



ANALYSES ET SYNTHÈSES

-  Sociétés d'affacturage
Exercice 2012 : contexte économique,
activité, résultats et risques

Sommaire

1. PANORAMA GÉNÉRAL : LA QUESTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT ET DU FINANCEMENT DES PME AU CŒUR DES PRÉOCCUPATIONS ÉCONOMIQUES	5
1.1 Le poids prépondérant du crédit interentreprises dans l'économie française	5
1.2 Les effets vertueux de la LME tendent à s'essouffler	6
1.3 Les retards de paiement des entreprises françaises tendent de nouveau à s'allonger	7
1.4 Une défaillance d'entreprises sur 4 en France est liée à des retards de paiement	7
1.5 L'affacturage, une solution de financement court terme	8
2. ACTIVITÉ ET RÉSULTATS DES SOCIÉTÉS D'AFFACTURAGE EN 2012	9
2.1 Panorama du marché français : une croissance qui reste significative	9
2.2 Une croissance contrastée selon les différents intervenants du marché de l'affacturage	11
2.3 Une offre multi-segments et des prestations adaptées	12
2.4 Typologie des portefeuilles	15
2.4.1 Portefeuilles adhérents	15
2.4.2 Portefeuilles débiteurs	19
2.5 Résultats 2012 des sociétés d'affacturage	20
2.5.1 Le PNB est quasi-stable sur un an	20
2.5.2 L'évolution des taux de marge demeure orientée à la baisse	21
3. ANALYSE DES RISQUES	24
3.1 Couverture du risque de crédit et risques opérationnels ; coût du risque	24
LEXIQUE	29
ANNEXE 1	33
ANNEXE 2	34
ANNEXE 3	34
ANNEXE 4	35
INDEX DES GRAPHIQUES	36

Synthèse générale

Dans un contexte économique difficile, le secteur de l'affacturage français enregistre en 2012 une croissance significative de son activité.

- Après une augmentation de 13,3 % en 2011, le chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage a de nouveau progressé de 8,9 % en 2012, correspondant à un volume de créances achetées de 185 milliards d'euros. Cette évolution s'inscrit dans un contexte conjoncturel difficile : depuis le second semestre 2011, les délais de paiement entre les entreprises tendent de nouveau à s'allonger, générant des tensions sur les trésoreries et annihilant progressivement les effets vertueux de la loi de modernisation de l'économie (LME). Les défaillances d'entreprises restent à un niveau élevé, au-dessus de 61 000 en 2012. Un quart de ces défaillances serait lié à des retards de paiement. Des produits spécifiques ont été développés par les factors à destination d'une clientèle PME/TPE. Dans ce cadre, les techniques d'affacturage ont été perçues comme des moyens de financement court terme adaptées à l'environnement économique.
- Si le rythme de croissance des opérations d'affacturage marque un net ralentissement sur 2012 et sur le premier trimestre 2013, il reste néanmoins très supérieur à l'évolution de la production des autres métiers de financement spécialisés. Au plan européen, avec 14,3 % de part de marché, la France se hisse au second rang du secteur. La croissance des factors français est supérieure à celle du marché de l'affacturage européen (+ 6,6 %) et plus encore celle des marchés italien (14 % de part de marché) et allemand (12,1 %) qui, bien que non soumis aux exigences prudentielles applicables au secteur bancaire (liquidité, solvabilité), enregistrent en 2012 une croissance inférieure à celle du marché français.
- Au 31/12/2012, l'encours de créances géré par les factors français s'élève à 25,3 milliards d'euros, en progression de 2,2 % sur un an. Les factors ont mis au point des politiques 'produits/services' qui couvrent tout le spectre de la demande. La croissance globale du marché reste portée par les opérations en mandat de gestion qui traduisent l'expression des besoins actuels des grandes entreprises en matière de mobilisation et de gestion du poste clients. Si elles prennent toujours la forme de financements adossés à des créances, les prestations d'affacturage évoluent vers des produits de plus en plus sophistiqués (contrats multidomestiques, reverse factoring, opérations déconsolidantes, véhicules de titrisation). Par ailleurs, l'exercice 2012 a été marqué par le développement du recours à la titrisation par les sociétés d'affacturage, notamment pour assurer leur refinancement.

En dépit d'une bonne maîtrise globale des risques, la rentabilité des sociétés d'affacturage marque le pas.

- Le PNB des factors est quasi-stable sur un an : il s'établit à 710 MEUR au 31/12/2012, contre 709 MEUR en 2011. Les niveaux historiquement bas des taux du marché interbancaire ont fortement obéré les produits financiers issus de la rémunération des ressources gratuites à disposition des factors (fonds propres, fonds de garantie, comptes de réserve et encours float). En conséquence, le PNB des factors reste 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.

- L'érosion des marges s'est poursuivie en 2012 : elle est imputable d'une part à l'évolution du mix produit, et d'autre part à une dégradation des conditions de refinancement répercutée par les maisons mères. Afin de restaurer leur rentabilité, les sociétés d'affacturage ont progressivement mis en place une politique de retarification des contrats en production, mais également en exploitation.
- Malgré une bonne maîtrise générale des risques et un coût du risque contenu (3 % du PNB global), le résultat net global est en forte baisse sur un an (122,8 millions d'euros au 31/12/2012 contre 192,4 millions d'euros au 31/12/2011). Cette baisse s'explique d'une part par les faibles produits exceptionnels enregistrés dans les comptes sociaux des factors en 2012 et d'autre part par des choix de gestion imposés par les groupes d'appartenance (hausse des refacturations des groupes à leurs filiales spécialisées, comptabilisation de provisions statistiques, contraintes d'activité et restructuration du refinancement).

Note méthodologique

La présente étude¹ est fondée principalement sur l'analyse des états comptables et prudentiels remis sur base individuelle par les sociétés d'affacturage, extraits du Système Unifié de Reporting Financier (SURFI) entre avril et juin 2013, ainsi que sur les réponses à un questionnaire détaillé qui a été adressé en fin d'année 2012 à chaque société d'affacturage.

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

Enfin, plusieurs sources externes ont été consultées : le rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement ; le bilan 2012 sur les défaillances et sauvegardes d'entreprises en France réalisé par Altarès et le rapport de l'IGF de Jean-Michel CHARPIN relatif au crédit interentreprises et à la couverture du poste clients.

¹ Liste des établissements inclus sur base individuelle dans l'échantillon : BIBBY Factor France, BNP Paribas Factor, Compagnie Générale d'Affacturage – C.G.A., Cofacredit, HSBC Factoring (France), Eurofactor, CM-CIC Factor, Finifac, GE FactoFrance, ABN AMRO Commercial Finance, Natixis Factor, Atradius Factoring (jusqu'en 2005), Factobail (jusqu'en 2011), Fortis Commercial Finance (jusqu'en 2011), GCE Affacturage (jusqu'en 2006), GE Factor (jusqu'en 2011) et Transfact (jusqu'en 2004).

La présente enquête s'inscrit dans un contexte général où de nombreux baromètres et études² font état de difficultés accrues pour certaines entreprises -en particulier les TPE et PME- dans l'accès au crédit bancaire de court terme, tandis que leurs besoins de financement d'exploitation, nés de la persistance de délais de paiement élevés, ont atteint en 2012 un nouveau pic depuis 2009.

Face à la persistance de ces délais de paiement élevés qui est perçue comme un frein à la croissance de l'économie, 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. L'affacturage est aujourd'hui devenu le deuxième moyen de financement bancaire court terme des entreprises derrière le découvert bancaire.

1. Panorama général : la question des délais de paiement et du financement des PME au cœur des préoccupations économiques

1.1 Le poids prépondérant du crédit interentreprises dans l'économie française

Les délais de paiement que les entreprises s'octroient dans le cadre de leurs relations commerciales sont à l'origine d'un crédit court-terme implicite, le crédit interentreprises³ : celui-ci constitue le premier mode de financement des entreprises, avec des volumes 5 fois plus importants que les crédits bancaires à court terme. Le crédit interentreprises est ainsi estimé à plus de 600 GEUR au 31/12/2011 soit près de 30 % du PIB français.

Cette forme non bancaire de crédit court terme est actuellement au cœur du cycle d'exploitation des entreprises. En pratique, le principe du 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 devra 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.

Dans ce cadre, l'affacturage et l'assurance-crédit peuvent apporter des facilités de trésorerie additionnelles aux entreprises. Cependant, le taux de pénétration du financement du poste clients représente en France à peine 7% du PIB⁴, contre 13 % au Royaume Uni ou 10 % en Italie.

² KPMG/CGPME, Syndicat des Indépendants, étude trimestrielle de la Banque de France sur la distribution de crédit.

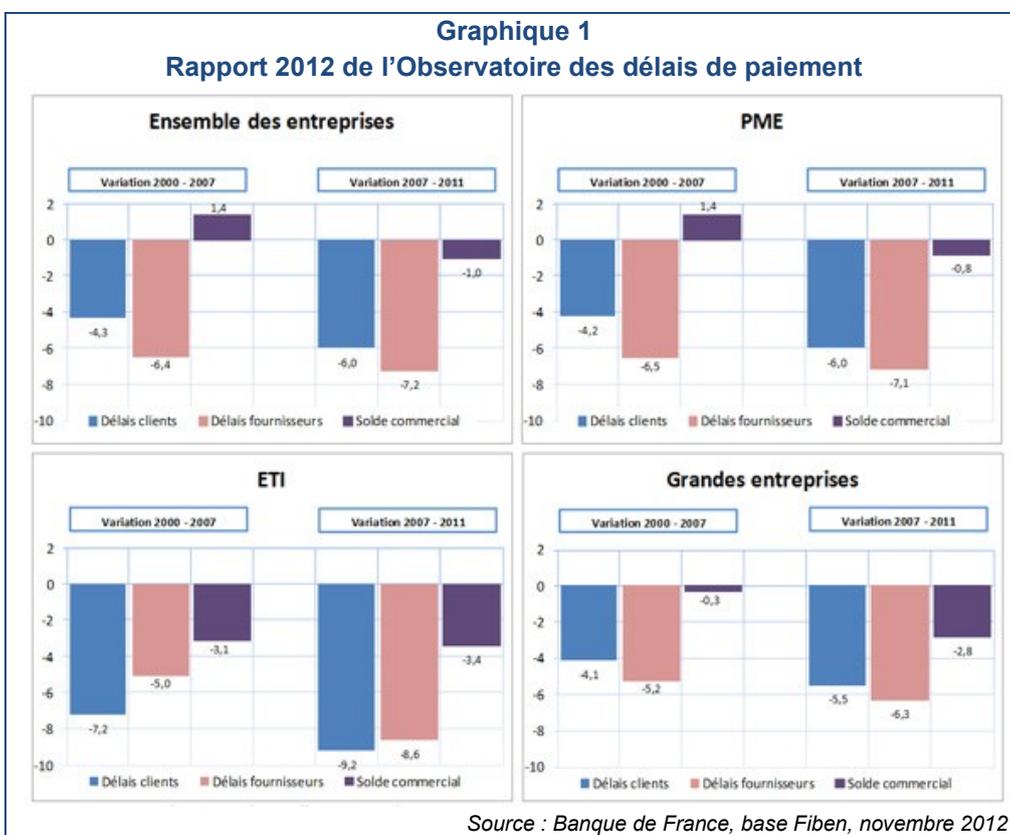
³ Somme des crédits fournisseurs que les entreprises industrielles et commerciales se consentent entre elles.

⁴ À comparer au 30 % du PIB que représente le crédit interentreprises en France.

1.2 Les effets vertueux de la LME tendent à s'essouffler

Afin d'alléger les besoins de trésorerie des entreprises nés des décalages temporels entre encaissements et décaissements, la loi de modernisation de l'économie (LME) a imposé, à partir du 1^{er} janvier 2009, le plafonnement légal des délais moyens de règlement interentreprises à 60 jours à l'émission de la facture ou 45 jours fin de mois. Aussi, sur les trois premières années (2009, 2010 et à un degré moindre 2011), son application a permis un réel rééquilibrage entre les PME sous-traitantes et leurs donneurs d'ordre.

Ainsi, selon le rapport de l'Observatoire des délais de paiement, depuis l'instauration de la LME et sur la période 2007-2011, l'abaissement de la durée moyenne de règlement des créances clients s'établit à 6 jours de chiffres d'affaires⁵ pour les PME, à plus de 9 jours pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et à 5,5 jours pour les grandes entreprises. Au final, en tenant compte de la baisse concomitante des délais fournisseurs, l'allègement des soldes commerciaux s'est révélé plus profitable aux grandes entreprises (- 2,8 jours de chiffre d'affaires) et aux ETI (-3,4 jours) qu'aux PME (-0,8 jours).



