



ANALYSES ET SYNTHÈSES



Enquête affacturage 2014

SOMMAIRE

1.	CONTEXTE ÉCONOMIQUE GÉNÉRAL	7
1.1	Contexte économique national en 2014	7
1.1.1	La diminution tendancielle des délais de paiement s'accompagne de disparités sectorielles	7
1.1.2	Une amélioration légère mais précaire se dessine en 2014	8
1.2	L'affacturage : un élément de réponse à l'accès au crédit des entreprises	8
1.2.1	Délais de paiement et défaillances des entreprises	8
1.2.2	L'affacturage, une solution aux besoins de financement des entreprises	9
1.2.3	De nouveaux acteurs : l'élargissement en termes de secteurs et de créances	9
2.	ACTIVITÉS ET RÉSULTATS DES SOCIÉTÉS D'AFFACTURAGE	10
2.1.	Panorama du marché français : une forte croissance des opérations d'affacturage (+13,9 %)	10
2.1.1.	Une nette accélération en 2014	10
2.1.2.	Qui s'explique essentiellement par la signature de quelques contrats d'envergure	12
2.2.	L'international : un axe de développement des intervenants du marché français de l'affacturage	13
2.2.1.	Comparaisons internationales	13
2.2.2.	Une forte progression des opérations à l'international en 2014	13
2.3.	L'offre de produits des sociétés d'affacturage	14
2.3.1.	Le poids des opérations en mandat de gestion continue de se renforcer	14
2.3.2.	Une offre de produits qui s'adapte aux spécificités des demandes de la clientèle	16
2.4.	Typologie des portefeuilles	17
2.4.1.	Typologie des portefeuilles adhérents	18
2.4.2.	Typologie des portefeuilles acheteurs	22
2.5.	La rentabilité d'exploitation	23
2.5.1.	Un produit global d'exploitation 2014 en légère baisse	23
2.5.2.	La rentabilité des opérations d'affacturage est affectée par une pression concurrentielle accrue et la déformation du mix produits	25
2.5.3.	Un coefficient d'exploitation moyen stable en 2014	27
2.6.	Un coût du risque en nette baisse	27
2.6.1.	Un coût du risque très faible en proportion du PNB et des encours financés	27
2.6.2.	Des pertes finales brutes en diminution notable	28
2.7.	Le résultat net	28
3.	GESTION DES RISQUES ET SUJETS RÉGLEMENTAIRES	29
3.1.	Gestion des risques	29
3.1.1.	La solvabilité	29
3.1.2.	Le risque de crédit	29
3.1.3.	Le refinancement et le risque de liquidité	32

3.1.4.	Le risque opérationnel	33
3.1.5.	Un risque de change limité	34
3.2.	Le dispositif de contrôle interne	34
3.2.1.	La lutte anti-blanchiment	34
3.2.2.	Le dispositif de contrôle permanent	34
3.3.	Les sociétés d'affacturage face aux problématiques liées à la mise en place de la « CRD IV » et du « CRR »	35
3.3.1.	Bilan de la période « d'opt out » pour le statut de société de financement	35
3.3.2.	Les sociétés d'affacturage face aux conséquences réglementaires liées aux statuts d'ECS et de SF	36
3.3.2.1	Le passeport européen	36
3.3.2.2	Les nouvelles normes de liquidité LCR et NSFR	37
3.3.2.3	Le refinancement Banque centrale	38
3.3.3.	La mise en conformité des sociétés d'affacturage à la définition européenne d'établissement de crédit	38
3.3.4.	La surveillance prudentielle des sociétés d'affacturage sur base individuelle dans le cadre de la « CRD IV »	39
4.	L'ÉVOLUTION DE LA PONDÉRATION DES CRÉANCES D'AFFACTURAGE POUR LE CALCUL DU COEFFICIENT DE LIQUIDITÉ (COEF_LIQU)	40
	LEXIQUE	41
	ANNEXE 1	45
	ANNEXE 2	47
	INDEX DES GRAPHIQUES	48

Synthèse générale

L'activité 2014 des sociétés d'affacturage s'inscrit dans un contexte économique marqué par une légère diminution des retards de paiement en France

- D'une manière générale, les différents sondages et baromètres réalisés en 2014 par les cabinets d'étude font état en 2014 d'un raccourcissement des délais de paiement en France. Cette amélioration reste néanmoins insuffisante face à la vulnérabilité des TPE/PME en termes de besoins en trésorerie.
- Dans ce contexte, l'affacturage constitue une solution permettant de répondre aux problématiques de trésorerie et de financement des entreprises, reconnue comme telle par les pouvoirs publics dans leur volonté de dynamiser l'offre de financement globale à destination des TPE/PME.
- La profession a élargi son offre commerciale à destination de nouveaux secteurs et types de créances notamment les créances sur le secteur public et celles jusqu'alors exclues du financement en raison des spécificités de la facturation (BTP par exemple).

Le secteur de l'affacturage français enregistre en 2014 une forte progression de son activité qui s'explique essentiellement par la signature de quelques contrats d'envergure.

- Le marché de l'affacturage français se maintient au second rang européen avec une part de marché qui continue de progresser (15,2 % en 2014, contre 14,8 % en 2013). Il conserve également son troisième rang mondial (9,5 %, contre 9 % en 2013).
- Après trois années de ralentissement de son rythme de croissance, le chiffre d'affaires du marché de l'affacturage français progresse de +13,9 % en 2014 et s'élève à 225,1 milliards d'euros de créances achetées. L'affacturage est ainsi le seul métier de financement spécialisé qui connaît une nette accélération de sa croissance en 2014, qui s'explique cependant essentiellement par la réalisation de quelques opérations de montants élevés avec une clientèle de grands comptes. La croissance de l'activité s'est accompagnée d'un recentrage des canaux de distribution des facteurs sur les réseaux bancaires, au détriment des réseaux de courtiers ;
- Les contrats d'affacturage couvrent tout le spectre de la demande. La croissance des opérations d'affacturage reste marquée par une forte représentation des extrêmes : les TPE/PME¹ concentrent la très grande majorité des dossiers (95,7 % en 2014) tandis qu'une part très significative du chiffre d'affaires acheté est le fait de quelques clients grands comptes (1,6 % des dossiers en 2014).
- Sous l'effet volume de l'entrée en portefeuille de grands comptes, le poids des contrats en mandat de gestion se renforce (68,2 % du chiffre d'affaires du secteur), au détriment des contrats en affacturage classique (22,6 % du chiffre d'affaires). En outre, la taille des programmes s'élargit et la syndication se développe (8,2 % du chiffre d'affaires en 2014, contre 5,9 % en 2013).
- Les portefeuilles adhérents des facteurs progressent faiblement (+2,7 % sur un an). La part des contreparties très bien notées (3++, 3+ et 3) représente désormais 16,5 % des encours recensés au Service Central des Risques de la Banque de France (SCR) au 31/12/2014, sous l'influence de la progression des grands comptes dans les portefeuilles. La part globale des expositions affectées d'une notation négative (5 à P) est en constante diminution depuis 2009 (à l'exception de l'exercice 2013) pour atteindre 17,9 % des encours déclarés au SCR en 2014.

¹ Chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros

La rentabilité d'exploitation des sociétés d'affacturage progresse en 2014, soutenue par la baisse des frais généraux et la bonne maîtrise du coût du risque.

- Le produit global d'exploitation (PGE) de l'ensemble des sociétés d'affacturage (819 millions d'euros) ressort en baisse de 1,9 % sur l'exercice, en lien avec la diminution des taux de marge. En effet, le niveau très bas des taux d'intérêt en 2014 (EURIBOR 3 mois en moyenne à 0,2 %) a eu une incidence négative sur la rémunération des ressources à disposition des factors (fonds de garantie et comptes de réserve) ainsi que sur le niveau des commissions de financement.
- La tendance à l'érosion des marges se poursuit en 2014 pour s'établir au niveau de 0,30 %. Celle-ci résulte de l'évolution du « mix produit » (renforcement du poids des opérations en mandat de gestion), de la forte pression concurrentielle, ainsi que de la diminution du délai moyen de règlement des factures aux factors.
- Le coefficient d'exploitation moyen de la profession (67,69 % au 31/12/2014), reste stable sur l'exercice, témoin d'une bonne maîtrise des frais généraux. Par ailleurs, les factors ont réduit fortement leur coût du risque en 2014, en baisse de 4 points de pourcentage par rapport à 2013 (8,6 millions d'euros en 2014). Il représente ainsi 1,08 % du PGE.
- Au final, en dépit de la baisse du PGE, le résultat net agrégé des factors s'élève à 175,48 millions d'euros, en hausse de +27 % sur un an.

