du pourcentage de retards de paiement, y compris lorsque ces retards sont de durée limitée.

Le nombre de défaillances d'entreprises a atteint à la fin de l'année 2013 le niveau très élevé de 62 429⁸, soit 4,5% et 2% de plus qu'en 2011 et 2012, malgré un ralentissement en fin d'année. Ce niveau est comparable à celui de la fin de l'année 2009 et est au plus haut depuis la fin de l'année 2010.

Cet accroissement du cumul de défaillances entre 2012 et 2013 concerne la plupart des secteurs d'activité.

Conformément à leur représentation dans la démographie des entreprises françaises, 86,4% des unités légales en procédure sont des micro-entreprises sans effectif ou des TPE de moins de 10 salariés.

⁸ Banque de France, Direction des entreprises, « les défaillances d'entreprises en France » (janvier 2014)

1.4.2 L'affacturage peut pallier les risques induits par le crédit interentreprises

Dans un contexte marqué par des délais de paiement en hausse et un resserrement de l'accès au crédit de court terme, de plus en plus d'entreprises, à défaut de disposer d'une trésorerie suffisante, se tournent vers l'affacturage.

Comme l'a souligné le rapport Charpin, les techniques d'affacturage présentent de nombreux atouts permettant de limiter les effets de l'allongement des délais de paiement et des tensions qui pèsent sur la trésorerie des entreprises. En effet, l'affacturage permet d'atténuer l'écart entre la date de facturation et la date de règlement.

Les années 2013 et 2014 ont été riches en engagements et décisions sur la question des délais de paiement :

- plan de soutien à la trésorerie des entreprises en février 2013 ;
- Bercy a fait du contrôle des délais de paiement une mission prioritaire de la DGCCRF dans le cadre de son plan de contrôle pour l'année 2013⁹ ;
- loi Hamon du 17 mars 2014 modifiant les articles L.441-6 et L.441-6-1 du Code de commerce en matière de délais de paiement, de contrôle de ces derniers et de sanctions ;
- rapport de l'Observatoire du financement des entreprises sur le financement des très petites entreprises (TPE) publié le 27 juin 2014.
-

Dans ce cadre, l'affacturage apparaît comme l'une des techniques permettant de limiter les effets des retards de paiement. Les solutions d'affacturage peuvent en outre associer d'autres services essentiels comme la gestion du poste clients, c'est-à-dire l'ensemble des opérations nécessaires à l'émission et au recouvrement des factures des clients, et l'assurance contre les risques d'impayés. L'affacturage joue un rôle de sécurisation du poste client, notamment pour les entreprises qui se développent à l'international, les retards de paiement et les impayés étant d'autant plus difficiles à gérer lorsqu'ils concernent des clients à l'export.

Les factors apportent également aux entreprises une information sur la solvabilité de leurs clients, permettant de réduire l'asymétrie d'information propre à toute relation commerciale.

1.4.3 Les solutions d'affacturage « à la carte » tendent à se développer

L'un des constats qui s'est dégagé des entretiens menés par le SGACPR avec les factors dans le cadre de ses missions de supervision est que la croissance des volumes pris en charge par les factors en 2013 est portée d'une part, par les grands comptes, qui souhaitent optimiser la gestion de leur poste clients, et d'autre part, par les TPE et professionnels, dont le recours à l'affacturage est davantage porté par un besoin de financement court terme. En revanche, le taux de pénétration de l'affacturage sur le segment des PME est plus faible, en dépit d'une offre qui tend à se développer.

⁹ Il a été demandé à la DGCCRF d'accroître de 10% le nombre de ses contrôles en la matière pour atteindre le seuil des 2 000 contrôles effectués et de cibler plus particulièrement les grandes entreprises.

En effet, selon le rapport Charpin, l'affacturage peut poser différentes difficultés d'utilisation aux petites entreprises :

- l'utilisation de l'affacturage nécessite un suivi précis des encours clients et des déclarations aux factors pour chaque transaction, ce qui constitue une charge importante pour une petite entreprise ;
- le coût des contrats d'affacturage est proportionnellement plus élevé pour les petites entreprises ;
- la nécessité d'assurer un portefeuille global de clients ou de créances ne correspond pas au besoin des petites entreprises qui ont davantage besoin d'un financement ponctuel.

Enfin, l'affacturage peut être source d'effets pervers pour les entreprises les plus fragiles : frais plus élevés que pour un crédit, suppression du découvert en contrepartie et surtout difficulté à sortir du système car quitter l'affacturage peut créer un trou de trésorerie difficile à combler pour l'entreprise.

Dans ce cadre, les factors présents sur le segment des TPE-PME ont développé des solutions d'affacturage « à la carte », répondant à des besoins de financements ponctuels. Ces offres rencontrent un vif succès du fait de leur flexibilité : elles se caractérisent par une tarification forfaitaire, liée au montant des créances cédées, et par leur souplesse en termes de durée (cf. infra).

2. Activité des sociétés d'affacturage en 2013

2.1 Les opérations d'affacturage se maintiennent dans une dynamique de croissance

Comme lors de l'exercice 2012, l'affacturage demeure en 2013 le seul métier de financement spécialisé dont l'activité est en croissance. Les investissements en crédit-bail mobilier ont ainsi reculé de 3,4 % (après -2,7 % en 2012) et la contraction est encore plus sévère s'agissant des opérations de crédit-bail immobilier : -15,5 % en 2013 après -10,7 % en 2012 et -10,5 % en 2011¹⁰.

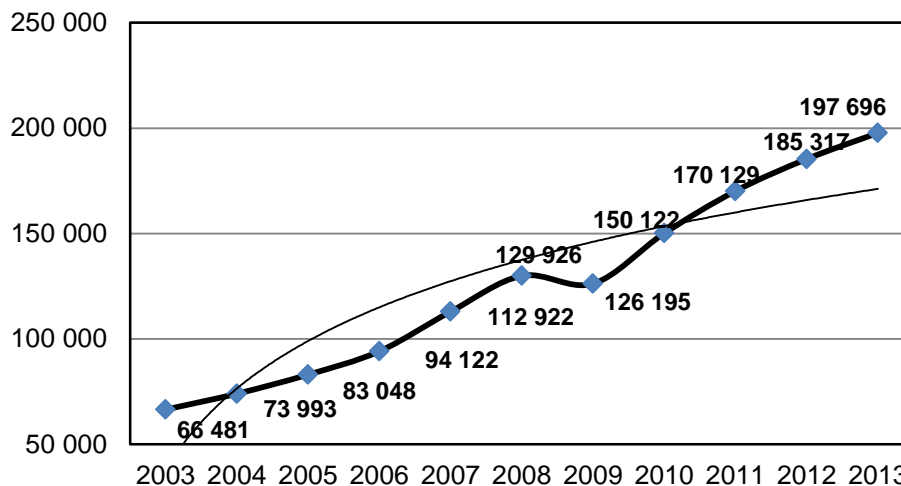
Le marché de l'affacturage français a ainsi progressé en 2013 de 6,7 % : selon notre échantillon de 11 établissements réalisant à titre exclusif ou principal des opérations d'affacturage¹¹, le chiffre d'affaires global du secteur s'élève au 31/12/2013 à 197,7 GEUR de créances achetées (+12,38 GEUR de créances commerciales supplémentaires prises en charge par les factors).

Le montant repris par l'Association française des sociétés financières (ASF) s'élève à 200,46 GEUR de créances affacturées pour l'exercice 2013, soit une croissance de 7,5 % du secteur.

¹⁰ Source : 'tableau de bord ASF : la production des établissements de crédits spécialisés en 2012'.

¹¹ Sur la base des statistiques d'activité présentées par l'Association des sociétés financières (ASF), notre échantillon est représentatif à 98,6 % de l'activité du marché domestique de l'affacturage.

Graphique 2
Évolution du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage
(en millions d'euros)



Source : Questionnaires affacturage 2013

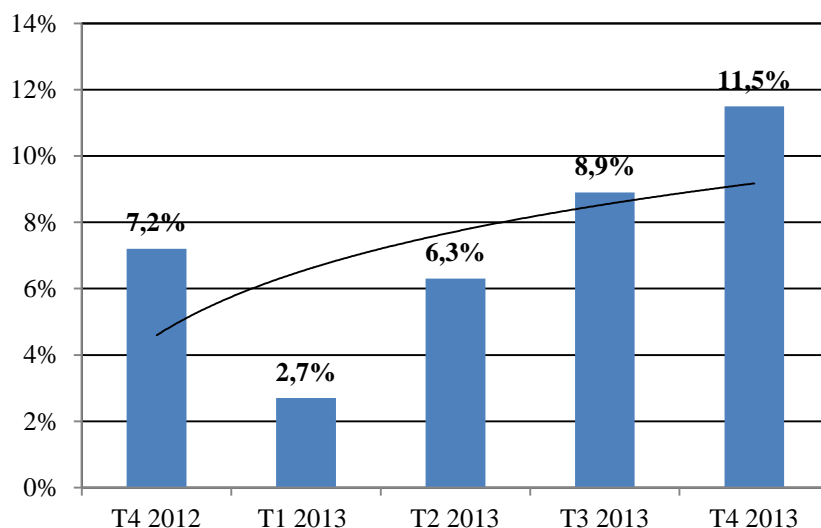
Les opérations à l'international sont apparues comme un relais de croissance en 2013 : les opérations réalisées avec des adhérents et/ou des débiteurs non-résidents progressent nettement plus vite (+22,3%) que le total des opérations d'affacturage (+6,7%). Les opérations réalisées sur le plan international (import et export) par l'ensemble des sociétés d'affacturage françaises en 2013 représentent ainsi un volume de 27,22 GEUR de créances achetées (+5 GEUR sur un an), soit 13,8 % du chiffre d'affaires global réalisé par la profession. Cette part était de 12 % en 2012 et de 11,7 % en 2011.

Selon les statistiques fournies par Factors Chain International (FCI), qui incluent également l'activité initiée par les factors à l'international et enregistrée dans les comptes de leurs filiales (les réponses apportées dans les questionnaires d'affacturage concernent surtout le financement de créances cédées sur des débiteurs étrangers), la part du chiffre d'affaires non domestique des factors français s'élève à 19,2 % de la production globale (contre 18,1 % en 2012). Les sociétés d'affacturage françaises se caractérisent ainsi par une ouverture à l'international plus large que la moyenne observée en Europe (16,4 %). Cette distinction est encore plus marquée en comparaison du marché britannique, premier marché de factoring européen (6,6 % du chiffre d'affaires réalisé à l'international).

Le profil infra-annuel de la production d'affacturage montre une progression continue de l'activité tout au long de l'année 2013. La conjoncture économique dégradée a engendré une baisse particulièrement sensible des besoins de financement du cycle d'exploitation des entreprises sur les premiers mois de 2013 mais un regain d'activité a été constaté par les factors à partir de la fin du second trimestre 2013 avec une sollicitation accrue des clients en portefeuille.

Selon les dernières statistiques produites par l'ASF, **la phase d'accélération de l'activité s'est même amplifiée au 1^{er} trimestre 2014 avec un rythme de progression de 14,1 % par rapport aux trois premiers mois de l'année 2013.**

Graphique 3
Production trimestrielle : variation par rapport au même trimestre de l'année précédente



Source : activité des adhérents de l'ASF

Le rythme de croissance des opérations d'affacturage en France marque néanmoins le pas pour la quatrième année consécutive (+19 % en 2010 ; +13,3 % en 2011 ; +8,9 % en 2012 puis +6,68 % en 2013).

Cette tendance observée depuis 2010 semble caractéristique d'un marché parvenu à maturité. **La croissance du secteur sur l'exercice 2013 n'est pas tirée par les leaders et les parts de marché des 4 principaux acteurs du marché se contractent.** Ceux-ci ne semblent plus engagés dans une course aux volumes et dans ce contexte, la croissance du secteur est très largement captée (72 % de la production additionnelle) par des sociétés d'affacturage qui n'ont pas encore atteint leur taille critique. La forte croissance de ces acteurs de taille intermédiaire s'explique par une activité portée par les grands comptes, génératrice de forts volumes d'affaires.

Malgré les évolutions très contrastées d'un facteur à l'autre, la concentration du marché français demeure très élevée puisque les 5 plus importantes sociétés d'affacturage représentent une part de marché cumulée supérieure à 80 %. Les principaux acteurs bénéficient du soutien de leurs réseaux bancaires : outre la force commerciale que les réseaux procurent à leurs filiales, ceux-ci tendent également à inciter leurs clients à se tourner vers le factor du groupe en basculant par exemple les contrats Dailly et les découverts bancaires en affacturage.

Même si cet effet substitution est difficilement quantifiable, les différents entretiens de suivi avec les facteurs laissent à penser que cet effet est loin d'être neutre depuis 2012.

Cette situation de type oligopolistique du marché de l'affacturage français constitue une singularité : les autres marchés européens d'affacturage de taille significative s'illustrent plutôt par une forte atomisticité de leurs marchés respectifs

2.1.1 Comparaisons internationales

Le chiffre d'affaires du marché européen de l'affacturage progresse modérément en 2013 (+4,2 % contre +6,6 % en 2012). Il s'élève à 1 354,2 GEUR de créances achetées et représente 60,7 % du marché mondial de l'affacturage, ce dernier progressant de 5 % sur un an, soit un volume de créances prises en charge de 2 230,5 GEUR.