Le rapport 2012 de l'Observatoire des délais de paiement souligne que les effets vertueux de la LME tendent à s'essouffler à partir du second semestre 2011 et plus nettement encore sur l'année 2012, où les délais de paiement marquent une nette progression.

Les pratiques de contournements de la loi sont en recrudescence : 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.

⁵ 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 (DSO : Day Sales Outstanding).

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 négociation⁶ 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.

Des analyses menées par la Banque de France sur l'exercice 2011 ont démontré que le maintien du cadre réglementaire actuel et une stricte application de la LME aurait permis un transfert net de 11 milliards d'euros de trésorerie des grandes entreprises en direction des PME et des ETI.

1.3 Les retards de paiement des entreprises françaises tendent de nouveau à s'allonger

D'un point de vue opérationnel, un retard de paiement est constaté dès lors 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, seule une entreprise sur trois en France présenterait des délais de paiement conformes, tandis que par exemple, 75 % des entreprises allemandes paient à l'échéance.

Ce constat est cependant à nuancer du fait qu'une proportion importante des retards de paiement est imputable aux grandes entreprises d'une part, aux collectivités locales et à l'État d'autre part, le secteur public étant soumis à une réglementation particulière : depuis le 1/07/2010, le délai de paiement pour l'État et les collectivités territoriales est abaissé à 30 jours maximum tandis que pour les établissements publics hospitaliers, le délai est au maximum de 50 jours.

Au final, les niveaux des délais moyens clients et des retards de paiement des entreprises françaises sont en augmentation en 2011-2012 : selon les formules de calcul retenues dans les enquêtes annuelles menées par différents organismes⁷, leurs retards moyens de paiement seraient compris en 2012 dans une fourchette de 12 à 17 jours de chiffre d'affaires, annihilant ainsi les bénéfices obtenus par la loi de modernisation de l'économie.

Selon le baromètre des pratiques de paiement mené sur 13 pays européens en mai 2012 par l'assureur-crédit Atradius, le DSO (Day sales outstanding) moyen des entreprises françaises s'élève à 41 jours, tandis que la moyenne des pays étudiés ressort à 43 jours. L'étude fait ressortir un clivage prononcé des pratiques de paiement entre les pays du Sud de l'Europe (Grèce, Espagne) et les pays anglo-saxons et germaniques.

1.4 Une défaillance d'entreprises sur 4 en France est liée à des retards de paiement

La survenance d'un incident de paiement peut engendrer des effets cumulatifs à travers le canal du crédit-interentreprises : il peut entraîner des défaillances en chaîne ou favoriser la transmission et l'amplification des chocs de liquidité.

Selon le cabinet Altares, une défaillance d'entreprises sur 4 en 2012 est liée à des retards de paiement et un manque de vigilance sur les comportements de

⁶ Dans certains secteurs, tels la construction de travaux publics ou l'approvisionnement au bâtiment, la mise en application de la LME aurait même engendré un regain de tensions sur la trésorerie des PME du fait d'une dissymétrie de leurs délais de paiement : la LME a réduit les délais fournisseurs sans améliorer les délais clients engendrant ainsi un effet de ciseau.

⁷ Banque de France, assureurs crédit, associations professionnelles.

paiement de leurs clients. Souvent dans pareil cas, l'alternative au manque de trésorerie est le crédit interentreprises.

Ainsi, près de la moitié des grosses défaillances constatées en 2012 (PME de + 15 MEUR de chiffres d'affaires) présentait une trésorerie négative : ces sociétés avaient, jusqu'à la cessation de paiements, joué sur le crédit fournisseur en retardant le règlement de leurs factures (les 2/3 reportaient leur paiement d'au moins 15 jours après la date de paiement initialement prévue).

Les défaillances d'entreprises s'élèvent au 31/01/2013 à 61 100⁸ (+ 1,7 % en glissement sur un an). Conformément à leur représentation dans la démographie des entreprises françaises, 86,2 % des unités légales en procédure sont des micro-entreprises sans effectif ou des TPE de moins de 10 salariés.

1.5 L'affacturage, une solution de financement court terme

Dans ce contexte et comme l'a souligné le rapport Charpin (IGF-janvier 2013), 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.

L'affacturage, en accroissant la vitesse de rotation des emplois face aux ressources exigibles à court terme, permet d'atténuer l'écart entre la date de facturation et la date de règlement.

Outre le financement, les solutions d'affacturage peuvent associer d'autres services essentiels comme la gestion des comptes clients et l'assurance contre les risques d'impayés⁹. Pour les entreprises clientes (les adhérents), il s'agit de se libérer de charges administratives et peu productives, tout en réduisant leurs délais de règlement¹⁰, les situations de litiges et les créances douteuses.

Dans ce cadre, les contrats avec les sociétés d'affacturage déterminent les activités et les clients concernés, le descriptif des créances achetées, la quotité et les modalités de financement, la tarification (commissions, taux de financement, frais annexes), les garanties et cautions. Les sociétés d'affacturage prennent en charge le traitement des créances (achats de factures, avoirs, règlements et escomptes), la relance et le recouvrement (échéances, litiges, impayés), la gestion des encaissements (imputation, archivage) ou les procédures précontentieuses et contentieuses. Des audits de fonctionnement et des risques du poste clients de l'entreprise sont réalisés préalablement pour prendre en compte le risque de concentration, le risque de crédit (risque cédant et risque débiteur), ainsi que tous les risques procéduraux sous-jacents liés à l'activité affacturage (risques de dilution et de non-valeur des créances cédées, risques liés au processus de facturation et recouvrement).

Enfin, les sociétés d'affacturage proposent une surveillance de la situation financière des débiteurs et la garantie des comptes clients par un assureur crédit. Les factors disposent en effet d'outils et d'informations sur la solvabilité et les encours des débiteurs.

⁸ Source : Stat Info – les défaillances d'entreprises en France - Février 2013 – Banque de France, Direction des Entreprises.

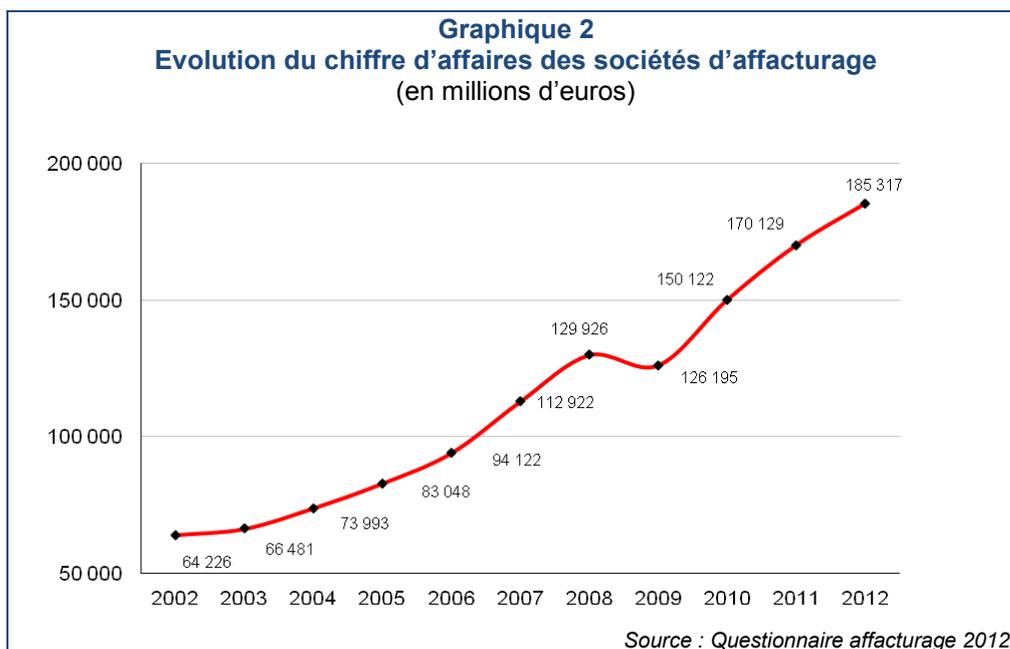
⁹ Le coût moyen pour une entreprise de la gestion du poste clients et du recouvrement est estimé entre 1 % et 3 % de son chiffre d'affaires.

¹⁰ Les factors s'engagent sur la réduction des délais de paiement de leurs adhérents, avec parfois des certifications ISO 9001 obtenues en la matière.

2. Activité et résultats des sociétés d'affacturage en 2012

2.1 Panorama du marché français : une croissance qui reste significative

Le chiffre d'affaires du secteur de l'affacturage a progressé en France en 2012 de 8,9 %¹¹. Il s'élève dorénavant à 185,3 GEUR de créances prises en charge, soit 15,3 GEUR d'opérations supplémentaires. Si le marché français ne retrouve pas en 2012 la croissance à deux chiffres des derniers exercices (+ 19 % en 2010 et + 13,3 % en 2011), il connaît cependant une progression supérieure à celles des marchés européen et mondial.



Ainsi, le chiffre d'affaires du marché européen de l'affacturage en 2012 progresse de 6,6 % entre 2011 et 2012 et atteint près de 1 300 GEUR¹² tandis que la hausse du marché mondial s'élève à 5,8 % (2 132 GEUR). La progression du marché mondial est imputable dans une large mesure à la progression exponentielle du marché chinois dont le chiffre d'affaires global augmente de 25 % en 2012 (soit 343,7 GEUR de créances acquises).

Au plan européen (61 % du marché mondial), le Royaume Uni demeure le marché leader pour le factoring (22,4 % de part de marché) avec un montant de 291 GEUR de créances affacturées en 2012 (+ 8,6 % sur un an). La France dispose toujours d'une part de marché de 14,3 % et reprend le deuxième rang à l'Italie (14 % de part de marché) dont la croissance du secteur marque le pas (+ 3,8 % sur un an avec 181,9 MEUR de créances acquises).

¹¹ Selon l'ASF, les opérations d'affacturage en 2012 ont progressé de 7,6 % (186,5 GEUR).

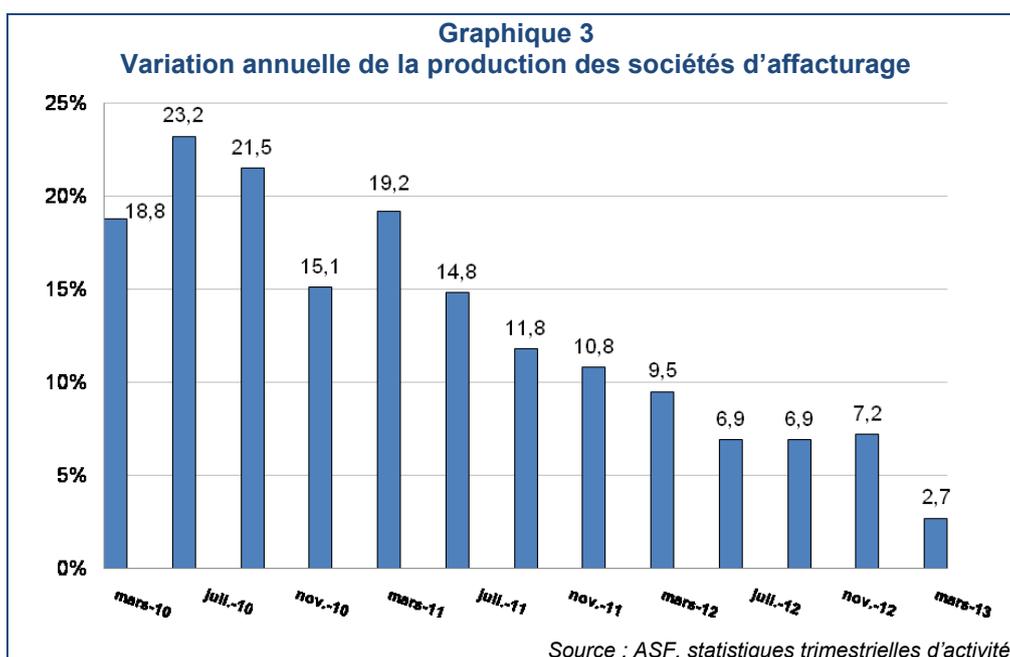
Pour rappel, l'échantillon de l'enquête porte sur 11 acteurs tandis que 16 entités françaises exercent cette activité à titre principal.