Des risques globalement bien maîtrisés

- Les principaux risques auxquels les sociétés d'affacturage sont exposées sont le risque de crédit et le risque opérationnel, en particulier la fraude externe. Ces risques sont réduits grâce à l'existence de garanties (assurances ou cautions) et surtout d'un dispositif de contrôle interne et de conformité qui évolue en permanence.
- En matière de liquidité, la majorité des factors dépend des ressources allouées par leur groupe d'appartenance. La mise en place de programmes de titrisation tend à se développer pour diversifier les sources de refinancement.

Les sociétés d'affacturage ont été partagées sur le choix du statut dans le cadre de la CRDIV (établissement de crédit spécialisé ou société de financement)

- Dans le cadre de la CRDIV, le bilan de la période d' « *opt out* » (choix entre les statuts d'établissement de crédit spécialisé ou de société de financement) montre un partage équilibré pour les factors entre ces deux statuts. Les leaders du marché ont dans l'ensemble conservé leur statut d'établissement de crédit afin de continuer à bénéficier du refinancement de la Banque centrale et du passeport européen. Les sociétés d'affacturage qui ont opté pour l'agrément de société de financement invoquent principalement les contraintes réglementaires de la CRDIV/CRR.

Étude réalisée par Soazic Rouault et Pierre Harguindeguy

Note méthodologique

La présente étude est fondée sur l'analyse des états comptables et prudentiels remis sur base individuelle par les sociétés d'affacturage à l'échéance du 31/12/2014 extraits du Système unifié de reporting financier (SURFI) ainsi que des réponses apportées à un questionnaire détaillé portant sur l'activité et la gestion des risques au cours de l'exercice 2014. Dans un cas, ont été substituées aux données SURFI, les données communiquées par l'établissement sur le périmètre économique de l'affacturage. Ces données établies selon le référentiel IFRS, ne sont pas totalement homogènes avec les données SURFI utilisées pour les autres factors. La principale différence concerne le coût du risque dans la mesure où il comprend des provisions collectives.

L'enquête a tenu compte également des informations communiquées lors des entretiens annuels de supervision ainsi que des évolutions éventuelles retracées dans les rapports de contrôle interne.

Certaines sources externes ont permis de recueillir des informations sur le contexte économique et la problématique du financement des PME : il s'agit principalement du rapport du conseil d'analyse économique sur le crédit aux PME (note n°18, décembre 2014), des études publiées par ALTARES sur les délais de paiement entre entreprises au premier semestre de 2014.

L'échantillon des établissements participant à l'enquête est composé de onze factors dont sept sont filiales d'un groupe bancaire et quatre de groupes industriels et commerciaux. Ils réalisent un chiffre d'affaires total de 225 milliards d'euros dont 82 % relèvent de factors filiales d'un groupe bancaire. Si la plupart de ces sociétés exercent l'activité de factor à titre exclusif, il faut noter que certains factors sont également actifs dans d'autres métiers (leasing, mobilisation de créances comme le préfinancement du CICE).

1. Contexte économique général

1.1 Contexte économique national en 2014

L'enquête 2014 s'inscrit dans un contexte économique marqué par une croissance faible accompagnée d'une légère amélioration des perspectives de progression du PIB en France pour 2015. Cependant, si les perspectives sur la demande domestique et étrangère en biens et services restent à un niveau dégradé d'après la dernière étude conjoncture dans l'industrie², le climat conjoncturel général se situe dans une zone plutôt favorable, atteignant un plus haut depuis mai 2011.

Cette amélioration relative du climat de confiance ne suffit pas à résoudre la problématique des délais de paiements auxquels sont confrontées les PME, ni celle de l'accès aux financements des besoins de trésorerie de court terme. Dans ce contexte, l'affacturage s'inscrit à part entière dans la volonté des pouvoirs publics de dynamiser l'offre de financement globale à destination des TPE-PME.

En dehors du crédit inter-entreprises, l'affacturage est la deuxième source de financement des besoins à court terme, derrière le découvert et devant la cession Dailly et l'escompte³. Les données du SCR disponibles à fin 2014 montrent que l'affacturage représente 7,07 % des concours bancaires de court terme. Cette part est stable par rapport au chiffre à fin décembre 2013 (7 %). L'affacturage représente aujourd'hui un encours financé de 30 à 32 milliards d'euros⁴ en provenance de 40 000 entreprises clientes.

1.1.1 La diminution tendancielle des délais de paiement s'accompagne de disparités sectorielles

Le crédit inter-entreprises, délais de paiement accordés par les entreprises dans le cadre de leurs relations client fournisseur, représente entre 600 et 700 milliards d'euros, soit environ un tiers de la richesse nationale.

D'après la dernière étude publiée par la Banque de France⁵, le délai moyen de règlement s'accroît d'un jour à 45 jours en 2013. Ce délai converge (alors qu'il s'agit d'une moyenne) vers le niveau maximum institué au 1^{er} janvier 2009 par la loi LME (45 jours fin de mois ou 60 jours calendaires). En tendance, cet indicateur décroît depuis l'année 2000, date à laquelle il affiche un pic à 55 jours. La hausse des délais de paiement est deux fois plus forte chez les PME (+2 %) que chez les grandes entreprises (+1 %) sur l'exercice 2013.

De fait, il n'apparaît pas que la situation dégradée de l'économie ait eu pour effet d'aggraver les délais de paiement ce qui placent la France dans une situation plutôt favorable par rapport à d'autres pays : Europe du Sud et Royaume-Uni se caractérisent par des retards de paiement élevés au premier semestre de 2014⁶.

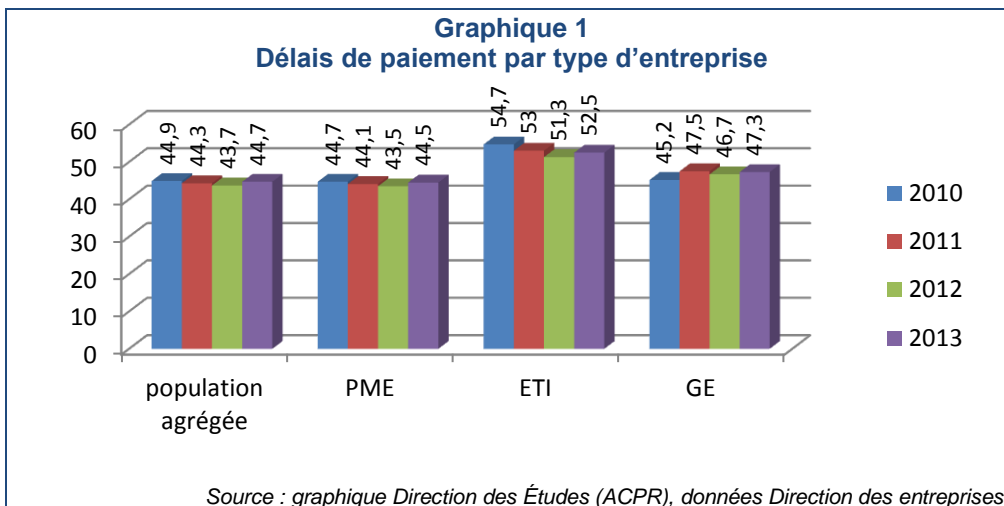
² Enquête mensuelle de conjoncture dans l'industrie, mai 2015, INSEE

³ Cf. données FIBEN et SCR sur la période 2009-2013.

⁴ Source : ASF

⁵ Bulletin n° 198- T4 2014

⁶ Comportements paiements des entreprises en France et en Europe au premier semestre 2014, Source : Altares.



Le graphique ci-dessus est construit par référence à une population constituée exclusivement d'entreprises, excluant l'État et les collectivités territoriales.

1.1.2 Une amélioration légère mais précaire se dessine en 2014

En 2014, les sondages réalisés par les instituts privés d'étude font état d'une amélioration en matière de retards de paiement mais insuffisante pour consolider la trésorerie des PME et TPE, les plus sensibles à ces retards.

De plus, le délai de règlement moyen des factures achetées par les factors représente un indicateur avancé du délai moyen de règlement dans l'économie. Or, les principaux factors constatent une réduction en 2014 du délai moyen de paiement. Ainsi, le DSO⁷ moyen en 2014 s'élève à 40,4 jours contre 42,7 jours en 2013 (-5,4 %) pour l'un des factors représentatif du marché. Ces chiffres peuvent s'interpréter comme une diminution des délais de règlement inter-entreprises, facteur qui pèse sur la rentabilité des factors mais est bénéfique aux PME.

Cette amélioration relative en 2014 ne peut suffire à enrayer la vulnérabilité des PME et en particulier des TPE dont la trésorerie limitée ne peut souvent financer le besoin en fonds de roulement. Souvent contraintes de régler leurs fournisseurs plus rapidement qu'elles ne reçoivent un règlement de leurs clients, elles sont confrontées à un besoin en fonds de roulement plus élevé que celui des ETI ou des grandes entreprises

De plus, selon l'étude ALTARES, malgré une amélioration en 2014, les retards de paiement sont repartis à la hausse au premier trimestre 2015.