Le marché chinois progresse de 10 % en 2013 et conforte sa place de leader avec une part de marché de 16,95 % du marché mondial de l'affacturage.

Le marché de l'affacturage au Royaume Uni, non régulé, progresse de 5,8 % sur un an pour atteindre 308,1 GEUR chiffre d'affaires factoré. Il représente des parts de marché respectives de 13,8 % sur le plan mondial et de 22,75 % sur le plan européen.

La France se maintient au second rang européen avec une part de marché en progression en 2013 (14,8 % contre 14,3 %). Elle se maintient également au troisième rang mondial avec quasiment 9 % de parts de marché (contre 8,7 % en 2012).

Le marché italien, faiblement réglementé, est en recul de 2,1 % sur un an avec 178 GEUR de créances acquises (contre 181,9 MEUR en 2012). Sa part de marché est ainsi ramenée à 13,1 % contre 14 % en 2012. La baisse est encore plus prononcée pour le marché espagnol (5^{ème} rang européen ; 8,6 % de pdm) avec -6 % de chiffres d'affaires en 2013 contre +1,56 % en 2012.

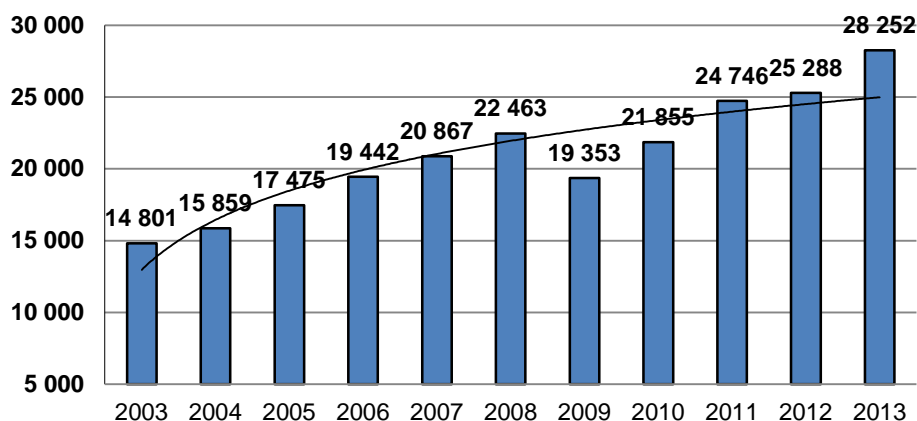
Enfin, le marché d'affacturage allemand (4^{ème} rang avec 12,6 % de part de marché) renoue avec une croissance significative (+8,8 % en 2013 après +0,1 % en 2012) soit 171,3 GEUR de chiffre d'affaires. Le marché de l'affacturage allemand, encadré par un traitement prudentiel spécifique, possède peu de caractéristiques communes avec le marché français : il présente ainsi une multiplicité d'intervenants de taille non significative, une offre produit différente (gestion déléguée sans recours) et une concentration débiteurs souvent élevée.

2.1.2 Les encours de créances ont progressé en 2013 plus rapidement que le chiffre d'affaires

En lien avec la progression du chiffre d'affaires, l'encours global de créances commerciales saines géré par les sociétés d'affacturage atteint un nouveau niveau record et s'établit au 31/12/2013 à 28,2 GEUR.

L'évolution des encours (+ 11,7 % sur un an) est assez atypique au regard des exercices passés puisque la hausse des encours en fin de période 2013 s'avère très supérieure à celle de la production (+ 6,7 %). L'explication semble de nature conjoncturelle, liée à un effet base découlant de la saisonnalité de l'activité et du profil infra-annuel de la production 2013.

Graphique 4
Évolution de l'encours de créances saines acquises au 31 décembre 2013
 (En millions d'euros)



Source : Donnée SURFI

L'encours présenté dans le graphique est un encours global sous gestion et non un encours porté en totalité dans les comptes sociaux des sociétés d'affacturage. Il tient ainsi compte d'une opération de titrisation de créances commerciales pour un montant de 1,4 GEUR qui allège d'autant le bilan social du factor initiateur du montage.

Plusieurs sociétés d'affacturage nous ont fait part de réflexions liminaires menées au niveau de leur groupe d'appartenance, portant sur des projets de titrisation de créances commerciales comme source alternative de refinancement, dans la plupart des cas d'envergure européenne. Ces réflexions sont initiées par les têtes de groupe du fait de la faculté de génération de liquidité supplémentaire qu'offre la mobilisation de créances.

Les créances éligibles à un programme de titrisation répondent à des critères relativement étroits : il s'agit de créances d'affacturage classique notifiées aux débiteurs, les produits de rachat de balance sont exclus, ainsi que les créances rattachées à des contreparties DOM ou non-résidentes.

2.1.3 L'offre multi-segments évolue vers davantage de flexibilité en réponse à des demandes de plus en plus spécifiques

Si les facteurs ont mis au point des politiques 'produits/services' qui couvrent tout le spectre de la demande, **la croissance globale des opérations d'affacturage reste marquée par une forte représentation aux extrêmes :**

la clientèle professionnelle et TPE concentre la très grande majorité des dossiers tandis qu'une part très significative du chiffre d'affaires acheté est imputable à seulement quelques clients grands comptes.

La demande des grandes entreprises reste en effet soutenue et porte généralement sur la gestion de leur poste clients ou le financement de leur besoin en fonds de roulement à l'international.

Sous l'effet volume engendré par l'entrée en portefeuille des grandes entreprises, le poids des contrats en mandat de gestion (gestion déléguée, rechargement de balance et syndicats) ne cesse de se renforcer, au détriment des opérations d'affacturage classique (full factoring en particulier).

Ainsi, fin 2013, la répartition du chiffre d'affaires se partage pour 1/3 en

contrats d'affacturage classique et pour 2/3 en contrats en mandat de gestion (incluant les syndications).

La taille de l'adhérent constitue souvent un critère discriminant pour l'accès aux contrats en gestion déléguée. Elle représente le principal critère d'éligibilité à certains types de contrat où l'adhérent conserve la relation complète avec ses clients (processus de recouvrement, d'imputation et d'encaissement). Les solutions de factoring en mandat de gestion et confidentiel ciblent ainsi prioritairement des entreprises présentant a priori une plus grande solidité financière du fait d'un certain volume d'affaires, et un chiffre d'affaires annuel en général supérieur à 10 MEUR.

L'analyse du risque client est primordiale au démarrage de ces contrats. Elle nécessite la mise en place d'une surveillance opérationnelle au travers d'audits in situ, au démarrage puis durant la vie du contrat, à intervalles réguliers. Ces audits sont une composante à part entière du contrôle permanent de second niveau mis en place par les sociétés d'affacturage. Ils permettent de vérifier la solidité financière, la « factorabilité » du portefeuille cédé et les procédures de gestion (facturation, comptabilisation et recouvrement) des adhérents. Une présomption de faible potentiel de « factorabilité » est établie par exemple en cas de forte concentration de la clientèle, en présence de nombreux débiteurs étrangers sur des zones à risques, de sous-traitance importante, de financement sur commande ou de facturation intermédiaire.

Les audits sont en règle générale réalisés par des analystes-auditeurs dédiés, pouvant être rattachés fonctionnellement aux directions des risques ou du contrôle permanent des factors ou être des prestataires externes. Pour l'ensemble de la profession, les effectifs des auditeurs clientèle représentent 40 % des effectifs du contrôle permanent.

L'analyse s'accompagne d'un renforcement des processus d'intervention du factor, à travers notamment la délivrance par l'adhérent de fichiers informatiques relatifs aux factures, règlements, avoirs et opérations diverses, afin que le factor ait une comptabilité miroir en temps réel. Elle suppose enfin le respect par l'adhérent d'un certain nombre de conditions (covenants) assorties de seuils de déclenchement (triggers). Le non-respect par l'adhérent de ces clauses contractuelles peut engendrer la reprise en main par le factor de la gestion de son poste clients et la notification aux débiteurs, avec parfois des conséquences négatives en termes de coûts et d'image pour l'adhérent.

Par-delà ce développement de la gestion déléguée, les contrats d'affacturage évoluent vers davantage de flexibilité en s'adaptant aux besoins spécifiques des adhérents. Cette adaptation concerne tout à la fois la clientèle « grands comptes » que la clientèle des TPE et professionnels.

Dans ce cadre, la répartition de l'activité selon les principales typologies habituelles d'opérations d'affacturage (full factoring, gestion déléguée, rechargement de balance, reverse factoring) n'est pas toujours aisée. Les contrats d'affacturage peuvent ainsi être gérés ou non gérés, confidentiels ou notifiés aux débiteurs, garantis ou non garantis, autant d'attributs qui se retrouvent de manière non exclusive dans chacune des différentes opérations d'affacturage.

Ainsi par exemple, plusieurs factors réfléchissent au lancement d'une offre en gestion déléguée élargie avec un produit qui concilierait l'affacturage non géré et sans recours contre l'adhérent, relativement similaire aux pratiques de place Outre-Rhin.

La notification est une caractéristique qu'on retrouve très majoritairement dans les contrats de full factoring (transfert des créances commerciales au factor contre financement, gestion, recouvrement et garantie des comptes clients), mais elle se retrouve également parfois dans des contrats plus sophistiqués de type rechargement de balance.

En termes de risques, la notification offre une sécurité supplémentaire pour le

factor, notamment au démarrage du contrat. Elle peut en revanche être perçue négativement dans le cadre de la relation commerciale entre le client et ses partenaires.

Les grandes entreprises qui se tournent aujourd'hui vers l'affacturage recherchent des prestations qui vont bien au-delà de l'affacturage classique ou en mandat de gestion. Elles plébiscitent notamment les solutions d'affacturage favorisant leur développement à l'international et/ou les opérations à vocation déconsolidante. L'organisation des services d'exploitation des grands facteurs s'est d'ailleurs progressivement adaptée à cette demande particulière avec la mise en place d'équipes dédiées (expertes et polyglottes) à ces contrats spéciaux.

Le contrat d'affacturage multi-domestique et multi-juridictionnel permet d'accompagner une entreprise cliente présente dans plusieurs pays européens à travers des filiales, dans le financement de son poste clients à l'international. Le contrat peut prendre diverses formes : intervention multi-locale à travers différentes sociétés d'un groupe (réseau de banques à l'international) ou gestion centralisée d'une plate-forme avec une seule interface pour l'ensemble des pays.

À l'autre extrême, les offres d'entrée de gamme à destination d'entreprises (professionnels, TPE, PME) avec de faibles chiffres d'affaires annuels (jusqu'à 3 MEUR) se sont multipliées. Elles sont aujourd'hui proposées par la plupart des grandes filiales d'affacturage, en lien avec leurs réseaux bancaires, selon une logique au forfait (l'adhérent ne cède pas l'intégralité de son chiffre d'affaires) et sans engagement de durée. Ces formules tendent à prendre une importance prépondérante dans la progression des fonds de commerce de certains facteurs, au détriment des contrats aux prestations plus élargies.

Ces solutions semblent rencontrer un vif engouement du fait de leur flexibilité. Sur le segment des TPE et des professionnels, elles apparaissent comme une réponse pertinente aux deux principaux écueils que rencontre l'affacturage pour une meilleure pénétration du financement du poste clients des entreprises françaises : d'une part le coût relativement élevé de l'affacturage et d'autre part le caractère relativement intrusif d'une offre globale de financement.

La grille tarifaire de ces produits est ainsi plus faible en l'absence de coûts fixes et d'assurance-crédit. Les coûts sont liés à l'utilisation du contrat, avec la liberté pour les adhérents de sélectionner les factures cédées. Ces contrats offrent en général un recours contre l'adhérent afin de limiter les risques de cession de factures de mauvaise qualité.

Ces contrats répondent mieux aux besoins de financement ponctuel de la clientèle professionnelle. Ils sont mieux adaptés en cas de disparition du besoin de financement, principale cause génératrice de résiliations de contrat, qui restent très majoritairement à l'initiative du client. Dans le cas d'une offre globale d'affacturage, le coût d'acquisition d'un contrat pour le factor apparaît d'autant plus élevé que sa durée de vie est courte.

2.2 Typologie des portefeuilles

Même si une distinction est clairement établie entre les portefeuilles adhérents et débiteurs, les analyses du risque de crédit et de concentration des sociétés d'affacturage restent marquées par la concomitance des engagements acheteurs et des engagements vendeurs.

D'une manière générale, les sociétés d'affacturage sont exposées au risque de crédit d'une part en tant « qu'assureur » sur l'encours de créances achetées qu'elles garantissent contre l'insolvabilité de l'acheteur (garantie de bonne fin) ; d'autre part, lors de l'avance de trésorerie consentie à l'adhérent, à travers

notamment le risque de dilution sur les créances cédées ainsi que le risque de double défaut (acheteur et adhérent) dans le cas de créances cédées non garantis.