¹² Source : Factors Chain International (FCI).

Le marché d'affacturage allemand (4^{ème} rang), très atomisé avec plus de 200 intervenants soumis à ce stade à des exigences prudentielles allégées (pas de règles de liquidité et de solvabilité), progresse à peine en volume en 2012 (157,4 GEUR de chiffre d'affaires soit + 0,1 % sur un an). L'Espagne demeure au 5^{ème} rang avec 124 GEUR de chiffres d'affaires (+1,56 % d'augmentation).

Au final, la part de marché de l'affacturage français représente près de 8,7 % du marché mondial.

Le rythme de croissance des opérations d'affacturage en France marque néanmoins un net ralentissement qui s'est amorcé à partir du second semestre 2011.



Dans un environnement économique difficile, cette évolution mérite cependant d'être relativisée au regard notamment de la production des autres métiers de financement spécialisés : ainsi, la production nouvelle de crédit-bail immobilier s'est contractée de 10,7 % en 2012, après 10,5 % en 2011 tandis que les investissements en crédit-bail mobilier ont reculé de 2,7 % sur l'année 2012¹³.

La concentration du marché français d'affacturage demeure élevée puisque les 6 premiers intervenants disposent d'une part de marché cumulée proche de 90 %. Cette situation d'oligopole du marché de l'affacturage français constitue une singularité au regard des autres pays européens. Des réflexions¹⁴ sont actuellement engagées pour la mise en place de mesures favorisant l'émergence de nouveaux acteurs sur un marché parvenu à maturité.

¹³ Source : 'tableau de bord ASF : la production des établissements de crédits spécialisés en 2012'.

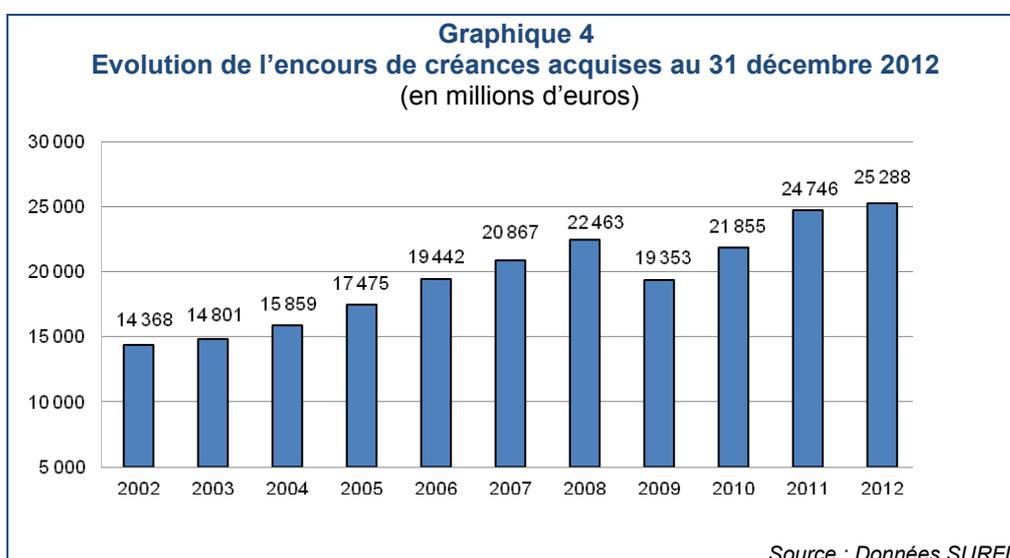
¹⁴ Cf. rapport Charpin et discussions avec le Trésor.

2.2 Une croissance contrastée selon les différents intervenants du marché de l'affacturage

D'une manière générale, la disparité des croissances observée en 2012 entre les facteurs s'explique essentiellement par la signature de contrats d'affacturage d'envergure, notamment sous la forme de rachat de balance, de syndication ou de reverse factoring.

Le chiffre d'affaires a atteint au 31/12/2012 un nouveau pic de volume de créances achetées. Il en est de même pour l'encours global de créances commerciales géré par les sociétés d'affacturage qui a pour la première fois dépassé le seuil des 25 GEUR. La progression des encours (+ 2,19 % sur un an) reste néanmoins très inférieure à la hausse de la production (+ 8,9 %).

Il s'agit cependant d'un encours global sous gestion et non porté en totalité dans les comptes sociaux des sociétés d'affacturage qui intègre une opération importante de titrisation initiée en décembre 2012 par l'un des acteurs du marché. Ce type de refinancement par voie obligatoire, souvent utilisé par les captives financières des constructeurs automobiles, constitue une première opération publique pour un factor et pourrait inspirer d'autres filiales d'affacturage comme source alternative de refinancement.



Sur la base de l'ensemble des concours court terme déclarés au Service Central des Risques (SCR)¹⁵, la part des encours d'affacturage apparaît en constante augmentation depuis 2010 : elle s'élève à 13,9 % en 2012¹⁶ contre 13,4 % en 2011 et 12,6 % en 2010. Les encours d'affacturage recensés au SCR ont progressé de 9,4 % sur un an (à comparer à la progression de 2,2 % des encours de créances d'affacturage issue des situations sociales¹⁷) tandis que l'augmentation des concours court terme globaux recensés au SCR est de 6,2 % en 2012.

¹⁵ Source SCR, nomenclature INSEE : financements bancaires (découvert ou crédit court-terme) ou par mobilisations de créances (escompte, Dailly, affacturage). A noter que la méthodologie a été affinée en 2012 : la base des crédits bancaires à -1 an a diminué et ne tient plus compte notamment des financements accordés aux entreprises avec une finalité non professionnelle.

¹⁶ Cf. annexe 5.

¹⁷ Cette augmentation des encours déclarés au SCR est à relier à la progression des contrats de taille significative dans les portefeuilles des factors.

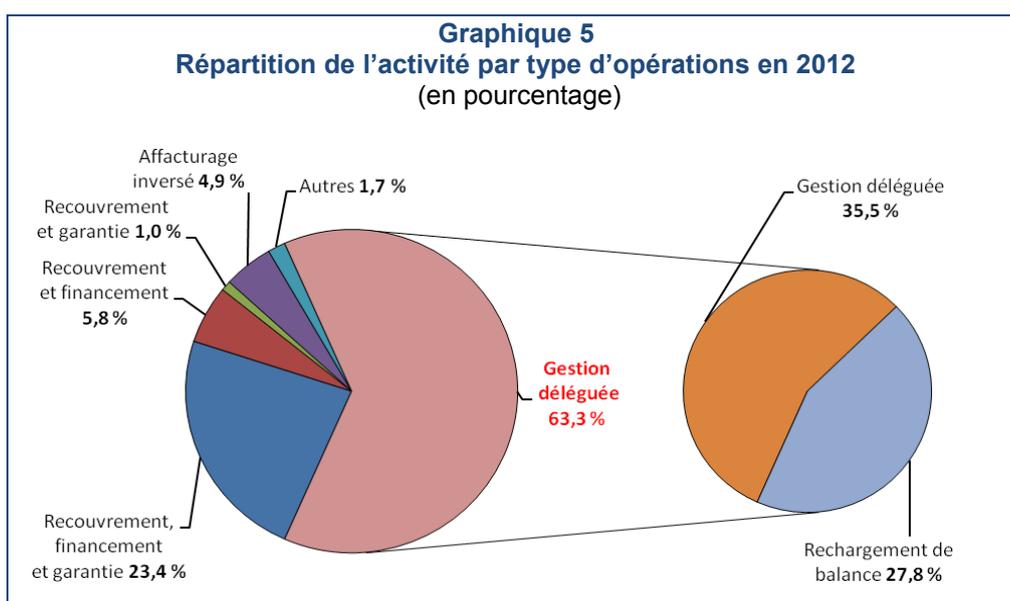
Une des idées fortes mise en avant par la mission de l'IGF (rapport Charpin), est que le marché de l'affacturage français étant très majoritairement dominé par des filiales de groupes bancaires (79 % de part de marché), l'accès au financement des entreprises ne serait pas efficient : en effet, les entreprises recourant à l'affactureur du groupe bancaire où sont domiciliés leurs comptes, le financement octroyé par voie d'affacturage prendrait essentiellement la forme d'un financement de substitution plutôt que d'un financement additionnel, à la place d'un financement de court terme qu'aurait accordé la banque. La mission de l'IGF émet l'hypothèse que l'effet de substitution ne jouerait pas -autant- si les affactureurs étaient extérieurs aux groupes bancaires.

Comme souligné dans la précédente enquête du SG ACPR, ce raisonnement doit être relativisé. Des facteurs financiers et réglementaires peuvent amener des établissements réticents à octroyer un concours à une contrepartie donnée à accepter de la financer par affacturage : l'affacturage associe en effet une sécurité supérieure du fait de la garantie apportée par la créance et une moindre exigence de fonds propres, en particulier dans le cas des contrats sans recours où le risque est porté sur le débiteur, généralement de meilleure signature que l'adhérent. Les dirigeants des sociétés d'affacturage reconnaissent d'ailleurs bénéficier sur de nombreux dossiers de l'arbitrage de la banque en faveur de la filiale d'affacturage, lorsque le transfert de risque permet une meilleure gestion du dossier et une amélioration de la situation de la banque vis-à-vis du client.

2.3 Une offre multi-segments et des prestations adaptées

La croissance globale du marché reste portée par les opérations d'affacturage de type confidentiel et/ou en mandat de gestion, traduisant l'expression des besoins actuels des grandes entreprises en matière de mobilisation et de gestion du poste clients. Ces opérations représentent 63,3 % de la production de 2012 (53,9 % en 2011). Cette part inclut en 2012 les opérations réalisées en syndication : ces opérations de financement réalisées par un pool de factors -ou de banques- associés en vue de partager les risques et le montant global du prêt ciblent la même clientèle de grandes entreprises.

Cette progression est réalisée au détriment de l'affacturage classique (recouvrement et/ou financement avec garantie), dont la part relative ne cesse de diminuer (30,1 % du chiffre d'affaires en 2012 ; 35 % en 2011 et 38 % en 2010).



Dans ce cadre, les factors ont mis au point des politiques 'produits/services' qui couvrent tout le spectre de la demande.

L'affacturage classique, notamment à travers ses prestations les plus élargies (full factoring : transfert des créances commerciales au factor contre financement, gestion, recouvrement et garantie des comptes clients) cible prioritairement les TPE, PME voire les ETI. Ce type d'affacturage demeure le cœur de métier des sociétés d'affacturage et représente en volume la très grande majorité des contrats avec les adhérents (voir infra). Les outils proposés par le factor ne se limitent pas à la source de financement court terme : les clients ont accès de manière sécurisée à des plateformes informatiques leur permettant une visibilité complète et instantanée sur leurs encours ainsi qu'un certain nombre d'indicateurs de suivi et de reporting (statistiques sur les délais moyens de paiement, incidents ou dépassement d'encours...).

Des offres d'entrée de gamme à destination d'entreprises avec de faibles chiffres d'affaires annuels (professionnels, TPE) sont aujourd'hui proposées par la plupart des filiales d'affacturage, en liaison avec leurs réseaux bancaires et selon une logique 'à la carte' ou 'au forfait'.

L'affacturage en mandat de gestion (gestion déléguée) s'oppose au full factoring dans la mesure où l'adhérent conserve la relation complète avec ses clients (recouvrement, imputation et encaissement). Ce type d'opérations s'adresse donc à des entreprises relativement structurées, dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 10 MEUR. La conservation par l'adhérent de l'intégralité de la gestion de ses comptes clients suppose un certain nombre de pré-requis notamment la réalisation par le factor d'un audit préalable des processus administratifs de gestion des comptes clients et 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.

Les créances remises au factor peuvent être notifiées aux acheteurs ou non notifiées (les contrats notifiés mentionnent la subrogation). Si la notification offre une sécurité supplémentaire pour le factor, notamment au démarrage du contrat, elle peut être perçue négativement dans le cadre de la relation commerciale entre le client et ses partenaires.

Les solutions de factoring en mandat de gestion et confidentiel supposent 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, ce qui peut avoir des effets négatifs en termes de coûts et d'image pour l'adhérent.

Le rechargement de balance est une variante de l'affacturage en gestion déléguée : le contrat confidentiel¹⁸ n'est plus établi sur la base d'un financement ligne à ligne mais devient un contrat de masse où le financement porte sur le solde de la balance du client. Le rechargement de balance s'adresse donc à des sociétés bénéficiant d'une structure financière solide et d'une gestion performante du poste clients. 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.