1.2 L'affacturage : un élément de réponse à l'accès au crédit des entreprises

1.2.1 Délais de paiement et défaillances des entreprises

Les retards de paiement, notamment lorsqu'ils sont importants, constituent un facteur de défaillance des entreprises, associé à un risque d'effets en chaîne, une PME confrontée à un impayé risquant elle-même de ne pas honorer ses engagements fournisseurs, ce qui peut représenter un facteur de fragilité pour l'autre PME avec qui elle serait en relation d'affaires.

En 2014, une part significative des défaillances d'entreprises (62 586 au total contre 45 000 à 50 000 avant la crise de 2008) concernaient des très petites

⁷ Days Sales Outstanding

entreprises⁸. Ces chiffres traduisent une fragilité intrinsèque des TPE (fonds propres souvent insuffisants face aux aléas) qui les positionnent comme une clientèle potentielle de services d'affacturage.

1.2.2 L'affacturage, une solution aux besoins de financement des entreprises

De fait, le recours fréquent à la faculté de financement montre que ce service répond avant tout à un besoin de trésorerie immédiat.

En mars 2015, l'ASF a formulé des objectifs de 2 milliards d'euros de financements complémentaires sous forme d'affacturage, complétés par environ 10 milliards d'euros de financements en crédit-bail. Environ 12 000 entreprises sont concernées par cette offre. Cette volonté est relayée par les grands acteurs du marché qui prévoient de développer leur offre commerciale en direction des TPE.

Dans ce cadre, l'offre nouvelle de financements sous forme de *reverse factoring*, permettant sur demande d'un adhérent d'obtenir qu'un acheteur mobilise des factures auprès de sa banque et ainsi d'obtenir un taux d'escompte avantageux qui tient compte du flux global de factures financé et du risque propre que représente l'acheteur est particulièrement adaptée aux besoins des PME qui travaillent avec des grands comptes avec des délais de paiement souvent élevés.

L'affacturage présente l'avantage d'être accessible à toutes les entreprises, quelle que soit leur stade de développement et leur taille (PME, ETI, TPE, GC⁹).

1.2.3 De nouveaux acteurs : l'élargissement en termes de secteurs et de créances

La réduction des délais de paiement passe aussi par le développement d'une offre commerciale adaptée aux créances sur le secteur public (État, collectivités territoriales). En mars 2015, l'ASF a ainsi proposé d'ouvrir l'affacturage aux marchés publics en incorporant une option préalable aux appels d'offre en créant un fonds de garantie en cas de délais dépassant un certain seuil.

Le financement par les entreprises d'affacturage de créances, jusque-là exclues du financement en raison des spécificités de la facturation¹⁰, pourrait aussi à l'avenir faire l'objet de nouvelles offres commerciales : créances sur de nouveaux secteurs comme le BTP ou encore les créances sur l'industrie du cinéma et le numérique.

⁸ Cf. rapport ALTARES sur les défaillances des entreprises en 2014 : le nombre de défaillances des entreprises employant un ou deux salariés augmente de 18 % en 2014.

⁹ Grand Compte.

¹⁰ Cf. créances sur des prestations en cours de réalisation

2. Activités et résultats des sociétés d'affacturage

2.1. Panorama du marché français : une forte croissance des opérations d'affacturage (+13,9 %)

2.1.1. Une nette accélération en 2014

Pour mémoire, sur les exercices 2012 et 2013, l'affacturage demeurait le seul métier de financement spécialisé dont l'activité était en croissance¹¹. **En 2014, si l'activité des établissements spécialisés renoue avec une croissance faible ou modérée, l'affacturage est le seul métier de financement spécialisé qui connaît une nette accélération de sa croissance.**

En effet, après deux années de recul, les investissements en crédit-bail mobilier retrouvent une croissance faible de 2,8 % en 2014 (contre -1,9 % en 2013 et -2,7 % en 2012). Les opérations en crédit-bail immobilier, après trois années consécutives de repli (- 15,5 % en 2013, -10,7 % en 2012 et -10,5 % en 2011) renouent également avec une croissance modérée de la production sur l'exercice 2014 (+6,4 %)¹².

Pour sa part, le marché de l'affacturage français a progressé en 2014 de 13,9 % : selon notre échantillon de onze établissements réalisant à titre exclusif ou principal des opérations d'affacturage¹³, le chiffre d'affaires global du secteur s'élève au 31/12/2014 à 225,1 milliards d'euros de créances achetées (soit +27,4 milliards d'euros de créances commerciales supplémentaires prises en charge par les factors).

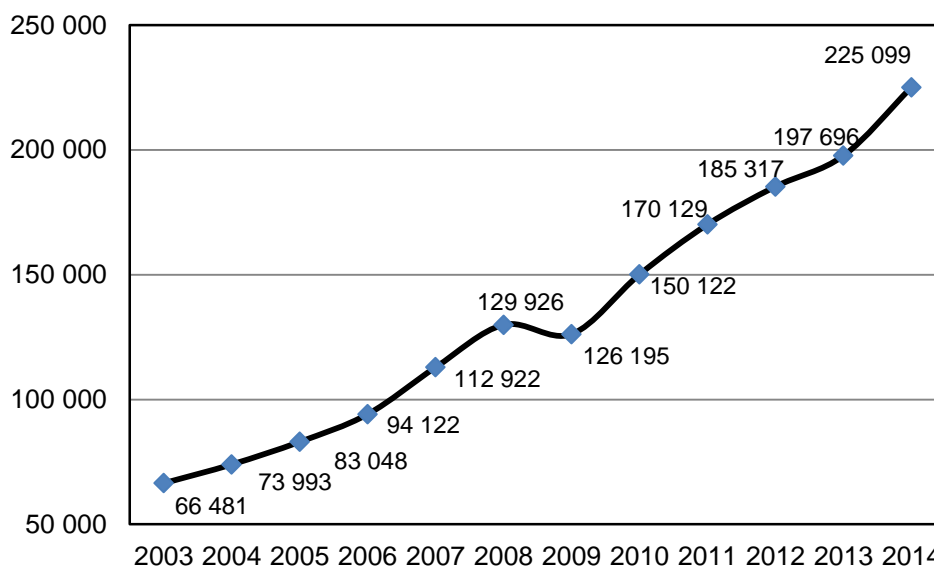
Après trois années de ralentissement du rythme de croissance des opérations d'affacturage (+19 % en 2010, 13,3 % en 2011, +8,9 % en 2012, et +6,7 % en 2013), le marché français de l'affacturage retrouve donc en 2014 une croissance à deux chiffres, proche de celle observée en 2011.

¹¹ Source : « L'activité des adhérents de l'ASF » en 2012 et 2013, Association française des sociétés financières (ASF).

¹² Source : « Tableau de bord ASF : l'activité des établissements spécialisés en 2014 ».

¹³ Sur la base des statistiques de l'ASF, notre échantillon est représentatif à plus de 98 % de l'activité du marché domestique de l'affacturage

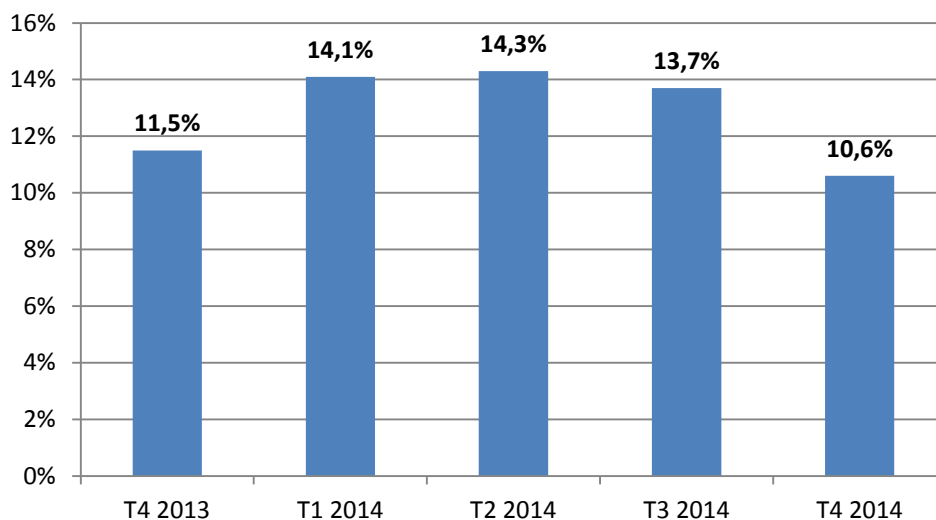
Graphique 2
Évolution du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage
(en millions d'euros)



Source : questionnaires affacturage 2014

Le profil infra-annuel de la production d'affacturage montre que la croissance de l'activité est demeurée soutenue sur les neuf premiers mois de l'année, avec une hausse d'environ 14 % par rapport à l'année précédente pour chacun des trois premiers trimestres. En revanche, le dernier trimestre 2014 est marqué par une décélération du rythme de croissance, à +10,6 % par rapport au quatrième trimestre 2013.