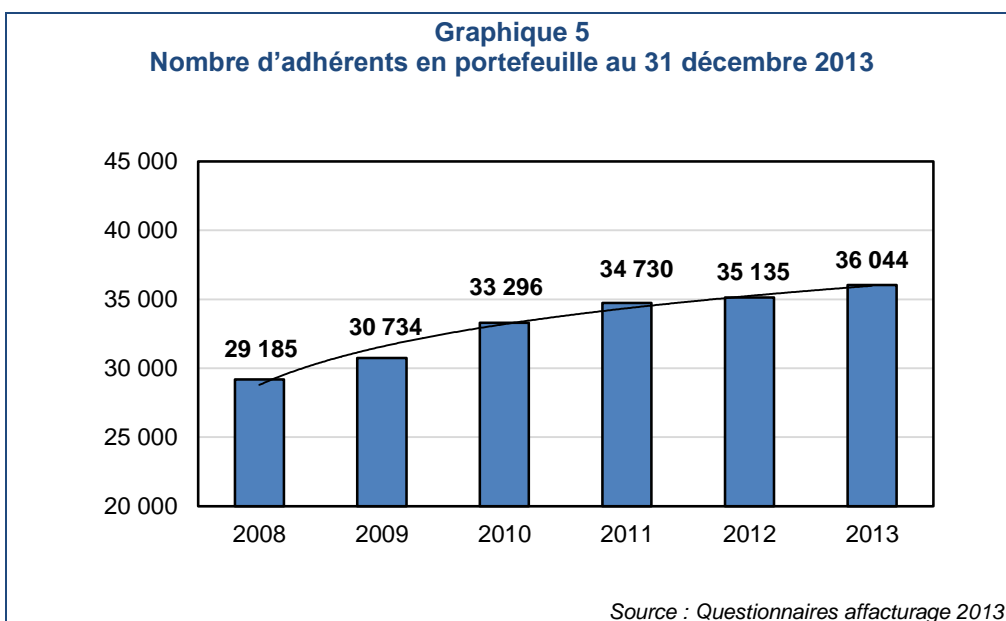
2.2.1 Typologie des portefeuilles adhérents

Les portefeuilles adhérents des sociétés d'affacturage ont progressé en 2013 de 2,6 % (solde de 909 contrats supplémentaires¹²), après 1,16 % en 2012 (405 contrats supplémentaires).

Les sociétés d'affacturage ont une volonté affirmée de fidéliser leur clientèle et de pérenniser leur fonds de commerce. Les filiales de grands groupes bancaires ont l'avantage de bénéficier des moyens commerciaux de leurs réseaux d'apporteurs et interviennent en règle générale en soutien de leur groupe d'appartenance et pour le compte des clients du groupe.

L'offre d'affacturage permet ainsi aux groupes bancaires d'étoffer leur gamme de financement auprès de leurs clients et notamment auprès des plus fragiles d'entre eux.

La focalisation et le recentrage sur le réseau et les banques de proximité s'opèrent au détriment des partenaires non bancaires (réseaux de courtiers), eux-mêmes en perte d'influence auprès de leur clientèle.

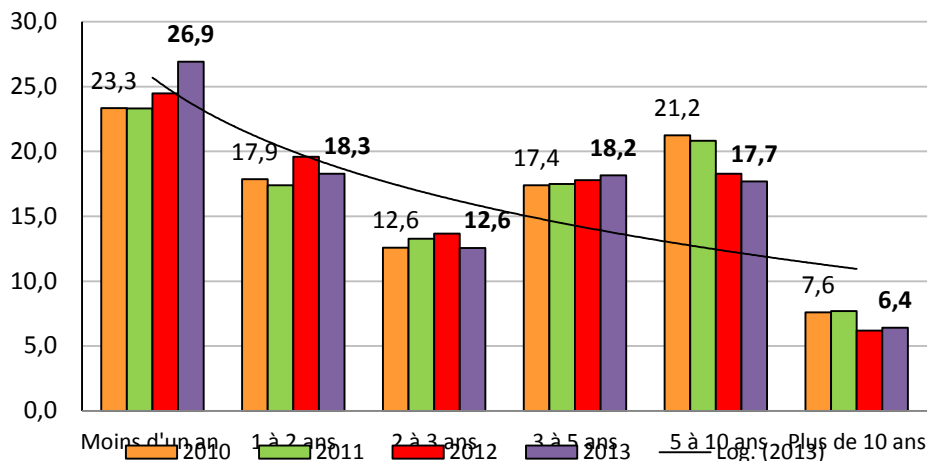


Pour autant, ce mouvement de consolidation de la base clientèle à travers notamment l'allongement de la durée moyenne des contrats en stock reste encore peu observable au niveau de l'évolution du portefeuille global d'adhérents.

L'élargissement de la base clients du secteur observé en 2013 semble provenir pour l'essentiel des politiques d'acquisition de nouveaux clients. Ainsi, 26,9 % des contrats vifs en stock ont été contractés au cours de l'année 2013, contre 24,5 % un an plus tôt. La généralisation de contrats ponctuels explique en grande partie l'élargissement de la base clients du secteur.

¹² Nouveaux contrats - résiliations

Graphique 6
Ancienneté des relations avec les adhérents au 31 décembre 2013
 (En pourcentage du nombre d'adhérents)



Source : questionnaires affacturage

Cette tendance va dans le sens d'un renforcement des rotations des portefeuilles, phénomène largement observé lors des précédentes enquêtes.

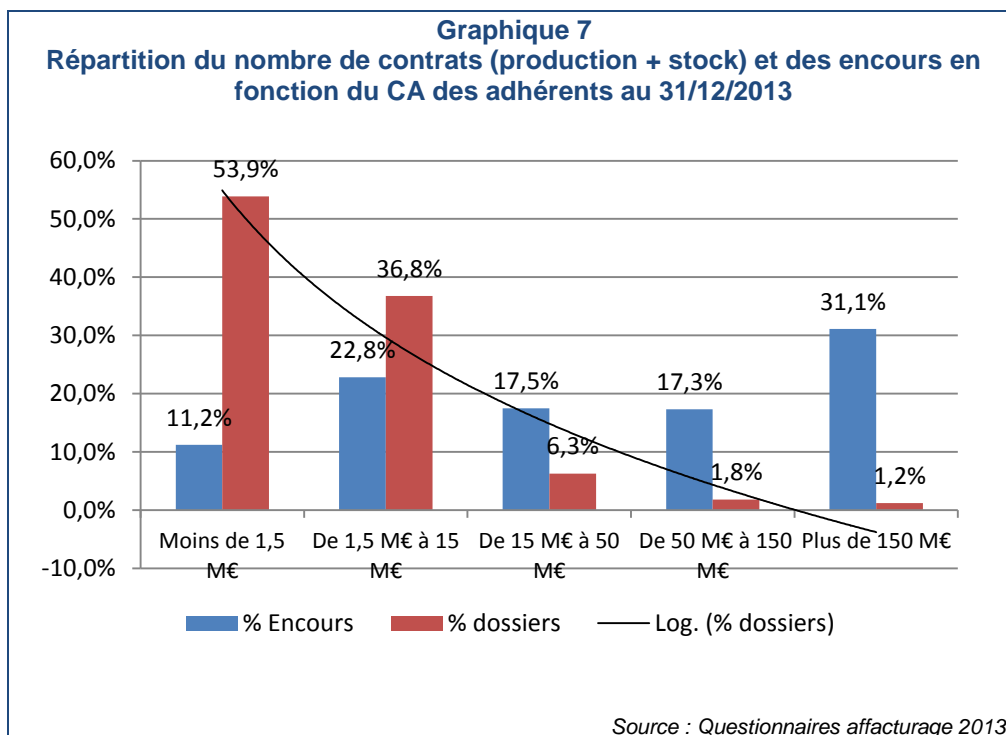
La généralisation des offres au forfait génère par nature une plus grande volatilité puisque les besoins de financement sont ponctuels et tendent à disparaître plus rapidement.

Au final, la production engagée en 2013 par les nouveaux contrats représente un peu moins de 20 GEUR (19,8 GEUR), soit 10 % du chiffre d'affaires global. Cette part est en retrait par rapport à l'exercice 2012 (11,8 %) et égale à celle observée en 2011.

La volumétrie des dossiers en portefeuille est en faible progression sur un an (+2,6 %). Elle est toujours rattachée très majoritairement (54 %) à une clientèle d'adhérents classée en segment 'Retail'.

En ce sens, les professionnels et les TPE demeurent le cœur de cible des factors. Cette concentration des dossiers induit une forte déformation aux extrêmes des structures des portefeuilles : 54 % des dossiers gérés par le secteur représentent ainsi 11,2 % de l'encours global. A l'inverse, à peine 3 % des dossiers portant sur des adhérents dont le CA est supérieur à 50 MEUR (1081 dossiers sur un total de 36 044) génèrent près de la moitié de l'encours (48,4 %) du secteur au 31/12/2013.

Afin de rendre encore mieux compte du phénomène de déformation aux extrêmes des portefeuilles des factors, une autre segmentation sera sans doute proposée dans les prochains questionnaires d'affacturage relatifs à l'exercice 2014.



L'indice HHI (indice Herfindhal-Hirschmann)¹³, indicateur de concentration sectorielle des portefeuilles est relativement stable sur un an. Il s'élève à 0,146 au 31/12/2013, contre 0,152 au 31/12/2012.

Il exprime une grande dispersion des risques sectoriels des sociétés d'affacturation (un indice tendant vers zéro correspond à un marché dispersé tandis qu'un indice égal à 1 correspondrait à un monopole).

Les encours mobilisés d'affacturation recensés au Service central des risques (SCR) s'élèvent à 17 575,4 MEUR, soit un taux de représentativité de 62,2 % (contre 66 % en 2012).

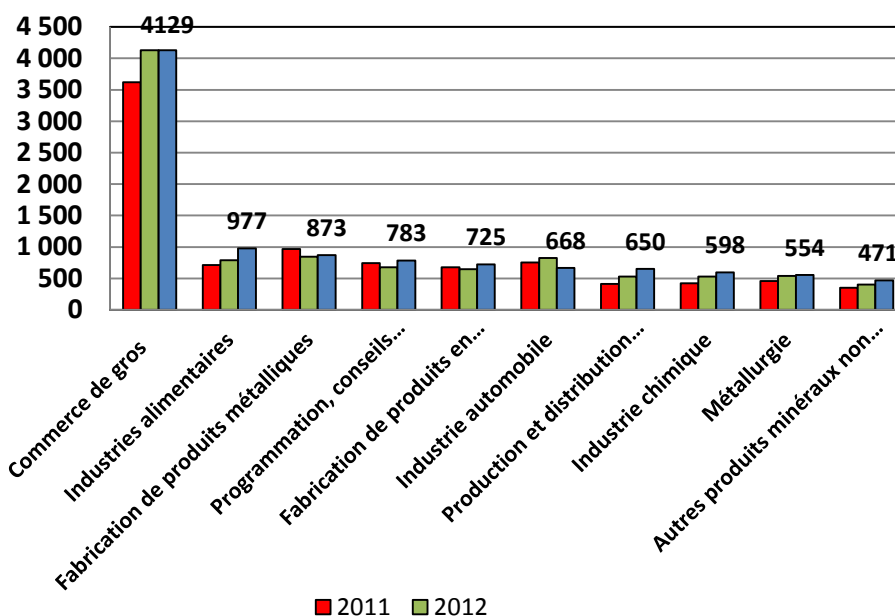
Ce niveau relativement moyen s'explique par la part importante dans les portefeuilles de contreparties non identifiées (sociétés de création récentes) ou classées en clientèle 'Retail' (TPE à capitaux propres limités, micro-entreprises sans effectif...), dont les engagements se situent sous le seuil déclaratif unitaire de 25 KEUR défini dans la base Fiben.

Le commerce de gros (code NAF 46) demeure très largement le premier secteur bénéficiaire des financements par voie d'affacturation avec 4,13 GEUR au 31/12/2013 (23,5 % des concours recensés).

Les engagements sur le secteur 'Production et distribution d'énergie' (code NAF 35), continuent de progresser (+ 22,6 % en 2013 après + 29 % en 2012).

¹³ L'indice HHI est calculé sur la base de la répartition des chiffres d'affaires traités : il est égal à la somme des carrés de la part de marché de chaque acteur. Le calcul de cet indice repose sur les déclarations faites par les établissements d'affacturation au Service central des risques (SCR), réparties par code NAF.

Graphique 8
Les 10 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR au 31 décembre 2012
 (En millions d'euros)

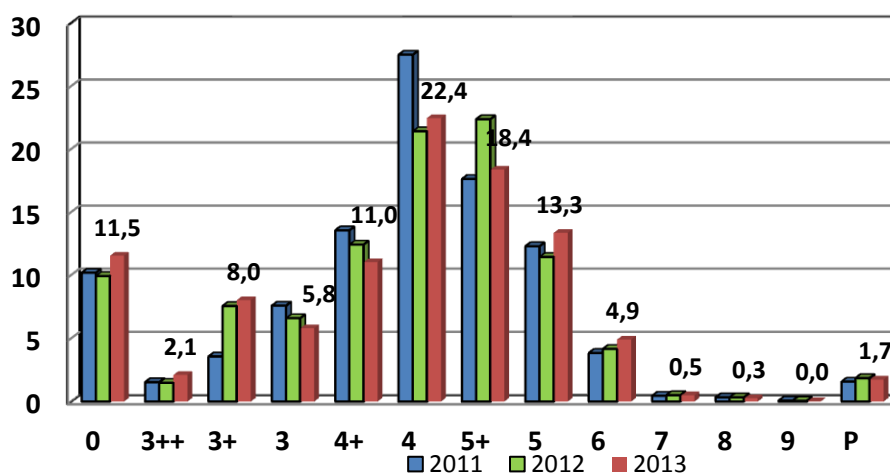


Les obligations déclaratives des sociétés d'affacturage au Service central des risques ne portent que sur les engagements contractés sur les adhérents. En termes d'analyse de risques, ce recensement n'offre donc qu'une vision partielle des encours risqués des factors : en effet, dans les cas où les contrats sont sans recours (cas des contrats d'affacturage classique de type full factoring qui représentent la grande masse des dossiers sous gestion), le risque de crédit repose in fine sur une multitude de débiteurs et non pas sur l'adhérent enregistré au SCR.