Si elles prennent toujours la forme de financements adossés à des créances, les prestations évoluent vers des produits de plus en plus sophistiqués qui découlent d'une ingénierie ad-hoc.

Ainsi les principaux intervenants du marché se positionnent de plus en plus sur **l'affacturage inverse**¹⁹, répondant au besoin des grands acheteurs de sécuriser leur chaîne d'approvisionnement auprès de leurs fournisseurs.

¹⁸ Il existe aussi un produit de rachat de balance notifié aux débiteurs.

¹⁹ Ou reverse factoring

Au lieu de financer les créances clients, le factor finance comptant les créances des fournisseurs via un contrat tripartite (acheteur, fournisseur, factor). La société d'affacturage procède au paiement immédiat des factures au fournisseur -qui sans ce mécanisme auraient été réglées sous 45 jours- tandis que le client rembourse le factor à une date d'échéance prévue au contrat commercial.

Si la part des opérations en affacturage inversé n'a pas substantiellement progressé entre 2011 et 2012²⁰, les factors reconnaissent rencontrer de nombreux prospects intéressés par la formule. Le rapport Charpin (IGF, janvier 2013) considère que sa promotion auprès de grands donneurs d'ordre pourrait constituer un levier d'amélioration du financement du poste clients des PME et TPE.

Le mécanisme offre plusieurs avantages à l'entreprise cliente. En particulier le paiement rapide dont elle fait bénéficier à son fournisseur peut être négocié à travers un escompte commercial sur les factures (en général 1 à 2 % du montant total de la facture). La réduction consentie peut ainsi être supérieure au taux d'intérêt prélevé par le factor.

Pour la société d'affacturage, le risque final porte sur le client grand compte et non sur la multitude des fournisseurs qui ont adhéré au programme de reverse factoring. D'ailleurs, les contrats sont prévus sans recours contre les fournisseurs en cas d'insolvabilité du donneur d'ordres. La mise en place d'un contrat d'affacturage inversé nécessite pour le client d'importants pré-requis en matière de développements informatiques (plateformes informatiques auxquelles les fournisseurs ont accès) et d'émissions de factures.

Si **l'international** est souvent cité comme l'un des axes forts de développement du secteur, dans les faits, seuls quelques acteurs parmi les plus importants exercent à ce jour une activité significative à l'international.

Selon les statistiques fournies par Factors Chain International (FCI) la part relative à l'activité réalisée en 2012 par les factors français hors du marché domestique est en recul, à 18,1 % de la production globale (33,8 GEUR) contre 19 % en 2011.

Ces statistiques incluent l'activité initiée par les factors à l'international et enregistrée dans les comptes de leurs filiales, à la différence des réponses apportées dans les questionnaires qui concernent pour l'essentiel le financement de créances cédées sur des débiteurs étrangers. Les opérations à l'international (import et export) représentent ainsi 22,25 GEUR de créances achetées, soit 12 % du chiffre d'affaires réalisé par l'ensemble des sociétés d'affacturage. Cette part était de 11,7 % en 2011.

Les contrats d'affacturage multidomestiques ou paneuropéens permettent d'accompagner dans le cadre d'un même contrat d'affacturage, une entreprise cliente, présente dans plusieurs pays européens à travers des filiales, dans le financement de son poste clients. Ces contrats peuvent prendre 2 formes différentes : 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. Les principaux factors voient dans ces prestations d'affacturage un gisement de croissance très important pour les années à venir.

D'autres sociétés d'affacturage ont en revanche fait clairement le choix stratégique d'une activité quasi-exclusivement domestique et/ou de ne pas développer d'offre transfrontière.

Une offre innovante combinant **affacturage et titrisation de créances commerciales** (mobilisation du poste clients par émission de titres obligataires) a été mise en place par un des acteurs du marché. La technique s'apparente à un Collateralized Loan Obligations (CLO).

²⁰ La part de l'affacturage inversé (9 GEUR soit 4,9 % du CA global) déclaré dans les questionnaires apparaît de toute évidence sous-estimée. Cette part représente 30 % du volume d'affacturage en Italie.

Le recours à une structure de FCT permet d'augmenter le périmètre du financement accordé (centralisation du refinancement pour toutes les entités cédantes des pays cibles) en limitant les coûts juridiques et procéduraux (capacité d'ajouter des filiales au programme).

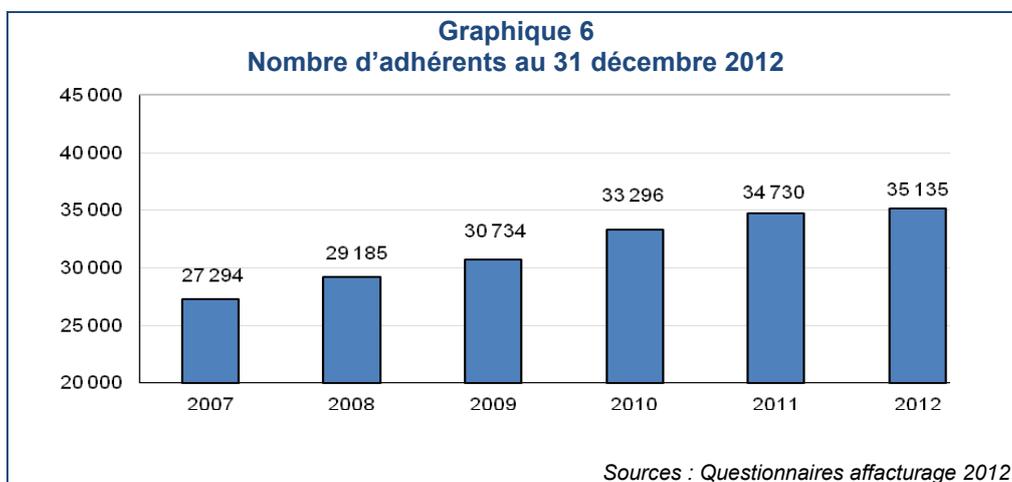
Enfin, quelques **opérations de factoring déconsolidant** ont été mises en place en 2012. Elles permettent pour l'entreprise de sortir du bilan tout ou partie de son poste clients. De plus, dans le cadre des retraitements financiers, les solutions déconsolidantes permettent aux entreprises de diminuer leur endettement à hauteur du montant des créances cédées.

2.4 Typologie des portefeuilles

2.4.1 Portefeuilles adhérents

Les portefeuilles adhérents des sociétés d'affacturage ont faiblement progressé en 2012, à hauteur de 1,16 % (405 contrats supplémentaires, pour un total de 35 135). L'exercice s'est caractérisé par des mouvements importants dans les fonds de commerce des factors. Dans ce cadre, les factors ont lancé des politiques d'acquisition de nouveaux clients et de fidélisation.

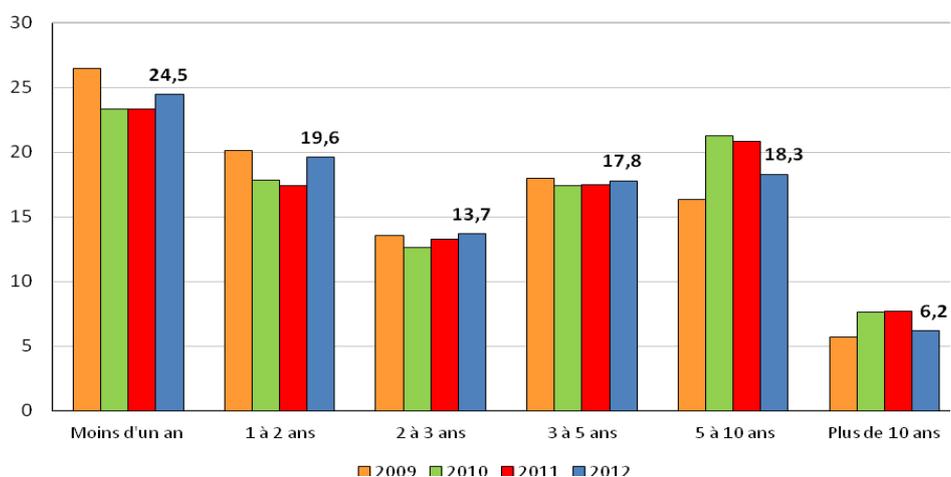
La base clients globale de la profession intègre les adhérents sous contrat sur la base d'une offre d'affacturage 'à la carte'. Dans certaines formules, le client ne cède pas l'intégralité de son chiffre d'affaires au factor et choisit de se faire financer seulement une partie de son portefeuille de créances. Ce produit dédié à une clientèle de professionnels et de TPE tend à se généraliser. Cette offre génère une plus grande volatilité puisque les besoins de financement sont ponctuels et tendent à disparaître plus rapidement.



L'exercice s'est caractérisé par un recentrage de l'offre commerciale : les filiales de grands groupes bancaires peuvent bénéficier des moyens commerciaux de leurs réseaux d'apporteurs et interviennent en règle générale en soutien de leur groupe d'appartenance. L'offre d'affacturage permet aux groupes d'étoffer leur gamme de financement auprès de leurs clients et notamment auprès des plus fragiles d'entre eux.

La production générée par les nouveaux adhérents représente près de 21,8 GEUR, soit environ 11,8 % du chiffre d'affaires global de 2012 (10 % en 2011).

Graphique 7
Ancienneté des relations avec les adhérents au 31 décembre 2012
 (en pourcentage du nombre d'adhérents)

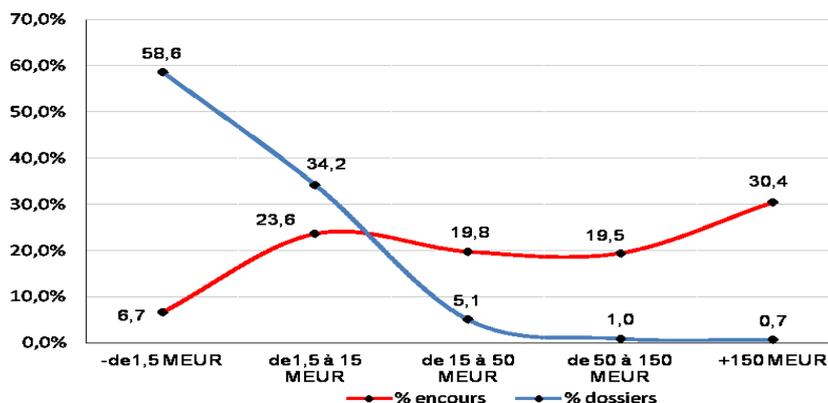


Source : Questionnaires affacturation 2012

La part des nouveaux adhérents dans l'année repart à la hausse en 2012 et représente 24,5 % des contrats en stock, contre 23,3 % en 2011. Plus généralement, le chiffre d'affaires est réalisé majoritairement (57,8 % en 2012 contre 54 % en 2011) sur les adhérents ayant moins de 3 ans d'ancienneté.

Le nombre de dossiers en portefeuille n'est cependant pas représentatif de l'encours généré. Les structures des fonds de commerce de la plupart des sociétés d'affacturation se caractérisent par une très forte asymétrie entre le volume de contrats en stock et les encours qui y sont rattachés. Leur croissance respective se fait aux extrêmes : sur les segments de clientèle Retail pour le nombre de dossiers et sur les grands Corporate s'agissant des encours.

Graphique 8
Répartition du nombre de contrats et des encours en fonction du CA des adhérents au 31/12/2012



Ainsi, 58,6 % des adhérents ayant recours à l'affacturation sont des entités ayant un chiffre d'affaires inférieur à 1,5 MEUR (professionnels, TPE). La population des adhérents ayant un chiffre d'affaires inférieur à 15 MEUR annuels représente près de 93 % des dossiers traités par les facteurs. Ce taux est à peu près comparable à la représentation de ces entités dans la démographie des entreprises françaises.

Les contrats destinés aux PME et TPE sont en règle générale associés à davantage de services de gestion (full factoring notamment) d'où provient l'essentiel de la rémunération des sociétés d'affacturage à travers les commissions d'affacturage. En revanche, ils ne captent que 30,3 % de l'encours global porté dans les bilans.

Cette part est sensiblement équivalente à celle générée par seulement 252 adhérents dont le chiffre d'affaires est supérieur à 150 MEUR : ceux-ci représentent en volume 0,7 % des contrats et génèrent 30,4 % de l'encours de la profession.