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



Source : Association des sociétés financières ASF, « l'activité des établissements spécialisés en 2014 »

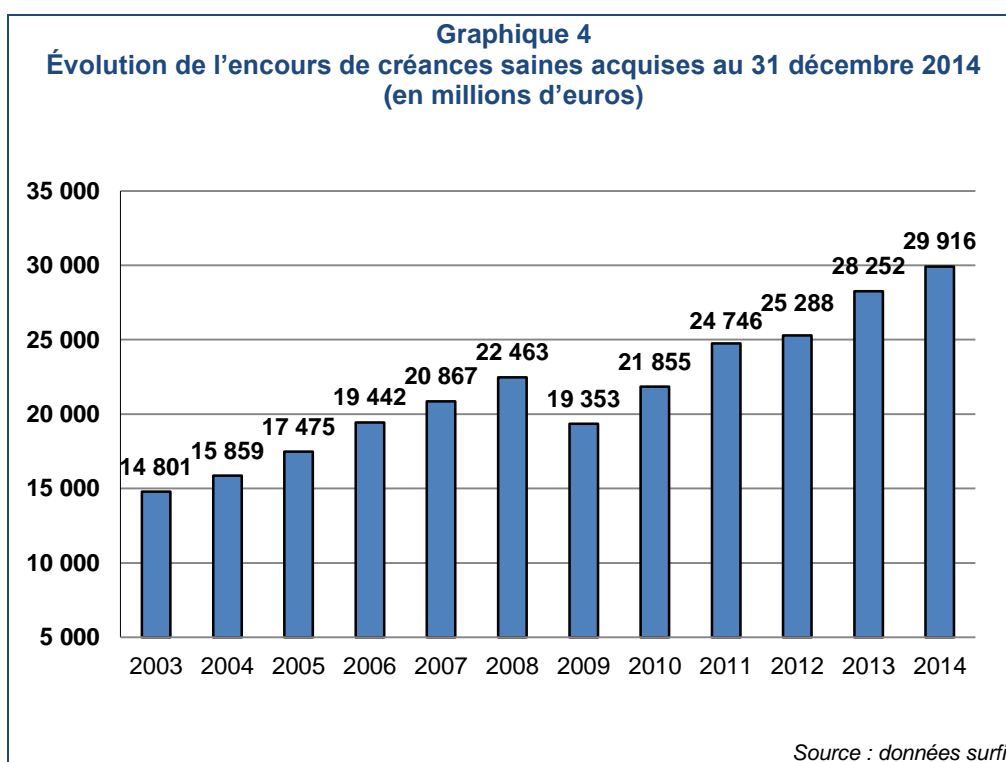
Selon les dernières statistiques produites par l'ASF, le marché français de l'affacturage confirme au premier trimestre 2015 le ralentissement de la croissance engagé à l'automne 2014, tout en maintenant une progression significative des opérations (+9,4 % par rapport aux trois premiers mois de 2014).

2.1.2. Qui s'explique essentiellement par la signature de quelques contrats d'envergure

La croissance du chiffre d'affaires global du secteur de l'affacturage, de + 13,9 % en 2014, s'explique essentiellement par la réalisation de quelques opérations avec une clientèle de grands comptes, de montants unitaires élevés. Hors opérations exceptionnelles, la croissance du secteur aurait été de + 9,7 % sur un an.

La croissance du chiffre d'affaires acheté est donc très contrastée selon les différents intervenants du secteur, cette disparité s'expliquant principalement par la signature ou l'absence de conclusion de contrats d'envergure avec la grande clientèle, sous forme notamment de syndication, de rechargement de balance ou d'opérations déconsolidantes.

En lien avec la progression du chiffre d'affaires, l'encours global de créances commerciales saines géré par les sociétés d'affacturage atteint un nouveau niveau record et s'établit au 31/12/2014 à 29,9 milliards d'euros. La progression des encours (+ 5,9 % sur un an) reste néanmoins très inférieure à la hausse de la production (+13,9 %) en 2014.



Malgré les évolutions très contrastées de la croissance du chiffre d'affaires d'un factor à l'autre, la concentration du marché français demeure très élevée puisque les cinq plus importantes sociétés d'affacturage représentent une part de marché cumulée de près de 80 % en 2014. À l'exception d'une société, celles-ci sont des filiales de groupes bancaires.

Les principaux acteurs du marché bénéficient ainsi du soutien de leurs réseaux bancaires : outre la force commerciale que les réseaux procurent à leurs filiales, ceux-ci tendent également à inciter leurs clients à se tourner vers le factor du groupe en basculant par exemple les contrats Dailly et les découverts bancaires en affacturage. Même si cet effet de substitution est difficilement quantifiable, les différents entretiens de suivi avec les factors laissent à penser que cet effet est loin d'être neutre depuis 2012.

2.2. L'international : un axe de développement des intervenants du marché français de l'affacturage

2.2.1. Comparaisons internationales

Le marché mondial de l'affacturage représente en 2014 un montant total de créances achetées de 2 372,9 milliards d'euros, soit une progression de 7 % sur un an (contre +3,6 % en 2013).

Si la croissance du marché chinois de l'affacturage ralentit en 2014 (+7 %, contre +10 % en 2013), la Chine conserve néanmoins sa place de leader au plan mondial avec une part de marché de 17,1 %, soit un chiffre d'affaires affacturé de 406,1 milliards d'euros.

En Europe, le chiffre d'affaires du secteur connaît sa plus forte progression depuis 2011, soit +9,8 %, contre +4,2 % en 2013 et +6,6 % en 2012. Il s'élève à 1 487 milliards d'euros de créances achetées et représente 62,7 % du marché mondial. Le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne et l'Italie restent les plus gros marchés.

Le marché au Royaume-Uni, non régulé, progresse de 22 % sur un an (contre 5,8 % en 2013) pour atteindre 376,1 milliards d'euros de créances achetées. Il représente des parts de marché respectives de 15,8 % sur le plan mondial et de 25,3 % sur le plan européen.

La situation de type oligopolistique du marché de l'affacturage français constitue une singularité : les autres marchés européens d'affacturage de taille significative s'illustrent par une forte atomie de leurs marchés respectifs. Pour autant, la part de marché de la France continue de progresser au niveau européen pour atteindre 15,2 % en 2014, contre 14,8 % en 2013 et 14,3 % en 2012, la plaçant au second rang européen derrière le Royaume-Uni. Elle conserve également son troisième rang au niveau mondial, avec une part de marché de 9,5 % (contre 9 % en 2013).

Le marché allemand de l'affacturage, qui avait renoué en 2013 avec une croissance significative (+ 8,8 % après + 0,1 % en 2012), confirme cette tendance avec un chiffre d'affaires (189,9 milliards d'euros) qui progresse de 11 % en 2014. L'Allemagne prend ainsi la troisième place du marché européen de l'affacturage (part de marché de 12,8 %), devant l'Italie, dont le chiffre d'affaires affacturé, de 183 milliards d'euros en 2014, progresse faiblement sur un an (+3 %).

Enfin, le marché espagnol de l'affacturage est quant à lui en recul pour la deuxième année consécutive de -3 % (soit 112,9 milliards d'euros de créances achetées), après -6 % en 2013.

2.2.2. Une forte progression des opérations à l'international en 2014

Tendance déjà observée en 2013, les opérations à l'international constituent en 2014 un relais de croissance pour les intervenants français du marché de l'affacturage.

Selon nos questionnaires affacturage, les opérations à l'international (à l'import pour le compte d'un adhérent étranger, et à l'export pour le compte d'un adhérent français) réalisées par l'ensemble des sociétés d'affacturage en 2014 progressent très fortement (+40%), nettement plus vite que le total des opérations d'affacturage (+13,9%). Elles représentent ainsi un volume de 41,56 milliards d'euros de créances achetées en 2014 (+11,94 milliards d'euros sur un an), soit 18% du chiffre d'affaires global réalisé par la profession. Cette part était de 13,8% en 2013, de 12% en 2012 et de 11,7% en 2011.