La centralisation au SCR n'offre une vision réellement pertinente des risques que pour les cas où les contrats permettent un recours sur l'adhérent, élément caractéristique des opérations en mandat de gestion (gestion déléguée et rechargement de balance). L'analyse du risque découle alors principalement de l'examen de la santé financière de l'adhérent, notamment à travers sa cotation Fiben. Outre le risque de défaillance de l'adhérent, le factor se trouve exposé au risque de crédit au titre du risque de dilution¹⁴ des créances cédées servant de base au financement octroyé, ainsi qu'au titre du risque de double défaut - acheteur et cédant - sur des créances non garanties (dans le cadre des contrats en gestion déléguée, les financements des factors sont réalisés majoritairement sur la base de créances non garanties). Le risque adhérent est en général supporté seul par le factor.

¹⁴ Voir lexique.

Graphique 9
Répartition des encours par cote de crédit Banque de France au 31 décembre 2013
 (En pourcentage)



Source : Service central des risques

L'évolution de la structure agrégée des portefeuilles clients des sociétés d'affacturage selon leurs notations appelle quelques observations contrastées.

La part des contreparties très bien notées (3++, 3+ et 3) représente désormais 15,9 % des encours recensés au SCR (15,6 % au 31/12/2012), en lien avec la progression des grands comptes dans les portefeuilles.

Les encours non significatifs notés 0 progressent de nouveau et représentent 11,5 % des encours recensés au SCR contre 9,9 % en 2012.

En 2012, une légère dégradation des portefeuilles était perceptible avec un glissement des notations 4+ et 4, vers la notation 5+, dernier échelon avant l'application d'une pondération défavorable.

En 2013, **les encours notés 5 + sont en recul significatif (18,4 % du total des encours en 2013 contre 22,4 % en 2012) sans traduire pour autant une évolution de fond** : ce recul semble autant impacter favorablement les portefeuilles avec la progression de la part des encours notés 4 (22,4 % des encours au SCR fin 2013 contre 21,4 % en 2012) que négativement avec la hausse de la part des encours notés 5 (13,3 % des encours au SCR au 31/12/2013 contre 11,4 % un an plus tôt).

De manière plus générale, la part globale des expositions affectées d'une notation péjorative (5 à P) qui était en constante diminution depuis 2009 (de 24,9 % en 2009 à 18,3 % en 2012) se trouve en augmentation en 2013. Elle s'élève au 31/12/2013 à 20,7 % des engagements recensés au SCR.

Au regard de la structure des déclarations individuelles au SCR, cette évolution est beaucoup plus diffuse : **30 à 35 % des contreparties déclarées au SCR par les principales sociétés d'affacturage sont notées péjorativement. Cette part constituée de PME et TPE représente le cœur de cible des factors.** Cette clientèle est majoritairement associée à des contrats sans recours de type full factoring dont on a vu que le risque de crédit repose sur la qualité de la créance cédée et de la contrepartie débitrice.

On note néanmoins que peu de contreparties en portefeuille portant des encours de taille très significative sont affectées d'une pondération défavorable.

2.2.2 Typologie des portefeuilles acheteurs

Les portefeuilles acheteurs sont par construction plus atomisés que les portefeuilles adhérents dans la mesure où l'adhérent en contrat avec le factor est associé à une multitude d'acheteurs, à travers les créances cédées au factor. Le nombre d'acheteurs est fonction des dispositifs de limites mis en place par les factors ainsi que de leur capacité plus ou moins grande à gérer une importante volumétrie.

Dans ce cadre, **les états de reporting Surfi ne permettent pas de porter une appréciation globale sur la qualité et la concentration des portefeuilles acheteurs des sociétés d'affacturage.** L'information restituée demeure parcellaire : elle ne concerne que les principales contreparties des portefeuilles individuels et il est difficile d'avoir une vision exhaustive des bénéficiaires liés au sens de l'article 3 du règlement 93-05 relatif aux grands risques. Le risque de concentration sur les acheteurs n'est d'ailleurs pas nécessairement appréhendé par les factors au travers de limites globales sur une même contrepartie ou un même groupe de contreparties, mais plutôt sur les couples débiteurs/adhérents.

Les informations sur la concentration des portefeuilles débiteurs proviennent pour l'essentiel des questionnaires, des rapports sur la mesure et la surveillance des risques ainsi que des entretiens annuels avec les établissements. Elles offrent une vision radicalement différente par rapport aux données accessibles à travers la base Fiben.

Le choix méthodologique retenu jusqu'à présent consiste à analyser les 'tops ten' acheteurs de chacune des sociétés d'affacturage. Cet examen n'apporte qu'un éclairage partiel sur les principales contreparties débitrices de la profession et l'échantillon final est sans doute moins représentatif qu'une agrégation qui découlerait par exemple de l'examen des tops 20 des 6 principales sociétés d'affacturage.

Pour autant, le poids des 10 premiers encours est significatif, et représente un peu plus de 6 GEUR, soit 21,3 % des encours globaux de la profession (15,8 % en 2012).

Les résultats obtenus montrent que l'affacturage est un mode de financement prépondérant dans les relations commerciales entre fournisseurs et la grande distribution.

Dans le cadre des contrats sans recours, les sociétés d'affacturage garantissent leurs clients contre le risque de défaillance des acheteurs (cessation de paiement, redressement ou liquidation judiciaires) en leur accordant une garantie de bonne fin¹⁵.

Les factors couvrent à leur tour leurs risques débiteurs, directement auprès des assureurs crédit spécialisés sur le risque débiteur domestique et export, mais aussi en délégation de police d'assurance (si l'entreprise cliente est déjà couverte ou si le factor lui-même sous-traite cette prestation).

Les clauses contractuelles et tarifaires des assurances crédits (franchises, plafonds d'indemnisation, assurances ligne à ligne ou en excédent de pertes) varient selon les choix de gestion privilégiés par les factors. Certains factors ont ainsi opté en 2013 pour une couverture moins large de leurs petits sinistres débiteurs. En parallèle, ils ont renforcé la fonction arbitrage en interne, avec une plus grande réactivité de leurs équipes face aux alertes délivrées par les outils de surveillance.

Les décisions de financement des affactureurs sont en général fortement corrélées à la délivrance de ces couvertures et les arbitrages rendus par

¹⁵ Voir lexique

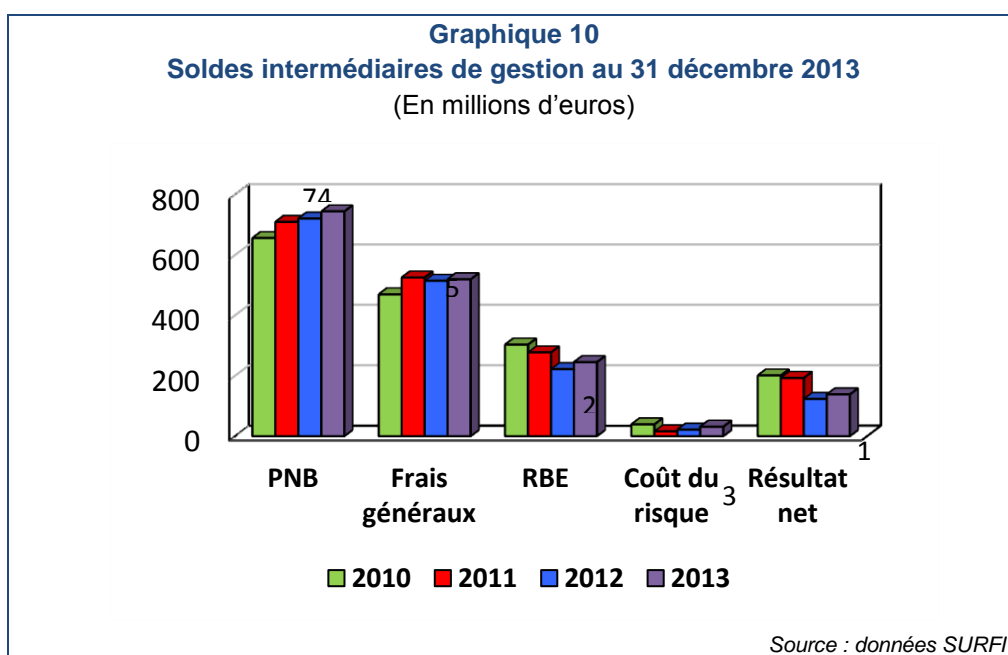
l'assureur-crédit emportent souvent décision de financement. Pour l'adhérent, l'assurance-crédit et l'affacturage apportent ainsi une information supplémentaire sur la solvabilité des acheteurs, à travers un système de score. En l'absence d'assurance-crédit, le factor est plus sélectif dans sa décision de refinancement de créances.

3. Résultats 2013 des sociétés d'affacturage

Certaines données ont fait l'objet de retraitements en raison de la mutualisation, pour certains factors, des activités leasing et factoring, qui ne permettait plus au SGACPR d'avoir une vision cantonnée à l'activité d'affacturage sous SURFI¹⁶.

3.1 Un PNB 2013 en progression après une année de quasi-stagnation

Pour rappel, le produit net bancaire (PNB) utilisé dans la présente étude est le reflet d'une situation sur base sociale et provient des comptes de résultat déclarés par les sociétés d'affacturage dans SURFI au 31/12/2013. Les groupes bancaires et industriels peuvent privilégier dans leurs rapports de gestion une vision analytique issue des comptes consolidés impliquant des choix de présentation comptable.



Le PNB présenté s'apparente ainsi au PNB brut des sociétés d'affacturage : il ne reprend ni les charges relatives au commissionnement des réseaux apporteurs, ni les produits liés aux charges refacturées aux filiales, qui peuvent représenter des montants significatifs.

¹⁶ Pour certains factors, les données SURFI ont été mises en cohérence avec celles du questionnaire affacturage et des entretiens au SGACPR. Certaines évolutions de données pour ces factors ont été harmonisées entre 2012 et 2013, par conséquent, au niveau agrégé, les données 2012 peuvent légèrement varier par rapport à celles présentées dans l'enquête précédente.

Ces charges et produits divers sont repris dans le résultat brut d'exploitation (RBE) et après déduction des frais généraux, sont intégrés au coefficient d'exploitation courante (CEC). Les plus-values de cessions sur immobilisations sont également prises en compte au niveau du RBE : en 2013 leur impact sur les résultats est toutefois nul, alors que sur les exercices passés, essentiellement en 2010 et 2011, plusieurs sociétés d'affacturage leaders avaient cédé leurs filiales étrangères ou fait l'objet d'importantes restructurations.

Sur l'exercice 2013, le PNB global de l'ensemble des sociétés d'affacturage ressort en hausse sur un an : il s'établit à 744 MEUR au 31/12/2013, contre 720 MEUR en 2012 (+3,3%), reflétant ainsi une tendance partagée par la quasi-totalité des factors.

Les taux du marché interbancaire, EONIA et EURIBOR 3 mois (E3M), index de référence pour la profession, ont atteint en 2013 des niveaux historiquement bas et ont ainsi fortement obéré les produits financiers issus de la rémunération des ressources gratuites à disposition des factors -fonds propres, fonds de garantie et comptes de réserve-.

L'E3M s'est établi en moyenne en 2013 à 0,22%, contre 0,57% en 2012. La tendance baissière, qui s'était accentuée au cours du second semestre 2012 (0,28% en moyenne), s'est poursuivie sur le premier semestre 2013 (0,21% en moyenne sur les six premiers mois de 2013). En revanche, le niveau de l'E3M remonte sur le dernier semestre 2013 à 0,23% en moyenne, tendance qui se poursuit sur les 3 premiers mois de l'année 2014 (0,3% en moyenne). L'EONIA s'est établi en moyenne à 0,09% en 2013, contre une moyenne de 0,23% en 2012.

Par conséquent, la poursuite de la baisse des taux court terme à des niveaux excessivement bas pèse sur la rentabilité des fonds de garantie. **Sur l'année 2013, la contribution des produits financiers au PNB n'a jamais été aussi faible et s'élève au 31/12/2013 à 32% du PNB agrégé (contre 33,3% en 2012 et 40,7% en 2011).**

L'effet taux pénalise par ailleurs fortement le PNB des factors à travers l'encours « float » et les jours de valeurs qui représentent une ressource significative, compte tenu des modes de règlements utilisés sur le marché français (chèque, billets à ordre)¹⁷.