S'agissant de la concentration sectorielle des portefeuilles, l'indice HHI (indice Herfindhal-Hirschmann)²¹ témoigne d'une grande dispersion des risques sectoriels des sociétés d'affacturage. Celui-ci s'élève à 0,152 au 31/12/2012 (contre 0,149 fin 2011). Pour rappel, un indice tendant vers zéro correspond à un marché dispersé tandis qu'un indice égal à 1 correspondrait à un monopole.

Le commerce de gros demeure le premier secteur bénéficiaire (code NAF 46) des financements par voie d'affacturage (4,13 GEUR soit ¼ des concours recensés).

Les secteurs 'Métallurgie' et 'Fabrication de produits métalliques' concentrent près de 8,3 % des engagements recensés au SCR. A la faveur de quelques très gros contrats signés par plusieurs intervenants, les engagements sur le secteur 'Production et distribution d'énergie', progressent sensiblement (+ 29 %).

D'une manière plus générale, il ressort de l'examen des portefeuilles individuels une multiplication de contreparties avec des encours mobilisés supérieurs à 100 MEUR.

Au 31/12/2012, le taux de représentativité des encours d'affacturage recensés au Service de Centralisation des Risques (SCR) de la Banque de France s'élève à 66 %, soit 16,7 GEUR d'encours pour un total de 25,3 GEUR. Ce taux était de 61,6 % un an plus tôt. Le niveau moyen de la représentativité des encours des factors 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 GEUR défini dans la base Fiben. En revanche, la progression constante de la représentativité des encours recensés au SCR (66 % au 31/12/2012 contre 60,6 % au 31/12/2010) est à mettre en lien avec le poids accru des grandes contreparties dans les portefeuilles, en particulier dans le cadre de contrats avec recours.

Lorsque le contrat est avec recours (cas des contrats en gestion déléguée), le risque de crédit supporté par les sociétés d'affacturage repose sur l'adhérent (ou cédant). 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 dilution²² 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 majoritairement supporté seul par le factor.

²¹ L'indice HHI est un indicateur de concentration : 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'affacturage au Service central des risques (SCR), réparties par code NAF.

²² Voir lexique.

L'analyse du risque client est primordiale dans la mise en place des contrats en mandat de gestion : ceux-ci doivent prévoir en amont un renforcement des processus d'intervention du factor, notamment sa capacité de reprise en main dans la gestion des règlements en cas d'incidents de fonctionnement et la maîtrise du risque de commingling, cas de fraude découlant des règlements directs²³.

Ces contrats requièrent la mise en place d'une surveillance opérationnelle au travers d'audits réguliers, sur les prospects au démarrage du contrat, et sur les adhérents lors des renouvellements. Ces audits in situ permettent de vérifier la solidité financière, les procédures de gestion (facturation, comptabilisation et recouvrement) ou le caractère 'factorable' du portefeuille cédé par les clients ou prospects. Une présomption de faible potentiel de factorabilité est établie 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 : ceux-ci peuvent être rattachés fonctionnellement aux directions des risques ou du contrôle permanent des factors ou être des prestataires externes. Leurs effectifs sont globalement stables sur un an : hors effectifs du contrôle périodique, les auditeurs clientèle représentent en moyenne près de 42 % des effectifs du contrôle interne des sociétés d'affacturage.

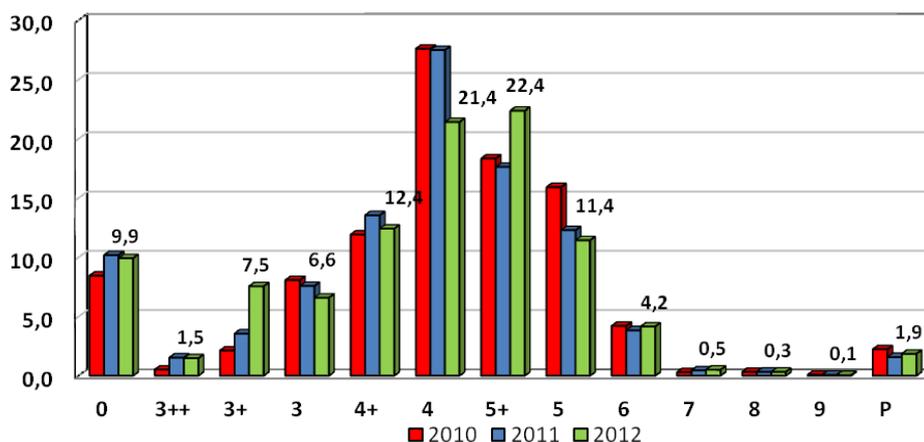
L'évolution de la structure agrégée des portefeuilles clients des sociétés d'affacturage selon leurs notations est contrastée. On observe ainsi une nouvelle progression de la part des contreparties très bien notées (3++, 3+ et 3) grâce à l'effet volume généré par la clientèle de grands comptes : au 31/12/2012, celle-ci représente 15,6 % des engagements recensés au SCR contre 12,7 % un an plus tôt.

Néanmoins, une légère dégradation des portefeuilles est perceptible, sans impact en solvabilité puisqu'elle concerne essentiellement les notations intermédiaires (4+ à 5+) affectées d'une pondération Bâle 2 neutre (100 %) : elle se traduit par un glissement manifeste des notations 4+ et 4, qui représentent 33,8 % des engagements recensés au 31/12/2012 (contre 41 % un an plus tôt) vers la notation 5+, dernier échelon avant l'application d'une pondération défavorable (150 %).

La part globale des expositions affectées d'une notation péjorative (5 à P) est en constante diminution depuis 2009 : de 24,9 % en 2009, cette part représente 18,3 % des engagements des factors recensés au SCR au 31/12/2012. Toutefois, cette évolution est à nuancer sur 2012 dans la mesure où la part des notations 5 diminue de 12,3 % à 11,4 % au profit notamment des notations 6 et P qui progressent légèrement. Les sociétés d'affacturage ont été confrontées en 2012 à une importante vague de dépôts de bilan d'entreprises de taille intermédiaire, qui a nécessité une reprise en main des contrats, voire un désengagement.

²³ Voir lexique.

Graphique 9
Répartition par cote de crédit Banque de France au 31 décembre 2012
 (en pourcentage)



Source : Banque de France – Service Central des Risques

2.4.2 Portefeuilles débiteurs

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 fin²⁴. 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 relations entre les sociétés d'affacturage et leurs assureurs-crédits sur les 3 derniers exercices sont demeurées très stables.

En revanche, les clauses contractuelles (franchises, plafonds d'indemnisation, assurances ligne à ligne ou en excédent de pertes) et les conditions tarifaires ont évolué. Pour des raisons de coûts, plusieurs factors ont opté pour une couverture moins large de leurs petits sinistres débiteurs, en repoussant les seuils unitaires et globaux de mises en jeu des indemnisations. D'autres ont engagé une réflexion sur l'évolution de la typologie de leur contrat d'assurance-crédit.

L'essentiel des contrats d'affacturage sont couverts par des assureurs-crédit et les décisions de financement des affactureurs sont fortement corrélées à la délivrance de ces couvertures. En règle générale, les arbitrages rendus par l'assureur-crédit emportent décision de financement. Pour l'adhérent, l'assurance-crédit et l'affacturage apportent une information sur la solvabilité des acheteurs, à travers un système de score. En l'absence d'assurance-crédit, le factor sera plus sélectif dans sa décision de refinancement de créances. Dans le cadre de contrats sans recours, l'encours non assuré correspond pour l'essentiel à des situations de dépassements de lignes accordés par le factor ou à un refus d'assurance.

Le risque de concentration sur les acheteurs n'est 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 portefeuilles acheteurs sont par construction plus diffus que les portefeuilles adhérents dans la mesure où l'adhérent en contrat avec le factor sera associé, par le biais des créances cédées à une multitude d'acheteurs, en 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.

²⁴ Voir lexique.

L'examen des 'top ten' acheteurs de l'ensemble des sociétés d'affacturage, dont l'encours global pèse au 31/12/2012 un peu plus de 4 GEUR (15,8 % des encours globaux de la profession)²⁵, confirme la prépondérance du secteur de la grande distribution (23,5 % des engagements des top ten) ainsi que du secteur automobile avec une part sensiblement équivalente (environ 23,6 % des top ten). Le secteur de la téléphonie pèse pour environ 8 % des encours analysés.

Enfin, on retrouve, par l'intermédiaire des sous-traitants et fournisseurs en contrat avec les factors, des groupes industriels de très bonne signature (3++ à 3).

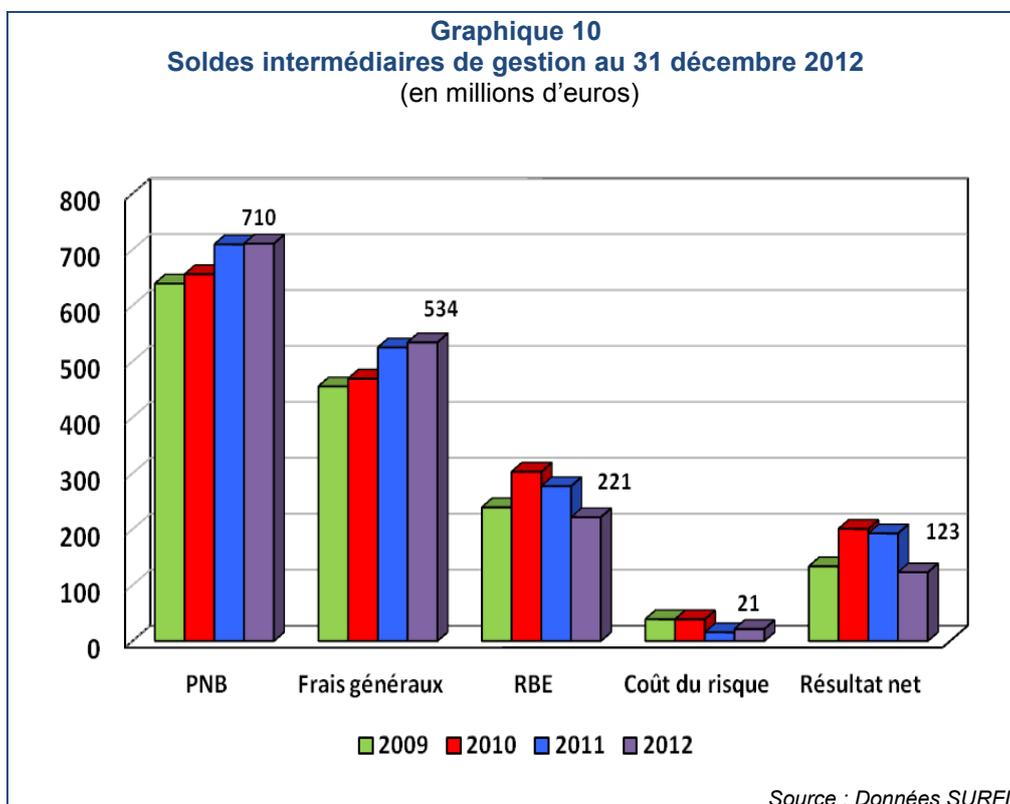
2.5 Résultats 2012 des sociétés d'affacturage

2.5.1 Le PNB est quasi-stable sur un an

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 dans Surfi au 31/12/2012. 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. 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 : leur impact sur les résultats est toutefois bien moindre en 2012 que sur les exercices passés, où plusieurs sociétés d'affacturage leaders avaient cédé leurs filiales étrangères ou fait l'objet d'importantes restructurations.



²⁵ L'examen des tops 20 des 6 principaux intervenants du marché seraient sans doute plus significatif en termes de concentration.

En dépit d'une progression du chiffre d'affaires de 8,9 % en 2012, le PNB global de l'ensemble des sociétés d'affacturage ressort quasi-stable sur un an : il s'établit à 710 MEUR au 31/12/2012, contre 709 MEUR en 2011.

Les niveaux historiquement bas des taux du marché interbancaire, EONIA et EURIBOR 3 mois (E3M), index de référence pour la profession, ont 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-. Un très bas niveau brut des taux courts a en effet mécaniquement un impact direct fortement négatif sur la rentabilité des factors. La quasi-totalité de l'échantillon de l'enquête considère d'ailleurs que l'évolution et le niveau des taux d'intérêt représente le facteur ayant le plus défavorablement impacté le PNB en 2012²⁶.