Selon les statistiques fournies par Factors Chain International (FCI), qui incluent également l'activité initiée par les factors à l'international et enregistrée dans les comptes de leurs filiales (les réponses apportées dans les questionnaires affacturage concernent surtout le financement de créances cédées sur des débiteurs étrangers), la part du chiffre d'affaires non domestique des factors français s'élève à 25 % de la production globale en 2014 (contre 19,2 % en 2013 et 18,1 % en 2012). Les sociétés d'affacturage françaises se caractérisent ainsi par une ouverture à l'international plus large que la moyenne observée en Europe (16,7 %). Cette distinction est encore plus marquée en comparaison du marché britannique, premier marché de factoring européen (6,3 % du chiffre d'affaires réalisé à l'international).

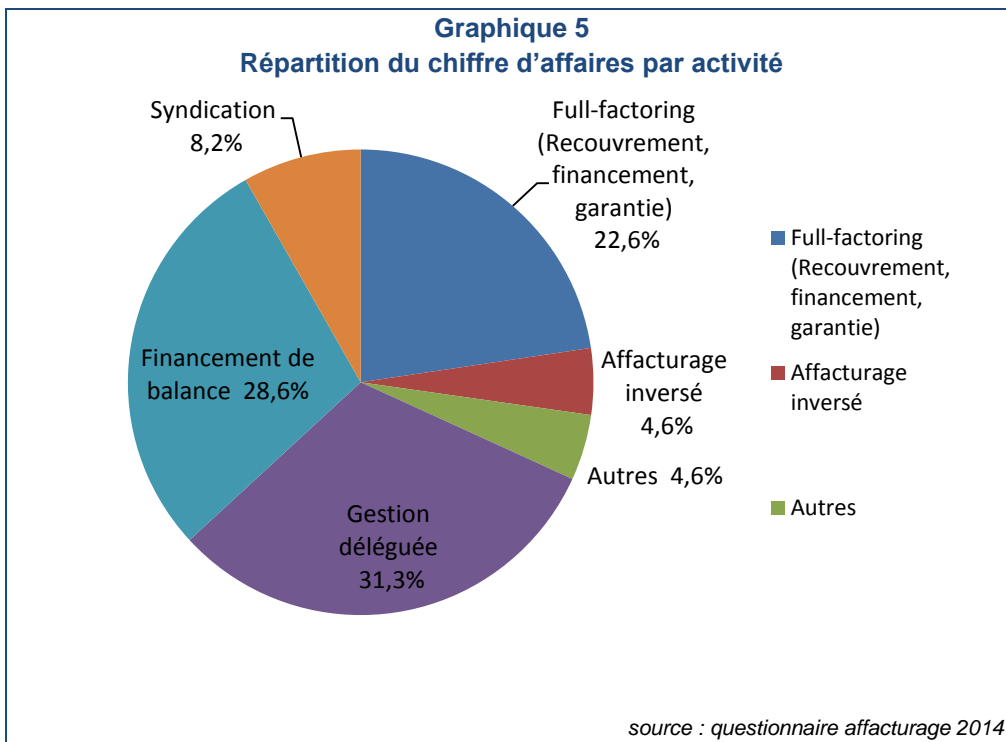
Les opérations à l'international apparaissent ainsi comme un axe de développement pour les intervenants français du secteur : les principaux acteurs du marché affichent une politique ambitieuse de développement à l'international, avec recherche de synergies et de *cross-selling* à l'échelle européenne.

2.3. L'offre de produits des sociétés d'affacturage

2.3.1. Le poids des opérations en mandat de gestion continue de se renforcer

Si les factors ont mis au point des politiques « produits/services » qui couvrent tout le spectre de la demande, la croissance globale des opérations d'affacturage reste marquée par une forte représentation aux extrêmes : la clientèle professionnelle et les TPE concentrent la très grande majorité des dossiers, tandis qu'une part très significative du chiffre d'affaires acheté est imputable à seulement quelques clients grands comptes.

Sous l'effet volume engendré par l'entrée en portefeuille des grandes entreprises, le poids des contrats en mandat de gestion (gestion déléguée, rechargement de balance et syndication) ne cesse de se renforcer, au détriment des opérations d'affacturage classique (full factoring en particulier). **Ainsi, en 2014, la part des contrats en mandat de gestion dans le chiffre d'affaires continue de progresser : elle s'établit à 68,2 % du chiffre d'affaires du secteur, contre 64,6% en 2013 et 63,3 % en 2012. A l'inverse, la part des contrats en affacturage classique (full factoring) dans le chiffre d'affaires diminue, passant de 23,4 % en 2012 à 22,6 % en 2014.**



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

En outre, sous l'effet d'une demande soutenue des grandes entreprises pour l'affacturage, la taille des programmes s'élargit et la syndication tend à se développer. En 2014, la part des contrats en syndication dans le chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage progresse fortement : elle passe de 5,9 % en 2013 à 8,2 % en 2014.

L'affacturage inversé (« *reverse factoring* ») représente quant à lui 4,6% du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage en 2014, contre 4,8% en 2013. Les factors nous ont fait part, lors des entretiens de suivi avec l'ACPR, d'un intérêt croissant des grands comptes pour l'affacturage inversé qui aurait une dynamique de développement forte, les donneurs d'ordre pouvant étendre un programme de *reverse factoring* à une multitude de fournisseurs.

Dans le cas d'un contrat d'affacturage inversé, le client du factor est le donneur d'ordres et non le fournisseur : l'entreprise cliente transmet à la société d'affacturage les factures des fournisseurs qui ont autorisé leur transfert, et les informations nécessaires au suivi des risques. Dans ce schéma, les factors mettent à la disposition du donneur d'ordres une plateforme sur laquelle ils déposent les factures « bonnes à payer » : ces dernières sont à la disposition de leurs fournisseurs qui peuvent en demander le préfinancement dès qu'ils le souhaitent.

L'affacturage inversé est un produit qui suscite un intérêt croissant dans le cadre des réflexions sur le financement des PME¹⁴. Il permet d'assurer les PME contre le risque de délais de paiement excessifs de leurs grands donneurs d'ordre en sécurisant la chaîne d'approvisionnement de ceux-ci. En outre, l'affacturage inversé améliore le volet communication comptable et financière des grandes entreprises, via la plateforme donnant accès aux éléments de la relation commerciale (bons de commandes, factures reçues, validées, litiges).

2.3.2. Une offre de produits qui s'adapte aux spécificités des demandes de la clientèle

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

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

La notification est une caractéristique qu'on retrouve très majoritairement dans les contrats de full factoring (transfert des créances commerciales au factor qui en assure le financement, la gestion, le recouvrement et garantit les comptes clients), mais elle se retrouve également parfois dans des contrats plus sophistiqués de type rechargement de balance. En termes de risques, la notification offre une sécurité supplémentaire pour le factor, notamment au démarrage du contrat. Elle peut en revanche être perçue négativement dans le cadre de la relation commerciale entre le client et ses partenaires.

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

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

Les sociétés d'affacturage ont également développé des offres d'affacturage hybrides et innovantes à travers des produits combinant affacturage et titrisation de créances commerciales et s'adressant à de grandes entreprises. Des véhicules de titrisation sont constitués avec pour objectif de financer l'achat d'une partie des créances remises par les adhérents et ainsi économiser de la liquidité.

À l'autre extrême, les offres d'entrée de gamme à destination d'entreprises (professionnels, TPE, PME) avec de faibles chiffres d'affaires annuels (jusqu'à 3 millions d'euros) se sont multipliées. Ces offres sont aujourd'hui proposées par la plupart des grandes filiales d'affacturage, en lien avec leurs réseaux bancaires, selon une logique au forfait (l'adhérent ne cède pas la totalité de son chiffre d'affaires) et sans engagement de durée.

¹⁴ La note « Crédit aux PME : des mesures ciblées pour des difficultés ciblées » du conseil d'analyse économique (CAE) de décembre 2014 incite au développement de l'affacturage inversé.

Ces formules tendent à prendre une importance prépondérante dans la progression des fonds de commerce de certains factors et semblent rencontrer un vif engouement du fait de leur flexibilité : elles apparaissent comme une réponse aux deux principaux écueils que rencontre l'affacturage : son coût relativement élevé et son caractère intrusif.

Les sociétés d'affacturage enrichissent régulièrement leurs gammes de produits afin de couvrir tout le spectre de la demande de leur clientèle. Certains factors ont lancé des offres en gestion déléguée ligne à ligne, parfois en confidentiel, destinées aux grandes PME souhaitant se développer à l'international.