En revanche, en 2013, les sociétés d'affacturage semblent avoir intégré, dans leurs modèles économiques, le niveau faible des taux interbancaires. En témoigne, dans les questionnaires affacturage 2013, la baisse du nombre de factors qui considèrent que l'évolution et le niveau des taux d'intérêt représentent le facteur ayant le plus défavorablement impacté le PNB : en 2012, ils constituaient la quasi-totalité de l'échantillon de l'enquête (8 factors sur 11), alors qu'en 2013, les avis sont partagés entre, d'une part, la conjoncture économique et d'autre part, l'évolution et le niveau des taux d'intérêt.

Ensuite, de nombreux factors ont mis en place des dispositifs permettant de compenser la faiblesse des taux de référence, tels que des taux de financement « floor » ou la revalorisation des conditions tarifaires sur le stock de contrats.

Au final, le PNB des factors est toujours majoritairement constitué des produits issus des commissions de gestion d'affacturage et des services annexes, sans lien avec le niveau des taux d'intérêt. Les critères déterminant le prix de la commission de service sont en général le chiffre d'affaires confié, la valeur moyenne des factures, le nombre et la solidité financière des débiteurs.

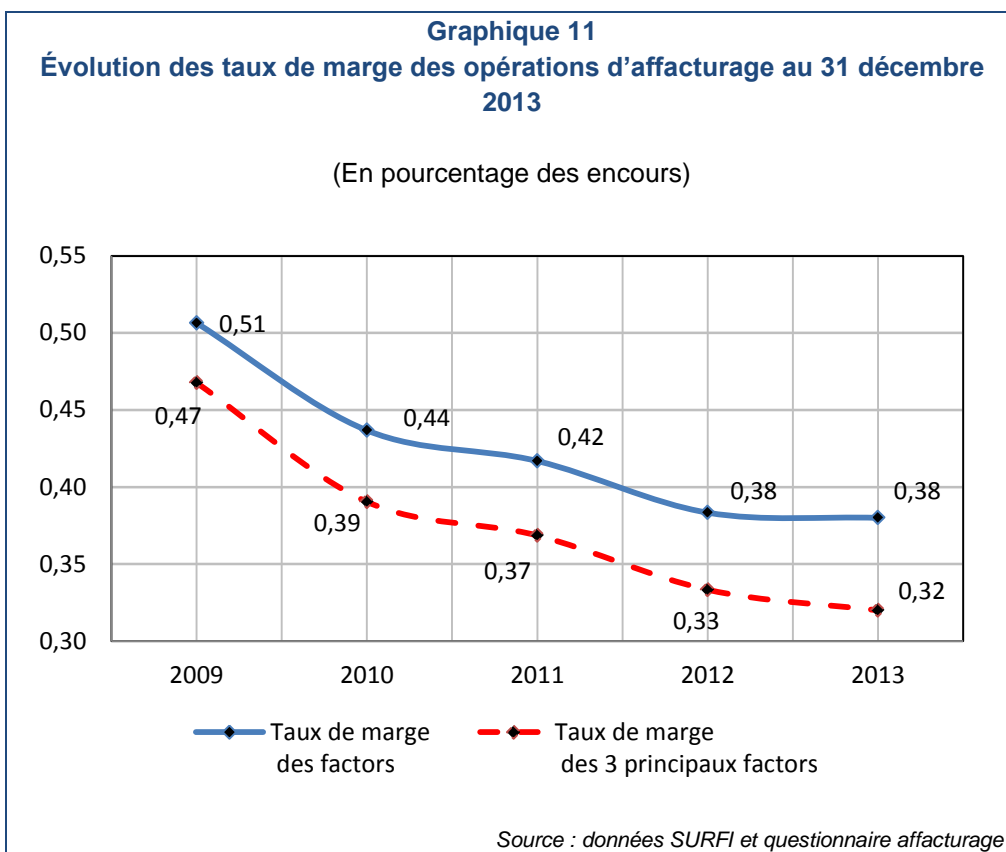
¹⁷ Cet effet est moins significatif en Allemagne par exemple où les règlements se font essentiellement par virement.

La commission de service peut également évoluer lorsqu'elle se réfère à une grille de tarification.

Le factor impose un minimum annuel de commissions, qui représente entre 60 et 80 % de la commission de service générée par le niveau d'activité prévu au contrat. En cas de résiliation du contrat, la différence entre commissions déjà versées et minimum de commissions annuelles est due au factor.

3.1.1 2013, les taux de marge des opérations d'affacturage se stabilisent à des niveaux très bas

Le ratio PNB / chiffre d'affaires, indicateur de rentabilité de référence, qui subit une lente érosion depuis plusieurs exercices, se stabilise en 2013 au niveau de 0,38%.



Plusieurs causes structurelles et conjoncturelles pèsent à la baisse sur les marges des factors. **L'érosion des marges depuis plusieurs exercices des factors est avant tout une conséquence structurelle de la déformation des portefeuilles, imputable au type d'opérations engagées.** Ainsi, le « mix produit » évolue très largement en faveur des opérations en mandat de gestion (gestion déléguée et rechargement de balance), représentant près des deux tiers de l'offre de produits des factors en 2013, sur un segment de clientèle de grands comptes ou de PME structurées. Si ces opérations sont génératrices de forts volumes d'affaires (CA), elles sont en contrepartie sensiblement moins rémunératrices (PNB) que les opérations en « full factoring ».

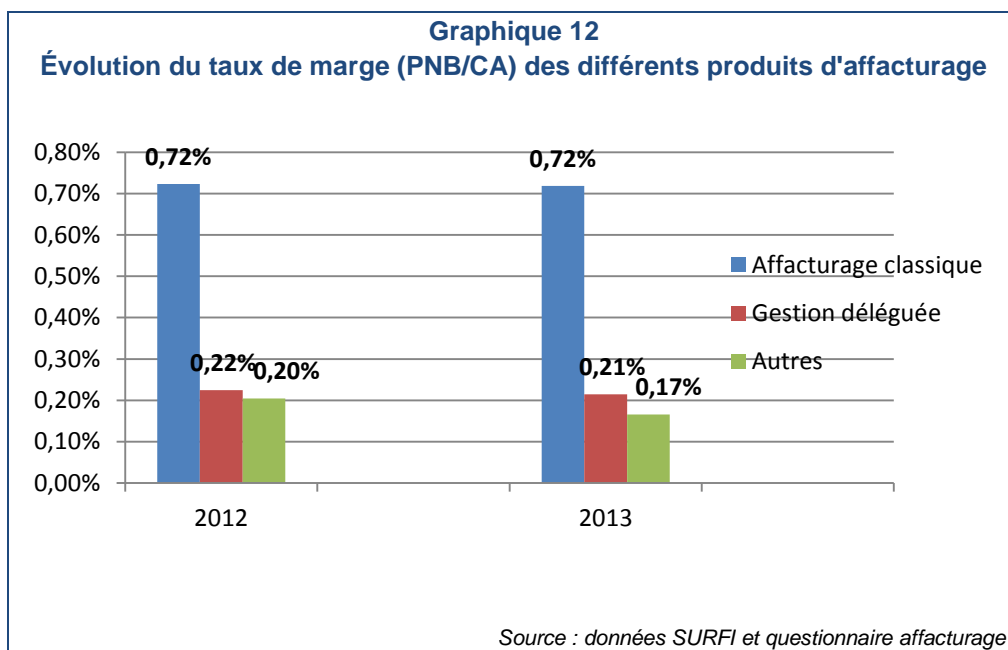
Ensuite, dans un contexte de rareté des liquidités, **les marges de certains facteurs sont impactées depuis le troisième trimestre 2011 par la dégradation des conditions de refinancement et le surcoût du « spread » de liquidité répercuté par les maisons mères, et par un allongement des durées d'emprunt.**

Enfin, les marges des facteurs sont poussées à la baisse par un « effet prix » dans un marché hautement compétitif, en particulier pour les clients les mieux notés.

Afin de compenser la chute des taux et le durcissement des conditions de refinancement, les sociétés d'affacturage ont progressivement mis en place une politique de « repricing » des contrats : les effets de ce choc de liquidité ont ainsi été en partie répercutés sur la production nouvelle.

Par ailleurs, l'année 2013 semble marquée par une meilleure transformation du chiffre d'affaires des leaders de la profession en PNB : la croissance de leur chiffre d'affaires s'accompagne en effet d'une progression du PNB relativement concordante, alors que le décrochage est plus important pour les facteurs de taille intermédiaire.

Au final, le taux de marge global des facteurs se stabilise en 2013 à 0,38%. Le taux de marge sur les contrats d'affacturage classique, qui enregistrait en 2012 une dégradation marquée sur un an, de 0,80% à 0,72%, se maintient à ce niveau sur l'exercice 2013.



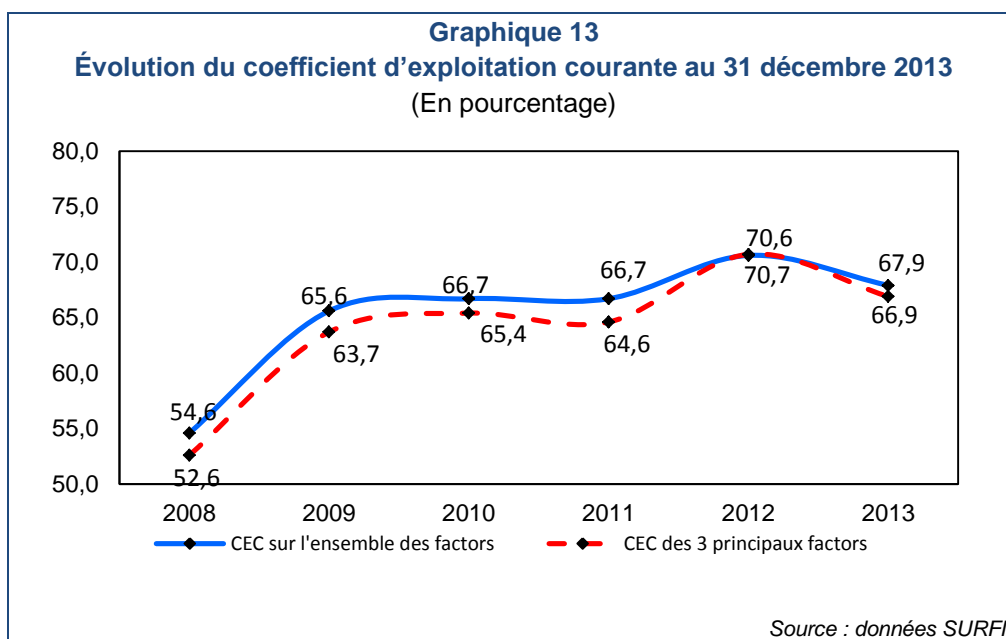
3.1.2 Les frais généraux sont quasi-stables et le coefficient d'exploitation courante repart à la baisse en 2013

Les frais généraux de l'ensemble des sociétés d'affacturage sont quasi-stables sur un an (+1%) : ils s'établissent à 518,9 MEUR à fin 2013, contre 514 MEUR à fin 2012¹⁸. Malgré la progression des volumes de créances achetées, les effectifs de la profession (2895 ETP à fin 2013) sont en baisse (-1,7%).

¹⁸ Données extraites de SURFI.

L'évolution des frais généraux traduit cependant des situations très contrastées d'un factor à l'autre. **D'une manière générale, les principales variations des frais généraux observées au niveau agrégé restent imputables aux charges informatiques, en lien avec les déploiements et migrations des différents projets informatiques en cours.**

Au final, dans un contexte de quasi-stabilité des frais généraux et d'accroissement du produit global d'exploitation, **le coefficient d'exploitation courante (CEC) moyen de l'ensemble des sociétés d'affacturage, tel qu'il ressort des déclarations SURFI, repart à la baisse sur l'exercice 2013 : il s'établit à 67,9% au 31/12/2013 contre 70,6% un an plus tôt.**



La quasi-totalité des CEC individuels des factors de l'échantillon sont orientés à la baisse en 2013. À noter que pour certains factors, les CEC individuels, tels qu'ils ressortent des déclarations SURFI, diffèrent de ceux présentés lors des entretiens au SGACPR en raison d'erreurs de ventilation sous SURFI : certains factors ont intégré les commissions reversées au réseau dans le poste « services extérieurs », à la place du poste « charges diverses d'exploitation ». Par conséquent, ces montants parfois significatifs sont intégrés au numérateur du CEC, alors qu'ils devraient venir en diminution du dénominateur.

3.1.3 Le résultat net 2013 des sociétés d'affacturage

Au final, malgré un coût du risque en hausse sur l'exercice 2013¹⁹, représentant 4,2% du PNB global de la profession, contre 3% en 2012, **le résultat net global enregistré par les sociétés d'affacturage progresse de 12% sur un an : il se situe au 31/12/2013 à 137,9 MEUR, contre 122,8 MEUR au 31/12/2012.** Le résultat net des sociétés d'affacturage n'est pas impacté en 2013 par des éléments non récurrents, les produits exceptionnels des factors étant quasi-nuls sur l'exercice. La progression résulte des produits d'exploitation.

¹⁹ Le coût du risque net, tel qu'il ressort des extractions des comptes de résultat Surfi (ensemble des dotations nettes aux provisions) s'élève à 31,2 MEUR au 31/12/2013, soit une augmentation de 45,7 % sur un an (Cf. infra- coût du risque).