L'E3M s'est établi en moyenne en 2012 à 0,57 % contre 1,4 % en 2011. La tendance baissière s'est accentuée au cours du second semestre 2012 (0,28 % en moyenne) et se poursuit sur les premiers mois de l'année 2013 (0,21 % en moyenne entre janvier et avril 2013). En conséquence, la contribution des produits financiers au PNB des factors a fortement baissé en 2012. Leur part n'a jamais été aussi faible et s'élève au 31/12/2012 à 33,3 % du PNB agrégé²⁷ (contre 40,7 % au 31/12/2011). 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)²⁸.

Dans ce cadre, 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. 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 correspond 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.

2.5.2 L'évolution des taux de marge demeure orientée à la baisse

Le ratio PNB / chiffre d'affaires, indicateur de rentabilité de référence, poursuit une lente érosion depuis plusieurs exercices.

Le mix produit évolue très largement en faveur des opérations en mandat de gestion (gestion déléguée et rechargement de balance) 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.

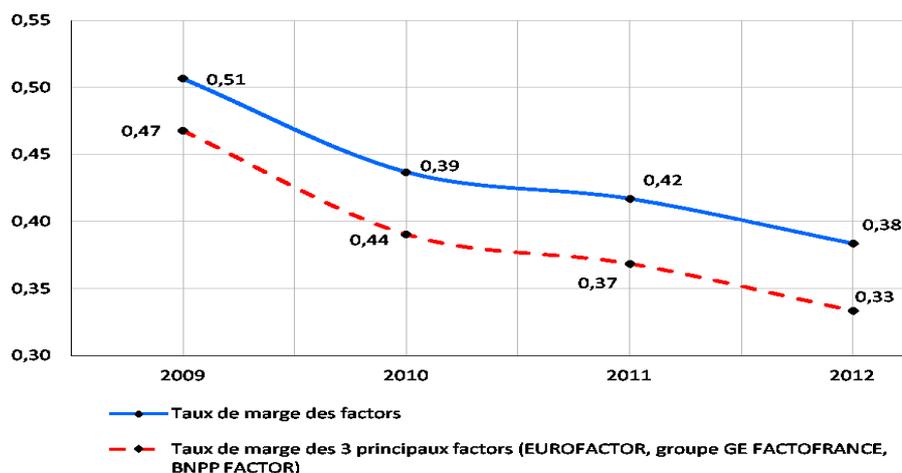
Aussi, l'érosion des marges des factors est avant tout une conséquence structurelle de la déformation des portefeuilles, imputable au type d'opérations engagées.

²⁶ Réponses à la question 6 du questionnaire affacturage.

²⁷ Cf. annexe 10.

²⁸ Cet effet est moins significatif en Allemagne par exemple où les règlements se font essentiellement par virement.

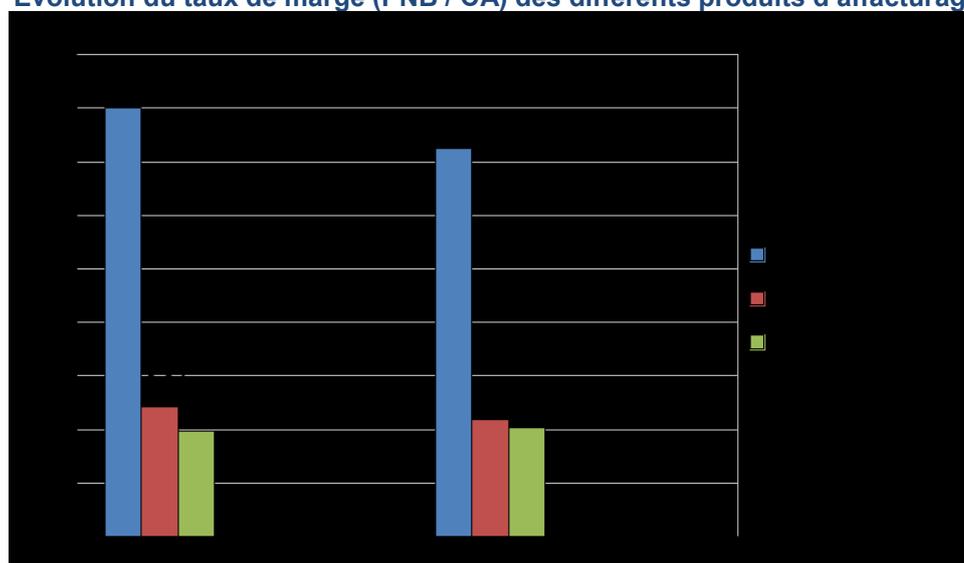
Graphique 11
Evolution des taux de marge des opérations d'affacturage au
31 décembre 2012
 (en pourcentage des encours)



Source : Données SURFI et questionnaire Affacturage

L'évolution en 2012 de la rentabilité des contrats d'affacturage classique n'a pas permis d'infléchir la tendance baissière due à l'effet volume. Au contraire, les taux de marge de ces contrats enregistrent, en moyenne, une dégradation encore plus marquée.

Graphique 12
Evolution du taux de marge (PNB / CA) des différents produits d'affacturage



Source : Données SURFI et questionnaire Affacturage

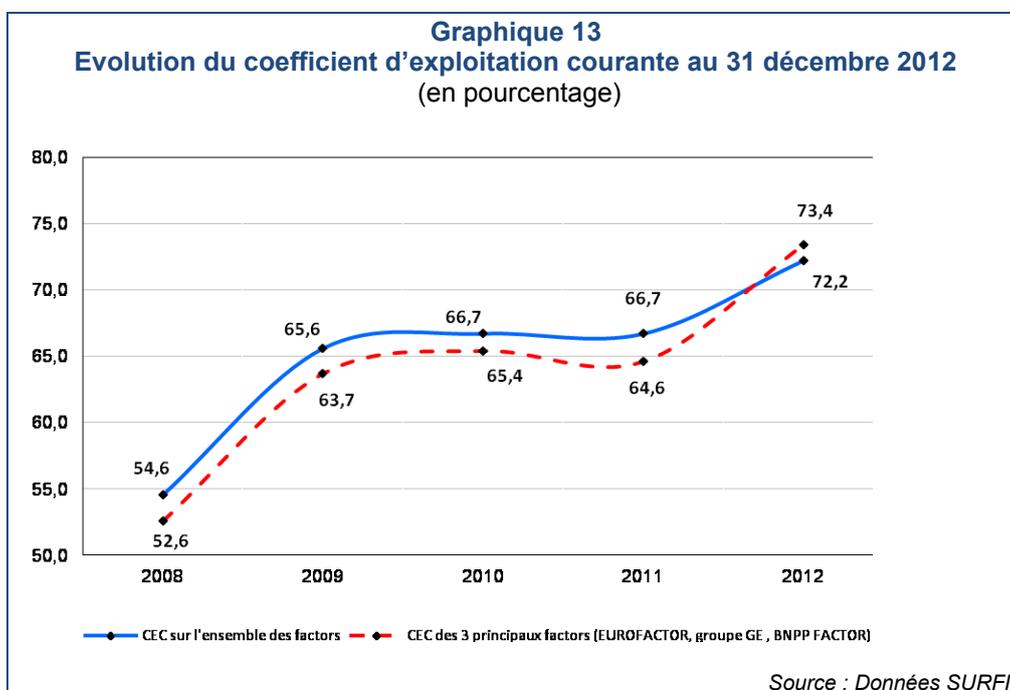
Dans un contexte de rareté des liquidités, les marges des factors ont subi dès le troisième trimestre 2011 la dégradation des conditions de refinancement et le surcoût du spread de liquidité répercuté par les maisons mères. Pour compenser la chute des taux et le durcissement des conditions de refinancement, 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, d'autant plus aisément que les clients des factors ont pu bénéficier des niveaux historiquement bas de l'index EURIBOR 3 mois.

Cependant, sur un marché fortement concurrentiel où les résiliations de contrats sont très majoritairement à l'initiative de l'adhérent, le repricing s'avère commercialement plus délicat sur le stock de contrats.

L'évolution globale des frais généraux est contenue (+ 1,7 % sur un an). Malgré la progression des volumes de créances achetées, les effectifs du secteur sont quasi-stables sur un an (-0,5 %). Cette stabilité est à mettre en lien avec les différentes restructurations observées en 2012 sur le secteur. Cette bonne maîtrise générale des frais généraux traduit néanmoins des situations très contrastées d'un facteur à l'autre.

Les principales variations observées au niveau agrégé restent imputables aux charges informatiques, en lien avec les déploiements et migrations des différents projets informatiques en cours.

Au final, le coefficient d'exploitation courante moyen de l'ensemble de sociétés d'affacturage, tel qu'il ressort des déclarations Surfi, marque une nette dégradation : il s'établit à 72,2 % au 31/12/2012 contre 66,7 % un an plus tôt.



Hormis deux établissements, tous les niveaux de coefficient d'exploitation courante (CEC) sont orientés à la hausse. Ces dégradations des coefficients d'exploitation courante sont en grande partie liées au coût des restructurations informatiques et devraient être ponctuelles.

Malgré une évolution très modérée du coût du risque global²⁹ qui se maintient à un niveau historiquement faible pour la profession (0,011 % du chiffre d'affaires, soit très en deçà des standards acceptables de la profession à 0,03 %), le résultat net global enregistré par les sociétés d'affacturage est en forte baisse : il se situe au 31/12/2012 à 122,8 MEUR contre 192,4 MEUR au 31/12/2011. Cette baisse s'explique en grande partie par les produits exceptionnels enregistrés en 2011, consécutifs à des ventes de filiales. Ces produits sont en chute sur l'exercice 2012.

²⁹ Voir infra.

Seuls 4 facteurs clôturent l'exercice 2012 par un résultat net en progression.

Plus généralement, la rentabilité globale des facteurs, filiales de groupes bancaire ou industriel, a pu être affectée à partir de 2012 par les choix de gestion de leurs groupes d'appartenance. Ces choix ont impliqué des décisions de refacturation des maisons mères aux filiales pour des investissements sur les fonctions informatiques et support, la comptabilisation de provisions statistiques dans les comptes des filiales, sans lien avec la sinistralité enregistrée par la société d'affacturage ou encore des décisions de restructuration du refinancement.

3. Analyse des risques

3.1 Couverture du risque de crédit et risques opérationnels ; coût du risque

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) revêt 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 sur présentation de justificatifs et 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.

Le fonds (ou dépôt) de garantie est proportionnel à l'encours global confié par l'adhérent ; selon les déclarations Surfi, il varie en moyenne de 2,5 % à 17 % de l'encours financé : il se constitue progressivement et est susceptible 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...). Il s'accompagne en général d'un seuil minimum déterminé au démarrage du contrat ou à l'occasion d'avenant de révision. Le fonds de garantie peut aussi être fixé contractuellement en fonction d'un volume d'affaires confié préalablement défini.

Il ressort sur les 3 derniers exercices une très grande stabilité de la taille des fonds de garantie, en proportion des encours portés par les sociétés d'affacturage.

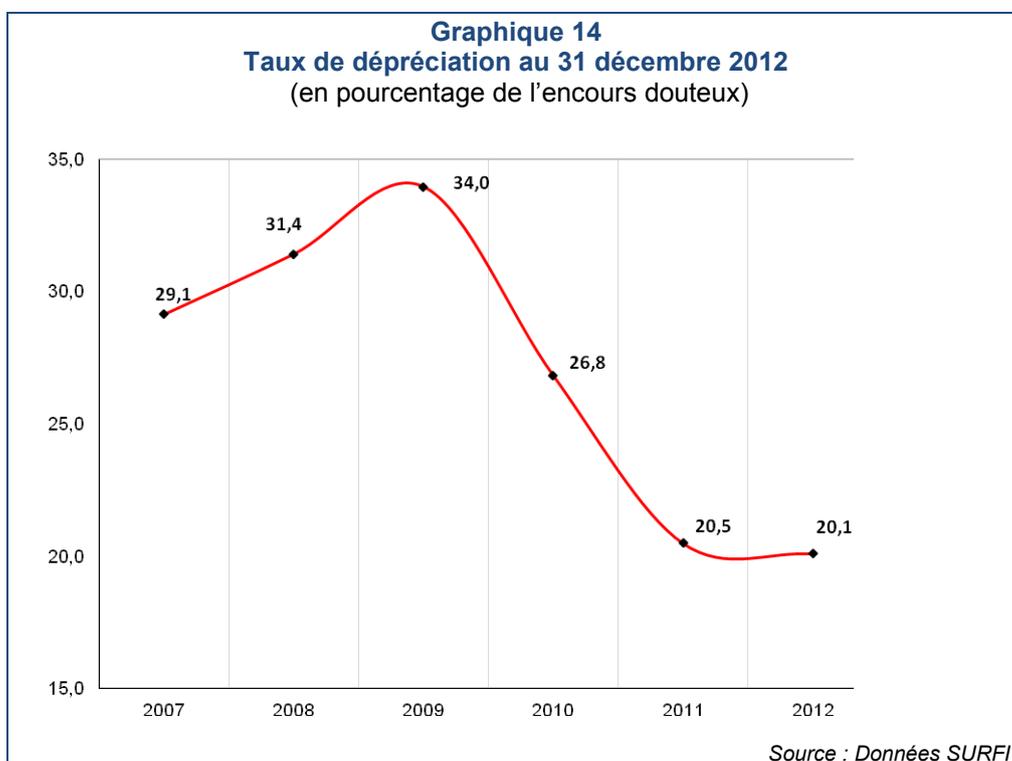
Le compte indisponible correspond à la rétention de financement appliquée sur les factures acquises, après la mise en place du fonds de garantie. Figurent dans ce compte indisponible, les factures non approuvées par l'assureur crédit, les factures non-conformes (erreur de TVA, litiges...) ou encore les factures 'définancées' en raison de retards de règlement. A 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.