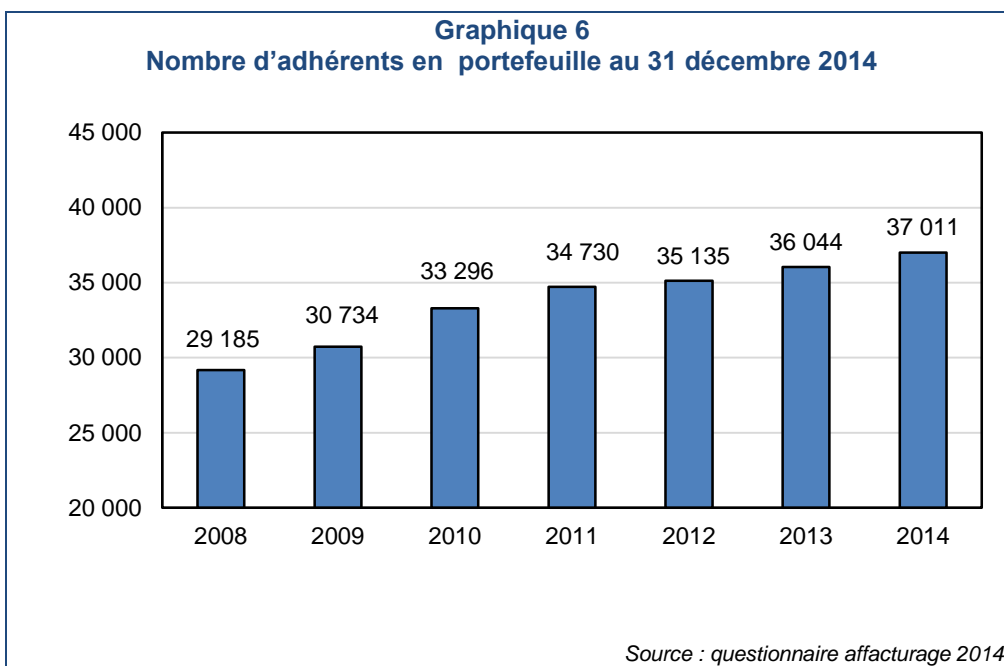
2.4. Typologie des portefeuilles

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

D'une manière générale, les sociétés d'affacturage sont exposées au risque de crédit d'une part en tant « qu'assureur » sur l'encours de créances achetées qu'elles garantissent contre l'insolvabilité de l'acheteur (garantie de bonne fin) ; d'autre part, lors de l'avance de trésorerie consentie à l'adhérent, à travers notamment le risque de dilution sur les créances cédées ainsi que le risque de double défaut (acheteur et adhérent) dans le cas de créances cédées non garanties.

2.4.1. Typologie des portefeuilles adhérents

Les portefeuilles adhérents des sociétés d'affacturage ont progressé en 2014 de 2,68 % (solde de 967 contrats supplémentaires¹⁵), après 2,6 % en 2013 (909 contrats supplémentaires).



Les filiales de grands groupes bancaires ont l'avantage de bénéficier des moyens commerciaux de leurs réseaux apporteurs et interviennent en général en soutien de leur groupe d'appartenance pour le compte des clients du groupe. L'offre d'affacturage permet ainsi aux groupes bancaires d'étoffer leur gamme de financement auprès de leurs clients et notamment auprès des plus fragiles d'entre eux. La focalisation et le recentrage sur le réseau s'opèrent au détriment des partenaires non bancaires (réseaux de courtiers), eux-mêmes en perte d'influence auprès de leur clientèle.

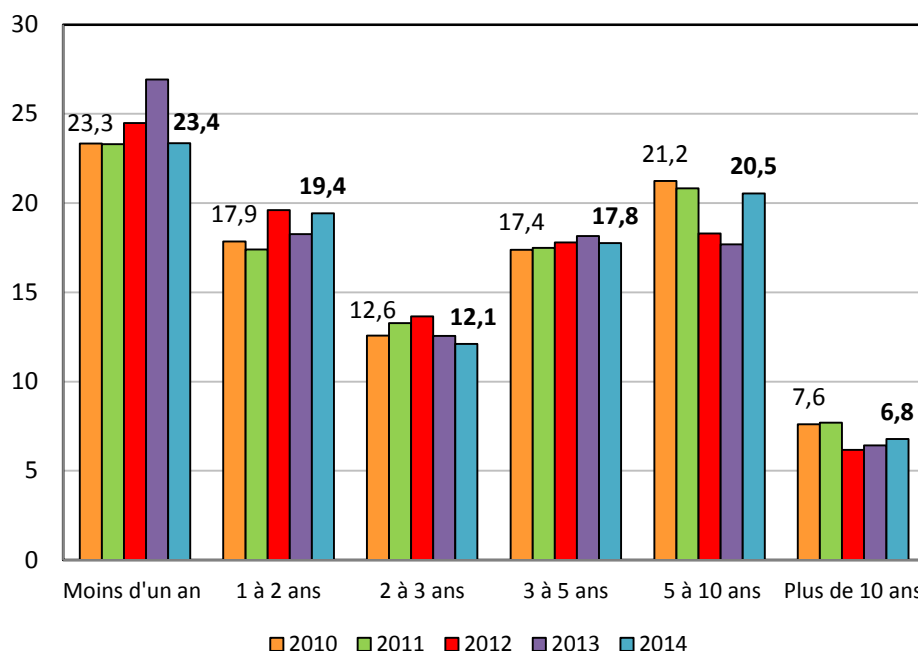
Les sociétés d'affacturage affichent une volonté forte de fidéliser leur clientèle et de pérenniser leur fonds de commerce. Celle-ci se traduit notamment chez de nombreux factors par la mise en place d'équipes dédiées aux contrats ayant un potentiel de développement et de fidélisation.

Pour autant, ce mouvement de consolidation de la base clientèle à travers notamment l'allongement de la durée moyenne des contrats en stock reste encore peu observable au niveau de l'évolution du portefeuille global d'adhérents. Selon les données du questionnaire affacturage, 23,4 % des contrats vifs en stock ont été contractés au cours de l'année 2014.

On observe néanmoins en 2014 une progression des adhérents ayant une ancienneté de 1 à 2 ans (19,4 % des adhérents en portefeuille des sociétés d'affacturage, contre 18,3 % un an plus tôt) et de 5 à 10 ans (20,5 % des adhérents en 2014, contre 17,7 % en 2013), qui ne traduit pas à ce stade une tendance générale.

¹⁵ Nouveaux contrats- résiliations

Graphique 7
Ancienneté des relations avec les adhérents au 31 décembre 2014
(en pourcentage du nombre d'adhérents)



Source : questionnaires affacturage 2014

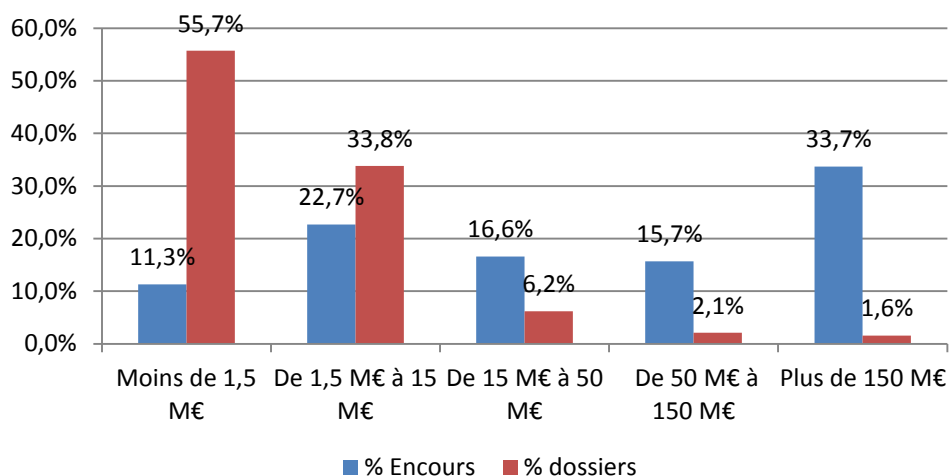
À contre-courant de la volonté de fidélisation des adhérents, l'élargissement de la gamme produits, et notamment la mise en place de contrats ponctuels va dans le sens d'un renforcement des rotations des portefeuilles, phénomène largement observé lors des précédentes enquêtes. La généralisation des offres au forfait génère par nature une plus grande volatilité puisque les besoins de financement sont ponctuels et tendent à disparaître rapidement.

Les dossiers en portefeuille restent toujours rattachés très majoritairement (55,7 %) à une clientèle d'adhérents classée en segment « Retail ».

Les professionnels et les TPE demeurent le cœur de cible des factors. Cette concentration des dossiers induit une forte déformation aux extrêmes des structures des portefeuilles : 55,7 % des dossiers gérés par le secteur représentent ainsi 11,3 % de l'encours global. À l'inverse, 3,7 % des dossiers portant sur des adhérents dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions d'euros (1126 dossiers sur un total de 37 072) génèrent près de la moitié (49,4 %) de l'encours du secteur au 31/12/2014.