3.2 Couverture du risque de crédit et sinistralité des sociétés d'affacturage

3.2.1 Couverture du risque de crédit des factors

Les créances du client cédées au factor par voie de subrogation constituent un encours pouvant être financé par anticipation des encaissements suivant une quotité prédéterminée. Cette quotité de financement (pourcentage de l'encours effectivement financé) est un aspect essentiel du pilotage du risque de crédit des sociétés d'affacturage : elle est déterminée sur la base des risques inhérents à l'activité du cédant (sous-traitance, concentration, non-valeurs, litiges, processus de facturation) et des risques de crédit intrinsèques (notation et situation financière de l'adhérent).

La quotité de financement peut augmenter au fil de la relation avec l'adhérent selon la qualité de fonctionnement du compte. Le financement s'effectue en fonction des besoins du cédant et les sommes du poste clients non utilisées sont portées dans un (sous)-compte courant disponible.

La part non financée des créances prend la forme d'un fonds de garantie et d'un sous-compte courant indisponible (et le cas échéant d'autres sous-comptes de réserve dédiés). Ils constituent les principaux moyens de couverture du risque de crédit mis en place par les sociétés d'affacturage. Les dépôts de garantie et les comptes d'affacturage indisponibles sont ainsi alimentés « en creux », c'est-à-dire plutôt par réduction du financement versé aux remettants que par versement de fonds par ceux-ci. Ils représentent une dette vis-à-vis du remettant, correspondant à la quote-part des créances acquises n'ayant pas eu comme contrepartie l'octroi d'un financement.

Les passifs d'affacturage représentent au 31/12/2013 11,5 GEUR, à comparer à un encours global de créances clientèle de 30,7 GEUR (soit 37,4 % de l'actif) et un encours global sain d'affacturage de 28,25 GEUR (40,1 % de l'actif).

Les fonds (ou dépôts) de garantie sont en général proportionnels à l'encours global confié par l'adhérent. Ils se constituent progressivement et sont susceptibles de redimensionnement en fonction de l'évolution de la relation contractuelle (dégradation de la situation financière de l'adhérent, constatation de non-valeurs, de règlements directs...). Les dépôts de garantie ne sont pas cantonnés dans le sens où ils peuvent être utilisés pour apurer des soldes débiteurs ou des prélèvements sur les comptes courants ouverts pour chaque remettant.

Le compte indisponible correspond à la rétention de financement appliquée sur les factures acquises, après la mise en place du fonds de garantie. Figurent dans ce compte indisponible, les factures non approuvées par l'assureur crédit, les factures non-conformes (erreur de TVA, litiges...) ou encore les factures 'définancées' en raison de retards de règlement. À la différence du fonds de garantie qui n'est remboursé qu'après résiliation du contrat d'affacturage et l'extinction de toutes les créances, le compte de réserve indisponible disparaît lorsque les factures sont réglées ou que des solutions sont apportées aux litiges et non valeurs.

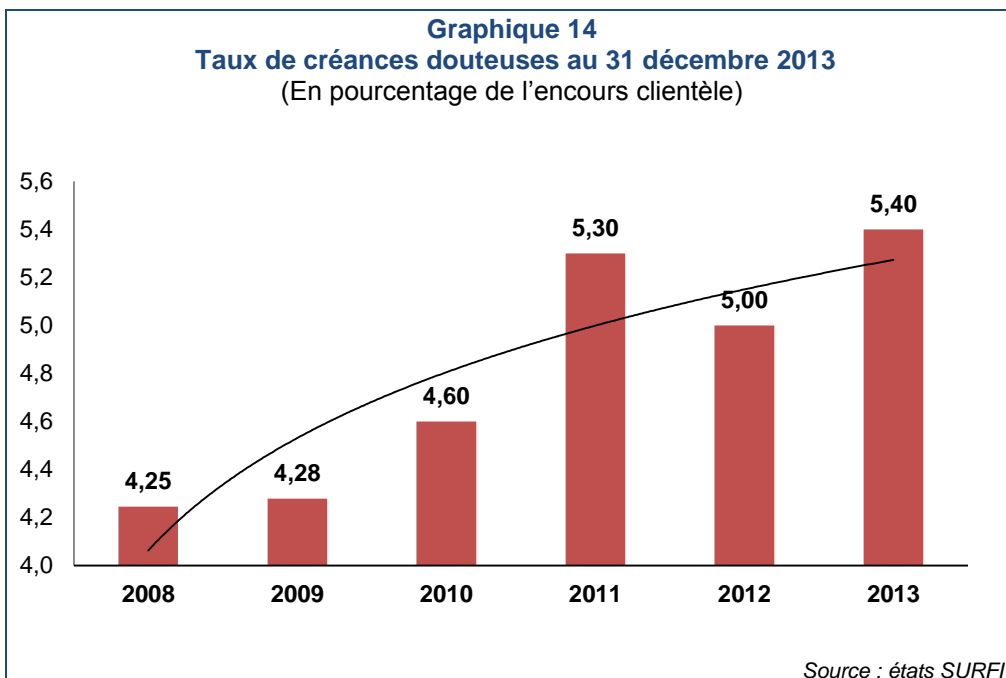
Les états SITUATION du reporting SURFI déclarés par la plupart des sociétés d'affacturage ne distinguent pas les postes 'dépôts de garantie' et 'comptes d'affacturage' (disponibles ou indisponibles). Ces postes revêtent pourtant une nature juridique très différente, s'agissant notamment de leurs conditions d'exigibilité²⁰.

²⁰ Voir lexique

Ces postes bénéficient ainsi d'une pondération différente dans les états réglementaires relatifs au calcul du coefficient de liquidité : 10 % pour les fonds de garantie et les comptes d'affacturage disponibles repris en exigibilités, tandis que les comptes d'affacturage indisponibles sont repris en déduction de l'assiette de liquidité.

Après 4 années de hausse continue, la courbe du taux de créances douteuses brutes de l'ensemble des sociétés d'affacturage s'était infléchie en 2012. Elle s'établissait au 31/12/2012 à 5,0 % de l'encours clientèle brut. **Le taux de créances douteuses brutes repart de nouveau à la hausse au 31/12/2013 et s'élève à 5,37 % de l'encours clientèle.** Il représente un volume de créances douteuses brutes de 1,65 GEUR au 31/12/2013 contre 1,36 GEUR un an plus tôt.

Pour autant, cette hausse ne reflète pas une dégradation de la sinistralité mais s'explique uniquement par la mise en place de nouvelles règles de contagion chez un factor. L'application stricte des principes de contagion groupe et les déclassements de clients douteux au sein du groupe ont entraîné mécaniquement des déclassements en douteux d'acheteurs et de vendeurs débiteurs logés au sein de la filiale d'affacturage.

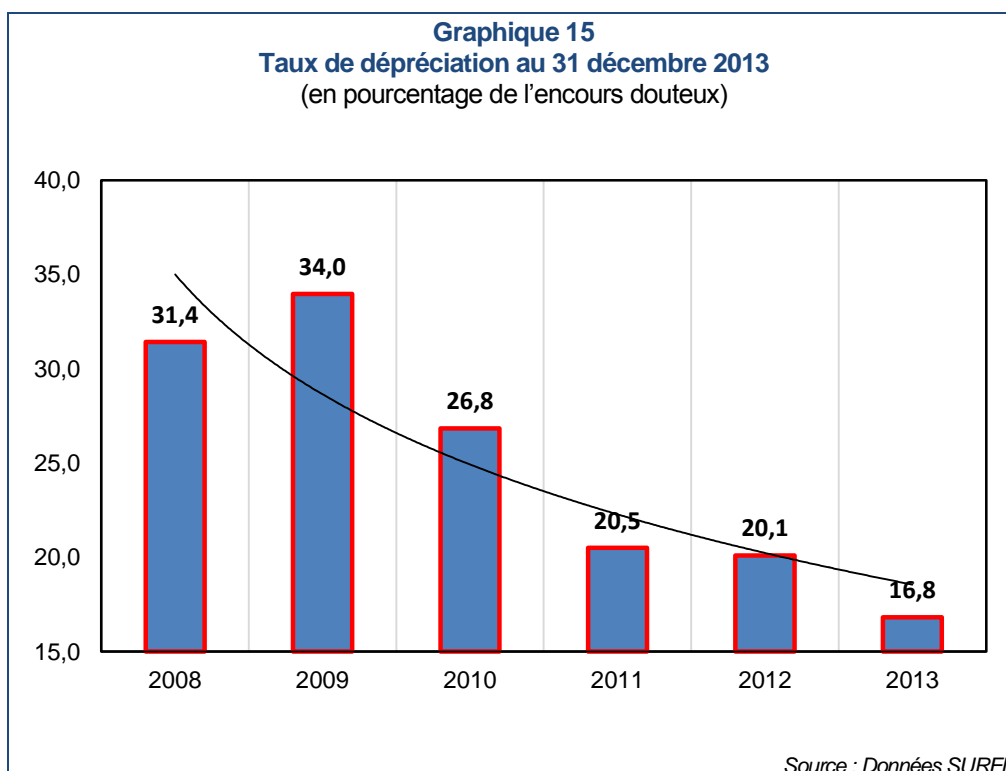


De fait, le taux de créances douteuses des principales sociétés d'affacturage est orienté de manière significative à la baisse sur un an. Le taux agrégé de créances douteuses brutes des 4 premiers factors s'élève à 4,3 % au 31/12/2013. Ce taux était de 5,3 % un an plus tôt.

Ce cas d'application sans filtre du principe de contagion groupe illustre la difficulté à appréhender le niveau réel des encours en défaut au sens bâlois. Comme rappelé lors des précédentes enquêtes, **les causes de l'évolution haussière du taux de créances douteuses des factors relèvent très largement des modalités d'enregistrement comptable.** L'examen systématique des dispositifs internes de déclassement et de provisionnement à l'occasion des enquêtes sur place du SGACPR conduit en règle générale les factors à revoir ou compléter leurs processus de déclassement en douteux conformément aux dispositions du règlement 2002-03 modifié du CRC, notamment en son article 8 relatif aux périmètres retenus pour définir la contagion.

Afin d'appréhender de manière plus pertinente la sinistralité des facteurs, les prochains questionnaires d'affacturage adressés à la profession pourraient être affinés en portant l'attention sur les seules créances douteuses compromises.

Compte tenu de la progression significative des encours douteux sans impact sur les dépréciations, le taux de provisionnement moyen de la profession continue de baisser. Il s'élève à 16,8 % en moyenne au 31/12/2013, contre 20,1 % au 31/12/2012.



Les dépréciations en affacturage sont ajustées en tenant compte des retenues de garanties et des quotités non financées prévues aux contrats, mais aussi des sûretés personnelles et des indemnisations des assureurs crédit susceptibles d'être mises en œuvre. Ces éléments viennent en diminution du risque de crédit brut des sociétés d'affacturage.

3.2.2 Analyse du coût du risque

Le coût du risque net, tel qu'il ressort des extractions des comptes de résultat Surfi (ensemble des dotations nettes aux provisions) s'élève à 31,2 MEUR au 31/12/2013, soit 4,2 % du PNB global de la profession.

Selon les réponses apportées au questionnaire, les cas de pertes finales²¹ enregistrées à la suite de la défaillance d'une contrepartie sont en nette augmentation : elles s'élèvent à 40,1 MEUR contre 24,1 MEUR en 2012. Elles proviennent encore plus largement qu'en 2012 de défaillances d'adhérents (78,5 % contre 21,5 % pour les défaillances des débiteurs).

²¹ Les montants déclarés n'ont qu'une valeur indicative dans l'analyse du coût du risque ; les pertes sont provisionnées et peuvent survenir de dossiers antérieurs à l'exercice 2012.

Les pertes finales provenant des adhérents sont imputables pour 70 % aux opérations en affacturage classique.

Les cas de défaillances provenant des débiteurs sont trois fois plus nombreux que ceux relevant des adhérents. Cependant, les pertes finales nettes de garanties restent plus faibles notamment du fait des mises en jeu des assurances crédit en couverture des risques acheteurs. **Les indemnités mises en jeu au titre de la garantie sur les risques acheteurs s'élèvent ainsi à 4,5 MEUR contre 5 MEUR en 2012.**

À contrario, le risque cédant est assumé en quasi-intégralité par les factors (les appels en garantie s'élèvent à 0,8 MEUR en 2013, après 0,5 MEUR en 2012).

L'analyse exhaustive du coût du risque de la profession est délicate car les données ne sont pas homogènes d'un factor à l'autre.

D'une part, la nature du coût du risque n'est pas toujours clairement établie entre défaillance d'une contrepartie, risque opérationnel ou risque 'frontière'. D'autre part, le coût du risque global ne tient pas compte des partages de risques pouvant exister avec les maisons mères, du coût des assurances crédit contractées contre les risques de défaillance des débiteurs (police excess ou ligne à ligne) et des mises en jeu des garanties afférentes qui viennent diminuer la sinistralité pure.

Les coûts du risque de chaque entité peuvent également impliquer des provisionnements collectifs ou statistiques imposés par les maisons mères à leurs filiales.

La détérioration apparente du coût du risque global en 2013 masque des situations individuelles très contrastées. Ainsi, **la majorité des factors ont amélioré leur coût du risque net au cours de l'exercice 2013, certains faisant même apparaître des reprises de provisions nettes.**

Au final, la variation globale enregistrée en 2013 (13,1 MEUR de dotations nettes supplémentaires) est principalement imputable à une fraude externe de grande ampleur d'un adhérent ainsi qu'à un risque comptable (risque opérationnel) constaté sur un contrat multi-devises.