En fonction de la complexité de gestion du contrat, **d'autres (sous)-comptes de réserve** peuvent le cas échéant être mises en place. Leur objet est en général strictement cantonné et peut revêtir de multiples formes. Leur objet peut être par exemple le paiement des privilèges (Urssaf, Trésor...) ou le paiement des remises et escomptes de fin d'année.

Pour les principaux intervenants du marché, l'ensemble des encours de passif non financés représente entre 19 et 30 % de leurs créances commerciales.

En conséquence, les taux de provisionnement observés au sein de la profession sont en règle générale relativement faibles. Ils tiennent compte des retenues de garanties, des rétentions de financement, des sûretés personnelles et des indemnisations des assureurs crédit susceptibles d'être mises en œuvre en diminution du risque de crédit brut des sociétés d'affacturage.

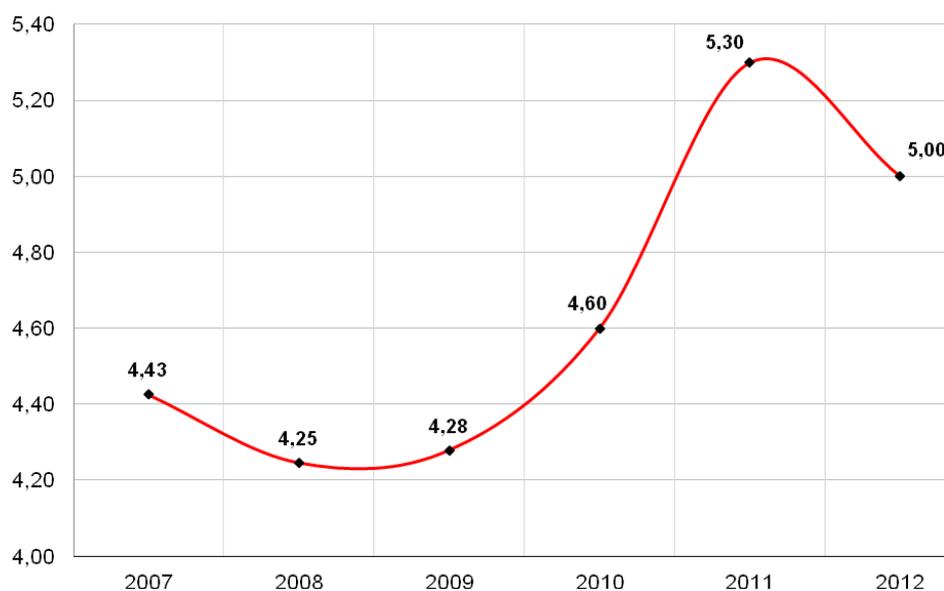
Le taux de provisionnement de l'ensemble des factors est en baisse constante depuis 2009 et s'établit au 31/12/2012 à 20,1 % de l'encours douteux. Les dernières enquêtes sur place du SGACPR avaient en règle générale souligné la politique de provisionnement plutôt prudente des sociétés d'affacturage, tout en mettant l'accent sur la fréquence de réactualisation du niveau de provisionnement des dossiers contentieux.



La courbe du taux de créances douteuses brutes de l'ensemble des sociétés d'affacturage s'infléchit pour la première fois depuis 4 ans pour s'établir au 31/12/2012 à 20,1 % de l'encours clientèle brut (contre 20,5 % fin 2011). L'encours douteux au 31/12/2012 représente en volume 1,36 GEUR contre 1,39 GEUR un an plus tôt. Cette inversion de tendance globale masque néanmoins des situations individuelles contrastées.

L'évolution générale observée sur l'exercice 2012 s'explique essentiellement par la sortie du risque en Espagne sur les secteurs de la santé publique et de l'énergie réalisée par plusieurs acteurs.

Graphique 15
Taux de créances douteuses au 31 décembre 2012
 (en pourcentage de l'encours)



Source : Données SURFI

Les causes de la progression continue sur les derniers exercices du taux de créances douteuses de l'ensemble de la profession étaient dans une large mesure imputables aux modalités d'enregistrement comptable.

Le coût du risque net³⁰ s'élève à 21,3 MEUR au titre de l'année 2012, soit 3 % du PNB global de la profession. Il était de 22,1 MEUR un an auparavant (3,2 % du PNB). Les situations individuelles sont très contrastées, mais contrairement à l'exercice 2011 aucune société d'affacturage ne se trouve en 2012 en situation de reprise de provisions nette.

Les comparaisons entre facteurs sont également rendues délicates par le fait que le coût du risque global ne rend pas compte des partages de risque pouvant exister avec les maisons mères sur certaines opérations spécifiques, ni le coût des assurances crédit contractées contre les risques de défaillance des débiteurs. Les coûts de risque de chaque entité impliquent par ailleurs des choix de gestion qui découlent de politiques groupes.

Au global, les cas de pertes finales³¹ consécutives à la défaillance d'une contrepartie se chiffrent à 24,1 MEUR (contre 12,9 MEUR en 2011), provenant pour 2/3 de la défaillance d'adhérents (contre 47,3 % en 2011) et pour 1/3 de la défaillance des débiteurs (contre 52,7 % en 2011). Hormis certains facteurs qui bénéficient de contre garantie de leur maison mère, le risque cédant reste dans une très large mesure à la charge des facteurs.

Bien que le risque cédant soit majoritaire et devrait concerner à priori les contrats avec recours (pour l'essentiel en mandat de gestion), il ressort pourtant des déclarations des facteurs que les pertes finales sont imputables pour 90 % aux opérations en affacturage classique. Seuls 10 % des montants déclarés porte sur des opérations en gestion déléguée.

³⁰ Tel qu'il ressort des extractions des comptes de résultat Surfi et qui représente l'ensemble des dotations nettes aux provisions.

³¹ Ces pertes sont provisionnées et peuvent survenir de dossiers antérieurs à l'exercice 2012.

La sinistralité 'pure'³² déclarée sur les adhérents dans les opérations en affacturage classique souligne surtout la difficulté à appréhender le risque final : dans les faits, la dichotomie entre opérations sans recours et avec recours n'est pas toujours clairement établie. L'apparition de risques sous-jacents dans la relation adhérent/acheteur (risques de dilution et de non-valeur des créances cédées au factor) peut engendrer l'annulation des approbations sur un acheteur : dès lors l'assurance crédit devient inopérante pour toutes les factures cédées postérieurement et sur un même encours acheteur, des factures peuvent être garanties et d'autres non. Il existerait par ailleurs un lien entre le risque adhérent et le risque procédural : par exemple, il est fréquent que les débiteurs revendiquent un litige dès que l'adhérent se retrouve en défaut.

Si le nombre de cas de défaillances provenant des débiteurs est plus important (en lien avec l'atomicité des portefeuilles), les pertes finales nettes de garanties sont moins importantes en montant, du fait des mises en jeu des assurances crédit qui concernent majoritairement la couverture des risques acheteurs. Les indemnités mises en jeu au titre de la garantie sur les risques acheteurs s'élèvent ainsi à près de 5 MEUR en 2012, contre 3,3 MEUR en 2011. Les appels à garantie ont concerné -à divers degrés - quasiment tous les factors, à l'exception de deux intervenants notables.

Les pertes opérationnelles totales s'élèvent en 2012 à 13,1 MEUR (1,8 % du PNB global) contre 10,8 MEUR en 2011 (1,5 % du PNB global). Le risque opérationnel constitue avec le risque de crédit le principal facteur de vulnérabilité des sociétés d'affacturage. D'une manière générale, les pertes finales de nature opérationnelle sont régulièrement requalifiées en 'risque frontière' du risque opérationnel correspondant et intégrées directement en risque de crédit.

La fraude externe est le risque majeur du métier affacturage. Elle représente 75 % des pertes opérationnelles totales enregistrées en 2012 et pèse au global pour près de 10 MEUR. Elle prend la forme de cession de fausses factures, de non-restitution de règlements directement reçus par l'adhérent 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 (sondages téléphonique, analyses post-mortem, outils de détection des flux atypiques...).

Les défauts d'exécution (erreurs de saisie, application de mauvaises procédures, failles d'organisation) représentent le second risque opérationnel générateur de pertes du métier affacturage.

Les incidents liés aux dysfonctionnements des systèmes d'information sont encore nombreux, mais leurs impacts financiers sont en règle générale très faibles. Dans ce cadre, les contrôles permanents des habilitations informatiques et des comptes à fort privilèges doivent être renforcés. Par ailleurs, à l'occasion des enquêtes sur place, les sociétés d'affacturage sont invitées à se doter en propre d'une cartographie de leur système d'information ainsi que d'un plan de secours informatique permettant d'assurer la continuité de leur exploitation. Lorsque la maintenance et la production des moyens informatiques sont déléguées aux maisons mères, ces prestations doivent faire l'objet d'une contractualisation et être conformes aux règles régissant l'encadrement des prestations essentielles intra-groupe.

³² Hors effet des reprises sur provisions.

D'une manière plus générale, le risque de défaillance des prestataires externes peut s'avérer majeur pour certains factors et ne doit pas être sous-estimé.

Le recours à des prestataires externes peut couvrir des prestations très diverses telles la saisie et la numérisation des factures et des moyens de paiement, les signatures électroniques, l'affectation des règlements, l'assurance crédit, l'édition, la relance et la gestion contentieuse.

LEXIQUE

Acheteur :

Débiteur du client (adhérent).

Adhérent :

Client du factor (vendeur).

Affacturation ou « factoring » :

L'affacturation est une convention par laquelle l'adhérent transfère³³ la propriété de ses créances commerciales à une société d'affacturation qui assure l'un ou plusieurs des services suivants :

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

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

Affacturation domestique :

Factures sur des débiteurs nationaux.

Affacturation avec ou sans recours :

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

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

Affacturation en gestion déléguée (ou non géré) ou Mandat de gestion :

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

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

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

Affacturation inversé ou reverse factoring :

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

Approbaton :

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 règle générale, le montant de la réassurance est légèrement supérieur à celui du total des factures acquises pour avoir une marge permettant de répondre rapidement aux adhérents. En cas de non paiement par le débiteur, le factor reçoit une indemnisation tenant compte d'une franchise et d'un abattement proportionnel au montant dû.

³³Ce 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 ».

Cédant :

Entreprise ayant conclu un contrat d'affacturage avec un Factor.

Chiffre d'affaires (factoré ou affacturé) :

Total des factures acquises au cours d'une période déterminée.

Commingling :

Risque (pour les contrats non notifiés essentiellement³⁴) qui correspond aux règlements directs qui échapperont au factor en cas de défaut du cédant entre la notification des débiteurs et le moment où ces derniers vont effectivement rediriger leurs règlements vers le factor. Il s'agit donc d'un risque de fraude sur la réalité des créances cédées.

Commission d'affacturage :

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

Commission de financement :

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

Compte courant disponible :

Montant du financement accordé, immédiatement exigible par l'adhérent.

Compte courant indisponible (ou compte de réserve) :

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

Compte dédié (affacturage confidentiel) :

Compte mis en place chez l'adhérent lui permettant d'enregistrer (et donc d'isoler) les règlements reçus des clients au bénéfice du factor. Doit faire l'objet d'une convention indiquant notamment qu'un tel type de compte ne peut faire l'objet que de dépôts de la part de l'adhérent. Un compte dédié fait l'objet d'une extourne quotidienne vers le compte bancaire du factor.