Les encours des portefeuilles agrégés se décomposent en 3 tiers de taille homogène : 1/3 de l'encours porté sur les adhérents professionnels, TPE et petites PME (jusqu'à 15 millions d'euros de chiffre d'affaires), 1/3 sur les PME structurées et ETI (chiffre d'affaires compris entre 15 et 150 millions d'euros), 1/3 sur les grands comptes (+150 millions d'euros de chiffre d'affaires). Cette répartition en trois tiers des encours en portefeuille ne reflète pas la diversité des portefeuilles individuels.

Graphique 8
Répartition du nombre de contrats (production + stock) et des encours
en fonction du chiffre d'affaires des adhérents au 31/12/2014



Source : questionnaire affacturage 2014

L'indice HHI (indice Herfindhal - Hirschmann)¹⁶, indicateur de concentration sectorielle des portefeuilles est relativement stable sur un an. Il s'élève à **0,144** au 31/12/2014, contre **0,146** au 31/12/2013 reflet d'une grande dispersion des risques sectoriels des sociétés d'affacturage (un indice tendant vers zéro correspond à un marché dispersé tandis qu'un indice égal à 1 correspond à un monopole).

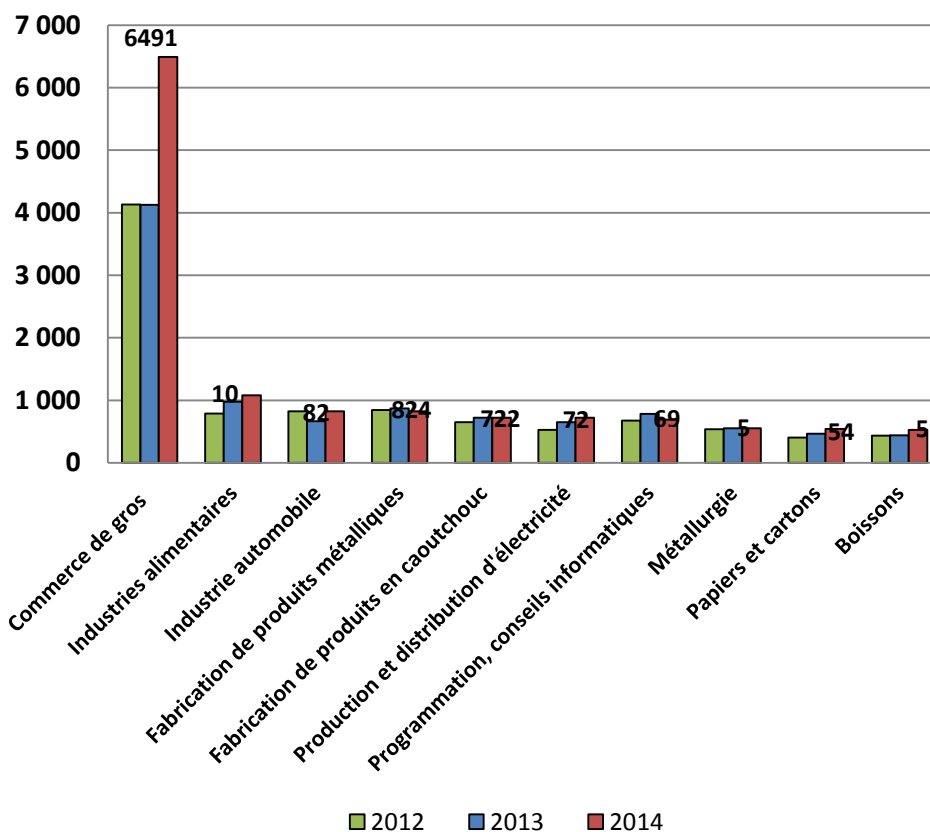
Les encours mobilisés d'affacturage recensés au Service central des risques (SCR) s'élèvent à 21 606,07 millions d'euros, soit un taux de représentativité de 60,10 % (contre 62,2 % en 2013). Ce niveau s'explique par la part importante dans les portefeuilles de contreparties non identifiées, sociétés de création récentes ou TPE à capitaux propres limités, micro-entreprises sans effectifs, dont les engagements se situent sous le seuil déclaratif unitaire de 25 000 euros défini au SCR.

La part du commerce de gros dans les encours déclarés au SCR se renforce en 2014 (+57,2 %) et demeure ainsi le premier secteur bénéficiaire des financements par voie d'affacturage avec 6,49 milliards d'euros au 31/12/2014 (30 % des concours recensés, contre 23,5 % en 2013).

Les engagements sur le secteur « Production et distribution d'électricité » continuent de progresser (+10,7 % en 2014, après + 22,6 % en 2013), de même que ceux sur le secteur « Industrie automobile », de +23,5 % sur l'exercice.

¹⁶ L'indice HHI est calculé sur la base de la répartition des chiffres d'affaires traités : il est égal à la somme des carrés de la part de marché de chaque acteur. Le calcul de cet indice repose sur les déclarations faites par les établissements d'affacturage au Service central des risques (SCR), réparties par code NAF.

Graphique 9
Les 10 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR au
31 décembre 2014
(en millions d'euros)



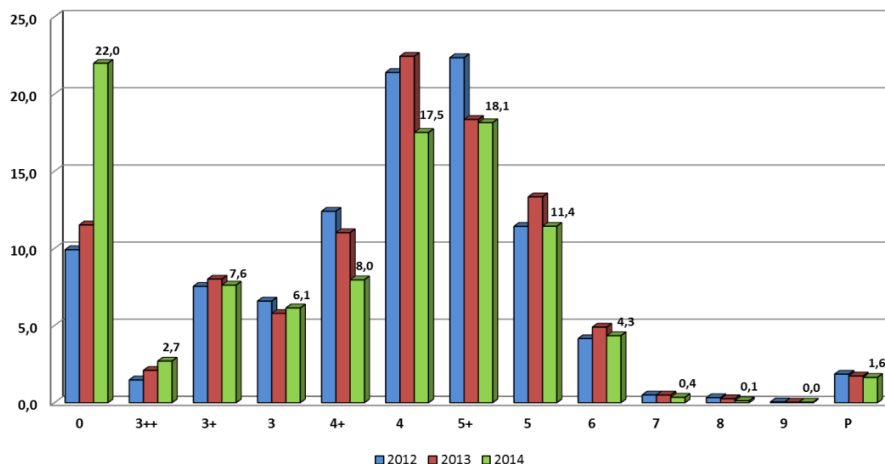
Source : Service central des risques

Les obligations déclaratives des sociétés d'affacturage au Service central des risques (SCR) ne portent que sur les engagements contractés sur les adhérents. Dès lors, la centralisation au SCR n'offre une vision réellement pertinente des risques que pour les cas où les contrats permettent un recours sur l'adhérent, élément caractéristique des opérations en mandat de gestion (gestion déléguée et rechargement de balance). Outre le risque de défaillance de l'adhérent, le factor se trouve exposé au risque de crédit au titre du risque de dilution¹⁷ des créances cédées, ainsi qu'au titre du risque de double défaut –acheteur et cédant- sur des créances non garanties (dans le cadre des contrats en gestion déléguée, les financements des factors sont réalisés majoritairement sur la base de créances non garanties).

Le risque adhérent est en général supporté par le factor. Dans certains cas, l'appartenance à un groupe permet de bénéficier de cautionnement ou de garanties.

¹⁷ Voir lexique

Graphique 10
Répartition par cote de crédit Banque de France au
31 décembre 2014
(en pourcentage)



Source : service central des risques

L'évolution de la structure agrégée des portefeuilles clients des sociétés d'affacturage et de leurs notations appelle les commentaires suivants.

Les encours non significatifs notés 0 progressent très fortement sur l'exercice et représentent 21,9 % des encours recensés au SCR, contre 11,5 % en 2013. Cette progression des encours non cotés s'explique principalement par l'entrée dans les portefeuilles de certains facteurs de contreparties importantes, ayant leur siège à l'étranger.

La part des contreparties très bien notées (3++,3+ et 3) représente désormais 16,5 % des encours recensés (15,9 % au 31/12/2013), en lien avec la progression des grands comptes dans les portefeuilles. Les encours notés 4+ (7,96 % des encours déclarés en 2014, contre 11,02 % en 2013) et 4 (17,51 % des encours en 2014, contre 22,45 % en 2013) sont en recul. Pour autant, cette baisse des encours 4+ et 4 ne traduit pas une dégradation des portefeuilles puisque la part de la notation 5+, dernier échelon avant l'application d'une pondération défavorable, reste quasi-stable sur l'exercice avec 18,5 % des encours recensés au SCR.

D'une manière plus générale, la part globale des expositions affectées d'une notation péjorative (5 à P), en diminution depuis 2009 (24,9 % en 2009, 18,3 % en 2012), continue de baisser en 2014 (17,9 % des encours).