3.2.3 Les risques opérationnels en affacturage

Compte tenu des flux et de la forte volumétrie qui découlent de l'activité d'affacturage (près de 200 GEUR de factures achetées), le risque opérationnel est un risque fort auquel sont confrontés tous les factors.

La fraude externe représente à elle seule près de 90 % des pertes opérationnelles totales enregistrées en 2013 (15 MEUR). Elle prend la forme de cession de factures non causées, de règlements directement reçus par l'adhérent et non restitués au factor ou de double mobilisation de créances. Ce risque est souvent étroitement corrélé à la situation financière de l'adhérent, la dégradation de celle-ci pouvant constituer une incitation à recourir à la fraude. Les cas de collusion entre le client et son fournisseur sont les plus difficiles à détecter.

Les sociétés d'affacturage mobilisent d'importants moyens humains et informatiques pour la détection des cas de fraudes. Les factors doivent faire preuve d'une forte réactivité au moment de l'identification d'une fraude organisée et mettre en place rapidement un plan d'actions pour circonscrire l'impact financier qui en découle.

La détection procède de phases d'anticipation avec l'amélioration des outils disponibles (détection des flux atypiques, filtres, alertes...), mais aussi d'analyses post-mortem régulièrement pratiquées par les directions des risques. La gestion du risque de fraude et la détection précoce de facturation frauduleuse relèvent aussi souvent d'une bonne connaissance des clients (entrée en relation), du bon sens et de l'expérience dans la gestion quotidienne des comptes (rotation des encours,

évolutions atypiques) et du suivi régulier du portefeuille. Ainsi, les sondages téléphoniques au moment de l'achat des créances (appels des débiteurs afin de vérifier la matérialité des factures) ou la demande de justificatifs relatifs aux créances cédées participent à la lutte contre la fraude.

Les défauts d'exécution représentent le second risque opérationnel générateur de pertes du métier affacturage. Ils concernent notamment les process manuels et les erreurs humaines dans l'exécution des procédures ; les failles d'organisation ou les anomalies de paramétrage applicatifs.

Les incidents liés aux dysfonctionnements des systèmes d'information sont en nette diminution en 2013 et leur impact financier demeure marginal. Il ressort des entretiens de suivi rapprochés et des rapports de contrôle interne que les sociétés d'affacturage semblent porter une attention soutenue à la sécurité de leurs systèmes d'information, la mise à jour des cartographies des risques informatiques et les tests des plans de secours informatiques. On note en revanche pour certains facteurs une dépendance relativement élevée à des prestataires externes dans leur activité cœur de métier (gestion et maintenance des systèmes d'affacturage).

Les pertes opérationnelles totales déclarées dans les questionnaires s'élèvent en 2013 à 16,9 MEUR (2,27 % du PNB), contre 13,1 MEUR en 2012 (1,8 % du PNB global). Ces chiffres globaux sont à interpréter avec prudence ; ils n'ont qu'une valeur indicative dans la mesure où les pertes finales de nature opérationnelle sont régulièrement requalifiées et intégrées par certains facteurs directement en risque de crédit. Pour autant, les données individuelles à notre disposition tendent à corroborer le constat général d'une progression des pertes de nature opérationnelle.

3.3 Questions prudentielles et comptables

3.3.1 Choix du statut des sociétés d'affacturage dans le cadre CDR4

Depuis l'entrée en vigueur des dispositions du règlement CRR à compter du 1^{er} janvier 2014, les ex-sociétés financières ont la possibilité d'opter pour le statut de société de financement.

Les sociétés d'affacturage sont partagées, voire encore indécises quant au choix vis-à-vis du statut envisagé (opt out en faveur du statut de société de financement ou maintien du statut d'établissement de crédit spécialisé). Leur réflexion tient compte :

- d'une situation de fait : appartenance à un groupe bancaire, absence de fonds remboursables du public dans leurs livres, pas d'émissions de titres sur le marché ;
- des besoins inhérents à leur activité : refinancement Banque Centrale ou passeport européen ;
- des contraintes réglementaires qui s'imposeraient à elles dans le cadre CRR ou sous le statut national de société de financement.

A ce stade, plusieurs dossiers de demandes d'opt out en faveur du statut de société de financement ont été déposés auprès de la Direction des agréments, des autorisations et de la réglementation (DAAR) du SGACPR.

Dans ce cadre, les conditions pour qu'une société de financement puisse bénéficier du passeport européen d'établissement financier sont fixées par l'article 34 de la directive 2013/36/UE dite CRD 4:

- Critère de détention de 90 % des droits de vote

L'article 34 de la directive CRD 4 fixe les conditions afin qu'un établissement financier (dont les sociétés de financement) puisse recourir au passeport européen. Le c) du 1° de cet article prévoit notamment que « *la ou les entreprises mères détiennent au moins 90 % des droits de vote attachés aux parts ou actions de l'établissement financier* ».

- Forme de la garantie apportée par la société mère

Selon le d) du 1° de l'article 34 de la directive, « *la ou les entreprises mères [...] sont déclarées, avec l'accord des autorités compétentes de l'État membre d'origine, garantes solidairement des engagements pris par l'établissement financier* ».

En l'absence de jurisprudence de l'ABE, l'ACPR considère que les engagements donnés à la filiale doivent être garantis à 100% par l'ensemble des maisons-mères. A l'inverse, plusieurs sociétés d'affacturage souhaitent conserver le statut d'établissement de crédit et réfléchissent à la mise en place de projets de collecte de dépôts et/ou d'émissions de titres afin de satisfaire à la réglementation CRR.

Par ailleurs, certains factors ayant développé une activité à l'international ont préféré garder le statut d'établissement de crédit plutôt que celui de société de financement, statut défini au niveau national.

3.3.2 Conséquences réglementaires sur la liquidité et le refinancement Banque centrale

L'activité d'affacturage est une activité réglementée, soumise à ce titre à l'ensemble de la réglementation prudentielle.

Pour autant, **la plupart des intervenants sur le marché de l'affacturage, filiales spécialisées de grands groupes bancaires ou industriels, bénéficient de l'exemption de la surveillance prudentielle sur base individuelle (solvabilité, grands risques)** prévue à l'article 4.1 du règlement n° 2000-03 modifié du Comité de la Réglementation bancaire et financière.

Par-delà le choix du statut dans le cadre CRR, le principe général de continuité accompagne l'entrée en vigueur des règles Bâle 3 et les exemptions préexistantes de surveillance prudentielle sur base individuelle sont maintenues.

Dès lors, la seule contrainte réglementaire qui s'impose réellement sur base individuelle à l'ensemble des sociétés d'affacturage est le respect du calcul du coefficient de liquidité : LCR et NSFR pour les sociétés d'affacturage qui demeurent par défaut 'établissement de crédit spécialisé' et le coefficient de liquidité sur la base des dispositions de l'arrêté du 5 mai 2009 pour les factors ayant fait le choix d'opter pour le statut de société de financement.

Pour rappel, l'arrêté du 5 mai 2009 relatif à la liquidité ne dit rien sur les spécificités propres au métier affacturage, en particulier la prise en compte des passifs d'affacturage en tant qu'exigibilités (comptes d'affacturage disponibles, indisponibles et fonds de garantie) ; aussi, les sociétés financières d'affacturage calculent leur coefficient de liquidité selon un traitement ad-hoc, découlant des conclusions d'un groupe de travail interne.

À cet égard, l'application au numérateur du coefficient de liquidité, d'une pondération plus favorable aux créances d'affacturage a été actée par le SGACPR en juin 2013 (85 % au lieu de 75 %). Les textes et l'état de reporting attendus relatifs au régime prudentiel des sociétés de financement tiendront compte de cet assouplissement.

Le nouveau statut ne confère plus aux sociétés de financement la qualité de contreparties de politique monétaire ; en conséquence, elles ne peuvent plus remettre, pour leur besoin de refinancement, de collatéral directement à la Banque de France.

La convention 3G qui régit la mobilisation du collatéral auprès de la Banque de France précise que l'établissement cédant doit être « un établissement de crédit ».

Les futures sociétés de financement d'un groupe bancaire devront ainsi céder en pleine propriété (*true sale*) leurs créances à un établissement de crédit ayant le statut de contrepartie (pour que ces créances deviennent des créances remises à un établissement de crédit), à charge pour cet établissement de crédit d'obtenir le refinancement de ces créances auprès de la BDF. Cette procédure de cession en pleine propriété n'apparaît pas nécessairement très adaptée à l'activité d'affacturage.

Le marché des titres de créances négociables restera en revanche ouvert aux sociétés de financement (décret du 20 mai 2014 relatifs aux titres de créances négociables). Elles pourront en conséquence émettre des billets de trésorerie et des bons à moyen terme négociables.

Enfin, les sociétés d'affacturage qui ont obtenu l'agrément de société de financement et qui étaient préalablement participants indirects à l'ensemble des systèmes de paiement et infrastructures de marché (paiement règlement d'instruments financiers, en particulier Stet Core et Target 2) pourront conserver la possibilité de bénéficier de STET CORE et Target 2.

Les nouvelles normes de liquidité LCR et NSFR s'appliquent aux sociétés d'affacturage qui souhaitent conserver leur qualité d'établissement de crédit. Or les créances achetées, qui constituent l'essentiel de l'assiette de liquidité des factors, ne sont pas reconnues comme actifs liquides au numérateur du LCR, ce qui rend problématique pour les sociétés d'affacturage le respect du LCR sur base individuelle.

Des discussions engagées par l'ASF auprès des instances européennes sont en cours pour obtenir l'assouplissement, pour les sociétés d'affacturage, des hypothèses de stress relatives aux flux entrants et sortants du dénominateur du LCR.

Le règlement CRR prévoit que le suivi des exigences de liquidité (LCR, outils de suivi complémentaires et NSFR) est réalisé sur base individuelle et consolidée pour l'ensemble des établissements de crédits et de leurs filiales.

Il donne également la possibilité aux autorités nationales compétentes d'autoriser le suivi de la liquidité sur base sous-consolidée, par la constitution, sur demande de la maison-mère, de sous-groupe de liquidité, composés d'établissements agréés dans un seul État membre. L'article 8 CRR permet aux autorités compétentes d'exempter entièrement ou partiellement de l'application du titre 6 (surveillance de la liquidité) un établissement et l'ensemble ou une partie de ses filiales agréés dans le même état membre, ce qui revient à constituer un sous-groupe de liquidité. L'exemption de remise d'information sur base individuelle peut être autorisée dès lors que l'entité respecte les critères suivants :

- l'entité de tête du sous-groupe de liquidité doit respecter sur base consolidée les obligations posées par la partie 6 du CRR (reporting LCR et NSFR) ;
- cette entité exerce un suivi et un contrôle de la liquidité à tout moment sur les entités constituant le sous-groupe et assure à chacune d'elle un niveau de liquidité suffisant ;
- les entités du sous-groupe ont assuré, à la satisfaction des autorités compétentes, la libre circulation des fonds au sein du sous-groupe de liquidité ;
- il n'existe aucun obstacle juridique ou pratique à l'exécution de ces engagements au sein du sous-groupe, actuellement ou de façon prévisible.

Les autorités compétentes peuvent donc accorder cette exemption, pour tout ou partie du reporting liquidité, mais n'ont pas l'obligation de l'accorder, même si les critères sont respectés.

Plusieurs sociétés d'affacturage ont souhaité être exemptées de remise LCR sur base individuelle et de pouvoir ainsi bénéficier de la dérogation en termes de suivi de la situation de liquidité du groupe. A ce stade, aucun élément de nature juridique ou opérationnelle n'apparaît faire obstacle à l'inclusion des sociétés d'affacturage dans un sous-groupe de liquidité.

3.3.3 Enregistrement en hors-bilan de l'état SITUATION de la partie non utilisée des plafonds d'encours communiqués aux clients.

Le service des financements spécialisés professionnels a été saisi par plusieurs dirigeants de sociétés d'affacturage d'une problématique comptable liée à l'enregistrement en hors-bilan de la partie non utilisée des plafonds d'encours communiqués aux clients.

Pour rappel, ce sujet avait fait l'objet en 2005 d'une analyse du Service des études comptables (SEC) de l'ex Secrétariat général de la Commission Bancaire. La position du SEC avait alors été communiquée à la profession et celle-ci n'a pas évolué.

Les sociétés d'affacturage relèvent du domaine bancaire et sont donc soumises, sans aucune exception, à la tenue d'une comptabilité d'engagement dans le hors-bilan. La comptabilisation ou non de certains éléments dans le bilan, le hors-bilan ou le compte de résultat ne préjuge pas du traitement qui doit leur être applicable en termes de normes de gestion.

Le SGACPR considère que tout engagement existant, même s'il est révocable à tout moment et sans préavis de la part du factor, doit être comptabilisé au hors bilan. Le fait qu'une limite soit révocable à tout moment et sans préavis n'est pas suffisant pour ne pas la qualifier d'engagement et donc pour ne pas l'enregistrer au hors bilan.

En revanche, le SGACPR recommande une approche différenciée en distinguant les documents comptables publiables de ceux remis à des fins de surveillance prudentielle.