Contrat sans recours :

Contrat dans lequel une garantie de bonne fin est octroyée à l'adhérent ce qui conduit le factor à supporter le risque d'insolvabilité du débiteur. (*Par opposition : contrat avec recours*).

Créances approuvées :

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

Dailly (créance) :

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

Débiteur/ tiré :

Ancien nom de l'acheteur (débiteur du client).

Délégation de police d'assurance :

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

³⁴ Dans les autres cas : en cas d'erreur de paiement de la part du débiteur.

Dépôt de garantie :

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

Dilution (risque de) :

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

Encours comptable de créances acquises :

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

Factor :

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

Financement :

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

Financement de stocks (Asset Based Lending) :

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

Floor plan :

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

Cette pratique est courante dans le secteur automobile.

Le contrat intègre généralement :

- une opération d'affacturage entre le factor et le constructeur aux termes de laquelle ce dernier cède au factor les factures émises au nom des concessionnaires correspondant à l'acquisition des véhicules,
- une opération de financement conclue entre le factor et chaque concessionnaire, aux termes de laquelle la société accorde à ce dernier des délais complémentaires de paiement adaptés au rythme d'écoulement de ses stocks.

Forfaitage ou Forfaiting :

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

Full factoring ou old-line factoring :

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

Garantie de bonne fin :

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

Import (opérations d'affacturage import) :

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

Mention de subrogation :

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

Notification :

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

Rechargement de balance (Invoice Discounting) :

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

Reprise en main :

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

RNA (Règlements non affectés) :

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

Rotation :

Nombre de jours entre l'émission de la facture et son paieement.

Subrogation :

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

Suivi informatique des règlements :

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

Syndication :

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

Annexe 1 Répartition des risques sectoriels des factors en 2012 (engagements mobilisés)

Secteurs d'activité	décembre 2012 (en millions d'euros)
	4130,
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	4
Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	844,4
Industrie automobile	823,3
Industries alimentaires	789,7
Programmation, conseil et autres activités informatiques	679,1
Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	648,9
Métallurgie	540,2
Industrie chimique	530,5
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	530,3
Fabrication de boissons	435,4
Industrie du papier et du carton	404,8
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	404,5
Fabrication d'équipements électriques	377,5
Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	375,8
Activités liées à l'emploi	364,7
Travaux de construction spécialisés	341,3
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	325,3
Transports terrestres et transport par conduites	287,8
Transports aériens	275,9
Fabrication d'autres matériels de transport	248,9
Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager	244,8
Fabrication de machines et équipements n.c.a.	240,5
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	200,3
Imprimerie et reproduction d'enregistrements	194,8
Entreposage et services auxiliaires des transports	172,9
Réparation et installation de machines et d'équipements	167,0
Industrie pharmaceutique	143,6
Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération	139,3
Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles ; fabrication d'articles en vannerie et sparterie	128,8
Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	118,7
Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	117,8
Publicité et études de marché	115,2
Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite	111,2
Autres industries manufacturières	110,3
Fabrication de meubles	109,6
Fabrication de textiles	106,8
Enquêtes et sécurité	104,9
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	104,0
Industrie de l'habillement	94,2
Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques	81,0
Édition	71,6
Activités de location et location-bail	64,4
Génie civil	57,6
Télécommunications	39,0
Services d'information	38,1
Enseignement	37,0
Industrie du cuir et de la chaussure	28,4
Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision ; enregistrement sonore et édition musicale	26,3
Recherche-développement scientifique	20,6
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	20,2
Construction de bâtiments	19,3
Transports par eau	19,3
Culture et production animale, chasse et services annexes	18,4
Activités sportives, récréatives et de loisirs	16,9
Autres industries extractives	15,0
Activités immobilières	13,9
Activités pour la santé humaine	12,9
Sylviculture et exploitation forestière	7,9
Activités créatives, artistiques et de spectacle	7,3
Restauration	6,7
Action sociale sans hébergement	6,7
Autres services personnels	4,5
Activités juridiques et comptables	2,5
Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance	2,0
Activités des organisations associatives	1,5
Collecte et traitement des eaux usées	1,5
Divers	7,9
Total	1673
Total	2,4
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 2012

Secteurs d'activité	Crédits bancaires factors (en millions d'euros)	Crédits bancaires < 1 an (en milliards d'euros)	%
Agriculture, sylviculture et pêche (AZ)	27,5	4,3	0,6
Toutes industries (BE)	8 385,4	22,4	37,4
Construction (F)	418,2	7,7	5,4
Commerce (G)	4 434,6	31,7	14,0
Transports et entreposage (H)	756,8	2,8	27,0
Hébergement et restauration (I)	7,8	2,1	0,4
Information et communication (J)	854,2	2,6	32,9
Activités financières et d'assurance (K)	113,2	15,2	0,7
Activités immobilières (L)	13,9	17,1	0,1
Soutien aux entreprises (MN)	1 551,1	11,4	13,6
Enseignement, santé humaine, action sociale et autres services (PS)	134,4	2,7	5,0
TOTAUX	16 697,2	120,0	13,9
Source : Service Central des Risques - Banque de France			

Annexe 3
Délais clients moyens (en jours) par secteurs pour l'année 2011

Secteurs en NAF 17	2011	2010
Agriculture, sylviculture, pêche	47,9	50,9
Fabrication des denrées alimentaires	38,5	38,5
cokéfaction et raffinage	50,6	50,8
Fabrication d'équipements électriques, électroniques et informatiques	64,7	68,8
Fabrication de matériels de transport	50,2	52,4
Fabrication d'autres produits industriels	61,5	64,1
Industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets	64,4	63,8
Construction	62,7	64,2
Commerce	26,8	28,2
Transports et entreposage	54,7	56,0
Hébergement et restauration	4,3	4,9
Information et télécommunication	77,4	81,0
Activités immobilières	26,1	26,0
Services aux entreprises	76,4	78,4
Autres activités de services	30,9	33,1
Source : Banque de France - Extrait du Rapport annuel de l'observatoire des délais de paiement 2012		

Annexe 4 Nombre de défaillances des entreprises

Le nombre de défaillances augmente en 2012

- Sur l'année 2012, le nombre de défaillances s'est élevé à 61 214, soit une hausse de 2,7 % par rapport à 2011. (Cf. tableaux et graphique 1)
- Selon les données encore provisoires, à fin janvier 2013 la progression du nombre de défaillances en cumul sur 12 mois serait moins forte, à + 1,3 %. (Cf. graphique 2 et tableaux)

Tous les secteurs sont concernés

- Les augmentations les plus fortes du nombre de défaillances sur un an s'observent dans le transport et les activités immobilières (respectivement + 11,6% et + 11,1%). L'industrie et le secteur de l'information et communication sont moins touchés (+ 0,7%). (Cf. tableau A)

Les défaillances affectent également tous les types d'entreprises

- En 2012, la hausse du nombre de défaillances s'observe dans toutes les catégories d'entreprises, pour les PME (+ 2,2%) comme pour les ETI et les grandes entreprises + 9 unités légales. (Cf. tableau B)

Les encours de crédits des entreprises défaillantes représentent 0,5 % du total des encours de crédit déclarés au service central des Risques de la Banque de France. Cette part, pour les PME, est près de trois fois plus élevée (Cf. graphiques 3 et 4)

Secteur d'activité	Cumul 12 derniers mois ^a (données brutes)				Glissement 3 mois cvs-cjo ^b		Données mensuelles cvs-cjo		
	Déc. 11	Déc. 12	Déc. 12/Déc. 11	Jan. 13 prov.	Jan. 13/Jan. 12	Déc. 12	Oct. 12	Nov. 12	Déc. 12
Ensemble^c	59 594	61 214	2,7 %	60 888	1,3 %	2,8 %	5 384	4 873	5 613
Agriculture, sylviculture et pêche (AZ)	1 247	1 240	-0,6%	1 233	-2,5 %	7,2 %	114	104	103
Industrie (BE)	4 629	4 660	0,7%	4 604	-2,0 %	8,8 %	409	371	464
Construction (FZ)	15 527	15 720	1,2%	15 611	0,1 %	4,1 %	1 347	1 189	1 587
Commerce ; réparation automobile (G)	13 442	13 679	1,8%	13 662	0,8 %	2,9 %	1 215	1 134	1 199
Transports et entreposage (H)	1 808	2 017	11,6%	1 992	8,7 %	4,2 %	174	167	178
Hébergement et restauration (I)	6 825	7 253	6,3%	7 296	6,3 %	8,2 %	653	637	665
Information et communication (JZ)	1 547	1 558	0,7%	1 528	-3,8 %	0,2 %	133	120	129
Activités financières et d'assurance (KZ)	1 150	1 169	1,7%	1 136	-3,5 %	0,6 %	91	93	102
Activités immobilières (LZ)	1 885	2 094	11,1%	2 106	11,4 %	7,9 %	195	179	209
Soutien aux entreprises (MN)	6 344	6 544	3,2%	6 477	1,5 %	1,9 %	583	529	581
Enseignement, santé, action sociale et service aux ménages (P à S)	5 088	5 179	1,8%	5 146	0,4 %	3,6 %	451	438	452

Source : Banque de France – Base Fiben. Données disponibles fin février 2013

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

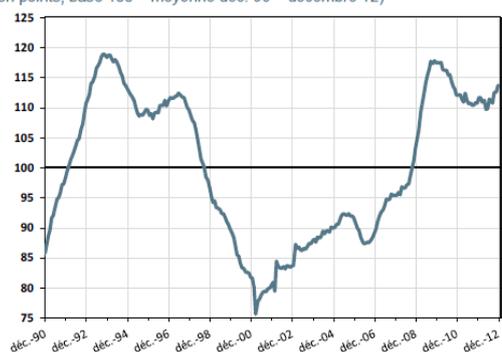
^b Cumul des trois derniers mois comparé au cumul des trois mois précédents

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

1 – Indice de défaillance

Cumul sur les douze derniers mois
déc. 90 à décembre 12

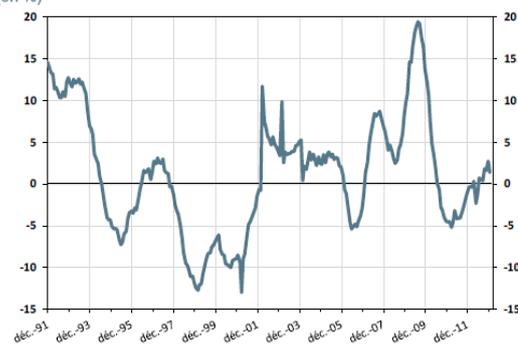
(en points, base 100 = moyenne déc. 90 – décembre 12)



2 – Évolution du nombre de défaillances

Glissement annuel du cumul sur douze mois
déc. 91 à décembre 12 – janvier 13 provisoire

(en %)



Source : les défaillances d'entreprises – STAT INFO Banque de France – janvier 2013

INDEX DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1 : Rapport 2012 de l'Observatoire des délais de paiement	6
GRAPHIQUE 2 : Evolution du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage	9
GRAPHIQUE 3 : Variation annuelle de la production des sociétés d'affacturage	10
GRAPHIQUE 4 : Evolution de l'encours de créances acquises au 31 décembre 2012	11
GRAPHIQUE 5 : Répartition de l'activité par type d'opérations en 2012	12
GRAPHIQUE 6 : Nombre d'adhérents au 31 décembre 2012	15
GRAPHIQUE 7 : Ancienneté des relations avec les adhérents au 31 décembre 2012	16
GRAPHIQUE 8 : Répartition du nombre de contrats et des encours en fonction du CA des adhérents au 31/12/2012	16
GRAPHIQUE 9 : Répartition par cote de crédit Banque de France au 31 décembre 2012	19
GRAPHIQUE 10 : Soldes intermédiaires de gestion au 31 décembre 2012	20
GRAPHIQUE 11 : Evolution des taux de marge des opérations d'affacturage au 31 décembre 2012	22
GRAPHIQUE 12 : Evolution du taux de marge (PNB / CA) des différents produits d'affacturage	22
GRAPHIQUE 13 : Evolution du coefficient d'exploitation courante au 31 décembre 2012	23
GRAPHIQUE 14 : Taux de dépréciation au 31 décembre 2012	25
GRAPHIQUE 15 : Taux de créances douteuses au 31 décembre 2012	26



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