Pour les comptes prudentiels remis selon un format prudentiel, les engagements révocables sont recensés à la rubrique 'autres engagements donnés' dès lors qu'ils donnent lieu à une notification. Sur le plan prudentiel, ils constituent un risque faible pondéré à 0%.

Pour les comptes publiables, il n'est pas demandé de comptabiliser les engagements révocables.

LEXIQUE

Acheteur (ou débiteur) : Débiteur du client (adhérent)

Adhérent (ou cédant ou vendeur) : Client du factor, entreprise ayant conclu un contrat d'affacturage avec un Factor

Affacturage ou « factoring » : L'affacturage est une convention par laquelle l'adhérent transfère²² la propriété de ses créances commerciales à une société d'affacturage 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'affacturage assure ces trois prestations ou seulement une partie d'entre elles.

Affacturage avec ou sans recours : Dans le cas où une garantie contre l'insolvabilité du débiteur est octroyée à l'adhérent (garantie de bonne fin), 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 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.

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.

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

Assurance-crédit : Les factors réassurent leur encours risqué (celui qui est sans recours) auprès de réassureurs. 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.

Chiffre d'affaires (acheté ou affacturé) : Total des factures acquises au cours d'une période déterminée

Commingling : Risque (pour les contrats non notifiés essentiellement²³) 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.

²² 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 ».

²³ Dans les autres cas : en cas d'erreur de paiement de la part du débiteur

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.

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 s.).

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.

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 : 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 : 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).

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.

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).

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 de balance 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.

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

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.

Annexes

Annexe 1

Répartition des risques sectoriels des factors en 2013

(Engagements mobilisés)

Secteurs d'activité	décembre 2013 (en millions d'euros)
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	4129,1
Industries alimentaires	976,9
Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	872,9
Programmation, conseil et autres activités informatiques	782,7
Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	725,0
Industrie automobile	667,9
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	650,1
Industrie chimique	598,2
Métallurgie	554,1
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	470,5
Industrie du papier et du carton	465,0
Fabrication de boissons	439,5
Travaux de construction spécialisés	370,1
Activités liées à l'emploi	364,5
Fabrication d'équipements électriques	339,6
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	330,0
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	328,2
Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	300,4
Transports terrestres et transport par conduites	300,1
Fabrication de machines et équipements n.c.a.	258,9
Fabrication d'autres matériels de transport	252,8
Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager	231,9
Transports aériens	208,4
Imprimerie et reproduction d'enregistrements	189,1
Industrie pharmaceutique	178,4
Réparation et installation de machines et d'équipements	172,8
Entreposage et services auxiliaires des transports	167,0
Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite	150,2
Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	147,7
Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles ; fabrication d'articles en vannerie et sparterie	135,5
Fabrication de meubles	134,2
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	131,8
Publicité et études de marché	127,5
Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération	124,4
Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	123,2
Fabrication de textiles	112,5
Enquêtes et sécurité	103,0
Génie civil	94,9
Enseignement	93,6
Autres industries manufacturières	90,9
Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques	78,5
Édition	76,7
Industrie de l'habillement	73,9
Activités de location et location-bail	55,1
Activités pour la santé humaine	44,5
Activités sportives, récréatives et de loisirs	40,2
Télécommunications	32,2
Services d'information	29,9
Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision ; enregistrement sonore et édition musicale	25,5
Transports par eau	25,4
Culture et production animale, chasse et services annexes	22,5
Recherche-développement scientifique	22,4
Construction de bâtiments	21,2
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	20,7
Industrie du cuir et de la chaussure	19,5
Autres industries extractives	18,1

Activités immobilières	10,8
Restauration	8,6
Action sociale sans hébergement	7,2
Sylviculture et exploitation forestière	7,0
Activités créatives, artistiques et de spectacle	6,2
Hébergement médico-social et social	5,9
Autres services personnels	5,0
Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance	4,8
Collecte et traitement des eaux usées	3,6
Activités des organisations associatives	3,0
Activités juridiques et comptables	2,3
Divers	10,0
Total	17574,5

Source : cumul des déclarations au SCR des 11 factors (seuil déclaratif : 25 milliers d'euros par bénéficiaire)

Annexe 2

Crédits bancaires à moins d'un an par secteurs aux entreprises comparés aux encours déclarés par les factors pour décembre 2013

Secteurs d'activité	Crédits factors (en d'euros)	bancaires millions	Crédits bancaires totaux (en d'euros)	% milliards	%
A - Agriculture, sylviculture et pêche	31,0		50,5		0,1
B - Industries extractives	18,1		19,1		0,1
C - Industrie manufacturière	8 059,2		132,0		6,1
D - Production et distribution d'électricité	650,1		44,5		1,5
E - Production et distribution d'eau	129,2		13,0		1,0
F - Construction	486,1		84,2		0,6
G - Commerce	4 589,1		138,6		3,3
H - Transports et entreposage	702,6		75,0		0,9
I - Hébergement et restauration	10,0		24,4		0,0
J - Information et communication	947,0		27,3		3,5
K - Activités financières et d'assurance	156,8		356,6		0,0
L - Activités immobilières	10,8		422,3		0,0
M - Activités spécialisées	621,1		133,8		0,5
N - Activités de services administratifs	879,3		45,5		1,9
O - Administration publique	0,0		216,1		0,0
P - Enseignement	93,6		4,7		2,0
Q - Santé humaine et action sociale	57,6		57,7		0,1
R - Arts, spectacles	46,4		4,0		1,2
S - Autres activités de services	86,5		7,3		1,2
U - Activités extraterritoriales	0,0		3,0		0,0
Encours non affectés	0,9		2,6		0,0
TOTAUX	17 575,4		1 862,2		0,9
dont court terme (≤ 1 an)	17 575,4		251,4		7,0

Source : Service Central des Risques - Banque de France

Annexe 3

DELAIS DE PAIEMENT MOYENS (EN JOURS) PAR SECTEURS POUR L'ANNEE 2012

Secteurs en NAF 17	2012	2011
Fabrication des denrées alimentaires	36,8	37,0
cokéfaction et raffinage	56,2	57,2
Fabrication d'équipements électriques, électroniques et informatiques	62,2	64,9
Fabrication de matériels de transport	46,6	50,8
Fabrication d'autres produits industriels	59,4	61,7
Construction	62,3	62,9
Commerce	26,3	26,9
Transports et entreposage	54,6	55,2
Hébergement et restauration	4,7	4,4
Activités immobilières	24,2	26,7
Activités scientifiques et techniques, services administratifs	76,2	76,9

Source : Banque de France - Extrait du Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement 2013

Annexe 4

LES DEFAILLANCES D'ENTREPRISES EN France

En 2013, le nombre de défaillances progresse de 2,0 %, mais un ralentissement est observé en fin d'année

- En 2013, les défaillances ont touché 62 429 unités légales. Ce nombre s'accroît de 2,0 % sur un an (cf. tableaux et graphique 1).
- La hausse ralentit après 3,7% en octobre et 3,3% en novembre. Selon les données provisoires actuellement disponibles, elle se réduirait encore en janvier, à 1,9 % (cf. graphique 2 et tableaux A et B).

La plupart des secteurs sont concernés

- L'accroissement du cumul de défaillances sur un an concerne la plupart des secteurs d'activité notamment l'hébergement-restauration (+ 5,5 %). La hausse est toutefois très limitée dans la construction (0,4 %), qui représente encore un quart des défaillances (cf. tableau A).

La hausse concerne principalement les petites entreprises et les holdings et sièges sociaux

- Sur l'ensemble des PME, le nombre de défaillances est en hausse de 2,1 % sur douze mois, principalement du fait des micro-entreprises (+ 2,5%). Par ailleurs, le nombre de défaillances augmente de 13,9 % dans les holdings et sièges sociaux, mais diminue en revanche de 18,2 % pour les activités de finance et d'assurance hors holdings (cf. tableau B).

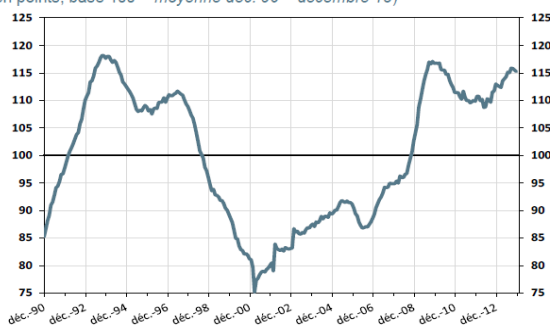
Les encours de crédits portés par les entreprises défaillantes sur les douze derniers mois représentent 0,5 % du total des encours de crédit déclarés au Service central des Risques de la Banque de France. Pour la seule population des PME, cette part est près de trois fois plus élevée. (Cf. graphiques 3 et 4)



1 – Indice de défaillance

Cumul sur les douze derniers mois
déc. 90 à décembre 13

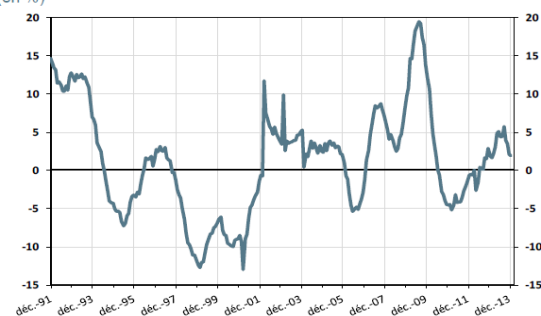
(en points, base 100 = moyenne déc. 90 – décembre 13)



2 – Évolution du nombre de défaillances

Glissement annuel du cumul sur douze mois
déc. 91 à décembre 13 – janvier 14 provisoire

(en %)



Défaillances en nombre d'unités légales, glissement en %

Secteur d'activité	Cumul 12 derniers mois ^a (données brutes)		Glissement 3 mois cvs-cjo ^b		Données mensuelles cvs-cjo				
	Déc. 12	Déc. 13	Déc. 13/Déc. 12	Jan. 14 prov. Jan. 14/Jan. 13	Déc. 13	Oct. 13	Nov. 13	Déc. 13	
Agriculture, sylviculture et pêche (AZ)	1 229	1 275	3,7%	1 242	-0,7 %	0,2 %	107	106	109
Industrie (BE)	4 671	4 742	1,5%	4 735	2,5 %	2,9 %	376	387	465
Construction (FZ)	15 698	15 756	0,4%	15 741	0,8 %	-0,3 %	1 323	1 299	1 329
Commerce ; réparation automobile (G)	13 656	14 105	3,3%	14 079	3,0 %	1,6 %	1 172	1 207	1 205
Transports et entreposage (H)	2 010	2 002	-0,4%	1 992	0,2 %	10,0 %	187	186	194
Hébergement et restauration (I)	7 210	7 603	5,5%	7 575	4,5 %	3,0 %	661	670	631
Information et communication (JZ)	1 560	1 605	2,9%	1 594	3,8 %	6,4 %	139	150	145
Activités financières et d'assurance (KZ)	1 165	1 167	0,2%	1 188	4,8 %	7,9 %	103	106	116
Activités immobilières (LZ)	2 080	2 163	4,0%	2 151	2,3 %	2,3 %	185	185	176
Soutien aux entreprises (MN)	6 591	6 654	1,0%	6 628	1,0 %	0,4 %	546	568	555
Enseignement, santé, action sociale et service aux ménages (P à S)	5 200	5 271	1,4%	5 176	-0,7 %	-3,4 %	443	446	435
Ensemble^a	61 175	62 429	2,0 %	62 187	1,9 %	-0,4 %	5 268	5 231	5 250

Source : Banque de France – Base Fiben. Données disponibles fin janvier 2014

Calcul : Banque de France – Direction des Entreprises – Observatoire des Entreprises

^a Cumul des douze derniers mois comparé au cumul des mêmes mois un an auparavant

^b Cumul des trois derniers mois comparé au cumul des trois mois précédents

^c La ligne « Ensemble » comprend des unités légales dont le secteur d'activité n'est pas connu

Liste des graphiques

GRAPHIQUE 1 La variation des délais de paiements par taille d'entreprise	9
GRAPHIQUE 2 Évolution du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage	14
GRAPHIQUE 3 Production trimestrielle : variation par rapport au même trimestre de l'année précédente	15
GRAPHIQUE 4 Évolution de l'encours de créances saines acquises au 31 décembre 2013	17
GRAPHIQUE 5 Nombre d'adhérents en portefeuille au 31 décembre 2013	20
GRAPHIQUE 6 Ancienneté des relations avec les adhérents au 31 décembre 2013	21
GRAPHIQUE 7 Répartition du nombre de contrats (production + stock) et des encours en fonction du CA des adhérents au 31/12/2013	22
GRAPHIQUE 8 Les 10 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR au 31 décembre 2012	23
GRAPHIQUE 9 Répartition des encours par cote de crédit Banque de France au 31 décembre 2013	24
GRAPHIQUE 10 Soldes intermédiaires de gestion au 31 décembre 2013	26
GRAPHIQUE 11 Évolution des taux de marge des opérations d'affacturage au 31 décembre 2013	28
GRAPHIQUE 12 Évolution du taux de marge (PNB/CA) des différents produits d'affacturage	29
GRAPHIQUE 13 Évolution du coefficient d'exploitation courante au 31 décembre 2013	30
GRAPHIQUE 14 Taux de créances douteuses au 31 décembre 2013	32
GRAPHIQUE 15 Taux de dépréciation au 31 décembre 2013	33



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