Cette évolution est beaucoup plus variée au regard des situations individuelles : entre 10 et 35 % des contreparties déclarées au SCR par les principales sociétés d'affacturage sont notées péjorativement. Cette part constituée de TPE et PME est majoritairement associée à des contrats sans recours de type full factoring dont le risque de crédit repose sur la qualité de la créance cédée et de la contrepartie débitrice. Peu de contreparties en portefeuille portant des encours de taille très significative sont affectées d'une pondération défavorable.

2.4.2. Typologie des portefeuilles acheteurs

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

Dans ce cadre, les états de reporting SURFI ne permettent pas au SGACPR de porter une appréciation globale sur la qualité et la concentration des portefeuilles acheteurs des sociétés d'affacturage. L'information qui nous est restituée demeure parcellaire : elle ne concerne que les principales contreparties des portefeuilles individuels. Le risque de concentration sur les acheteurs n'est d'ailleurs pas nécessairement appréhendé par les factors au travers de limites globales sur une même contrepartie ou un même groupe de contreparties, mais plutôt sur des couples débiteurs/adhérents.

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

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

Les décisions de financement des affactureurs sont en général fortement corrélées à la délivrance de ces couvertures et les arbitrages rendus par l'assureur-crédit emportent souvent décision de financement. En l'absence d'assurance-crédit, le factor est plus sélectif dans sa décision de financement de créances. Pour l'adhérent, l'assurance-crédit et l'affacturage apportent ainsi une information supplémentaire sur la solvabilité des acheteurs.

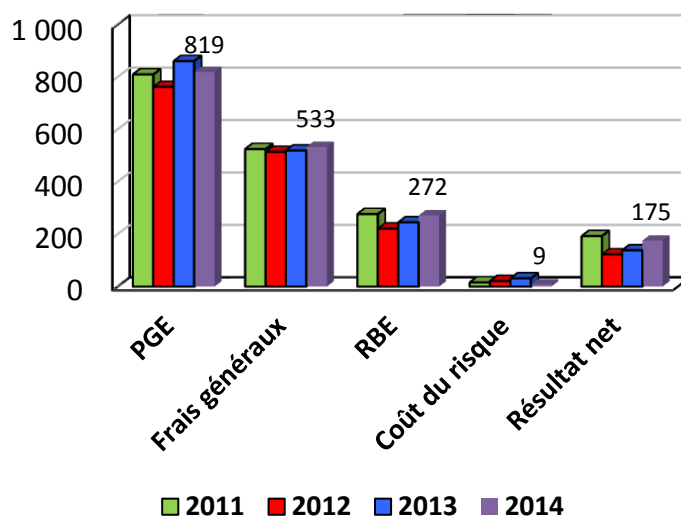
2.5. La rentabilité d'exploitation

Pour mémoire, la rentabilité réelle des factors filiales de groupes bancaires est difficile à mesurer, car elle dépend largement des conventions intragroupes (allocation des fonds propres, conditions de refinancement, niveau des commissions d'apport rétrocédées aux réseaux de distribution, partage des risques...).

2.5.1. Un produit global d'exploitation 2014 en légère baisse

Pour cette année, l'enquête a choisi d'étudier le produit global d'exploitation comme référence du PNB. Il comprend tout autant les charges refacturées aux filiales que les produits et charges internes au groupe refacturés. Il est à noter qu'en 2014, aucun factor n'a comptabilisé de produits ou charges significatifs au titre des cessions d'immobilisations financières ou corporelles et incorporelles.

Graphique 11
Soldes intermédiaires de gestion au 31 décembre 2014
 (en millions d'euros)



Source : Données SURFI

L'ensemble des facteurs réalisent un produit global d'exploitation cumulé sur l'exercice 2014 de 819 millions d'euros, soit une baisse globale de 1,9 % sur l'exercice qui s'explique par la diminution des taux de marge (cf.3.1.2 § suivant) et l'environnement général en matière de taux d'intérêt.

La performance des grands facteurs repose sur le dynamisme généré par les réseaux d'apporteurs d'affaires, qui correspondent le plus souvent aux réseaux de distribution des maisons-mères. Certains facteurs ne travaillent qu'avec leur réseau interne de distribution; d'autres ont axé leur développement commercial sur un modèle mixte associant courtiers et réseaux internes. En 2014, le chiffre d'affaires s'établit à 225 milliards d'euros contre 197,6 milliards d'euros en 2013 (+13,9 %, contre +6,7 % en 2013). La part des opérations à l'international dans le chiffre d'affaire passe de 13,78 % en 2013 à 18,4 % en 2014.

Le niveau très bas des taux d'intérêt est identifié par une majorité de facteurs comme un élément ayant impacté négativement le PNB au cours du dernier exercice et donc la rentabilité d'exploitation. En 2014, sept facteurs sur un total de onze participants à l'enquête mentionnent le niveau très bas des taux de référence. Souvent utilisé comme taux de référence, l'Euribor 3 mois a évolué à un niveau moyen de 0,2 % en 2014 (même niveau qu'en 2013). Son niveau très bas a un effet mécanique sur la rémunération des ressources des facteurs tandis que les spreads de liquidité facturés par les maisons-mères restent à un niveau élevé.

Le niveau des taux exerce aussi un impact sur le niveau des commissions de financement encaissées par les facteurs, dont la part dans les commissions totales perçues par les sociétés d'affacturage diminue. Certains facteurs ont ainsi décidé d'appliquer un floor sur le niveau de la commission due par l'adhérent. À l'inverse, les commissions perçues au titre du service d'affacturage, tous types confondus, représentent 59,5 % du total des commissions contre seulement 55,5 % à la fin de l'exercice 2013.

2.5.2. La rentabilité des opérations d'affacturage est affectée par une pression concurrentielle accrue et la déformation du mix produits

La tendance à l'érosion des taux de marge brute (rapport entre le PNB et le CA) se poursuit en 2014 pour s'établir à 0,30 % sur l'échantillon des onze factors. Plusieurs facteurs ont contribué à cette diminution des taux de marge.

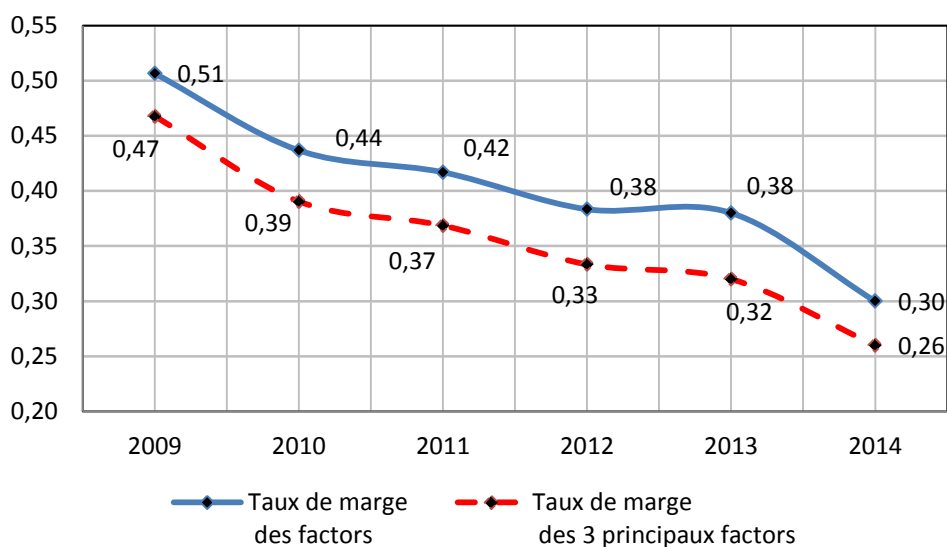
La rentabilité des factors est affectée par une évolution du mix produit en faveur des opérations en mandat de gestion, moins rémunératrices que le full factoring.

La tendance amorcée en 2013 d'une surpondération de l'offre d'affacturage en mandat de gestion au détriment de l'affacturage classique s'est poursuivie en 2014. Cette évolution est corroborée par la diminution relative des commissions d'affacturage classique dans le total des commissions, cette part passant de 65,1 % à 59,6 % en 2014, tandis que la part des commissions d'affacturage en gestion déléguée a tendance à augmenter.

Un deuxième élément a trait à la diminution du délai moyen de règlement des factures au bénéfice du factor qui contribue à la baisse du PNB. La majoration de la part de l'encours géré au profit des grands comptes constitue aussi un facteur pouvant expliquer la diminution des taux de marge.

La diminution globale du taux de marge se mesure aussi au niveau de chaque type de service (cf. graphique page 38, évolution du taux de marge des différents produits d'affacturage).

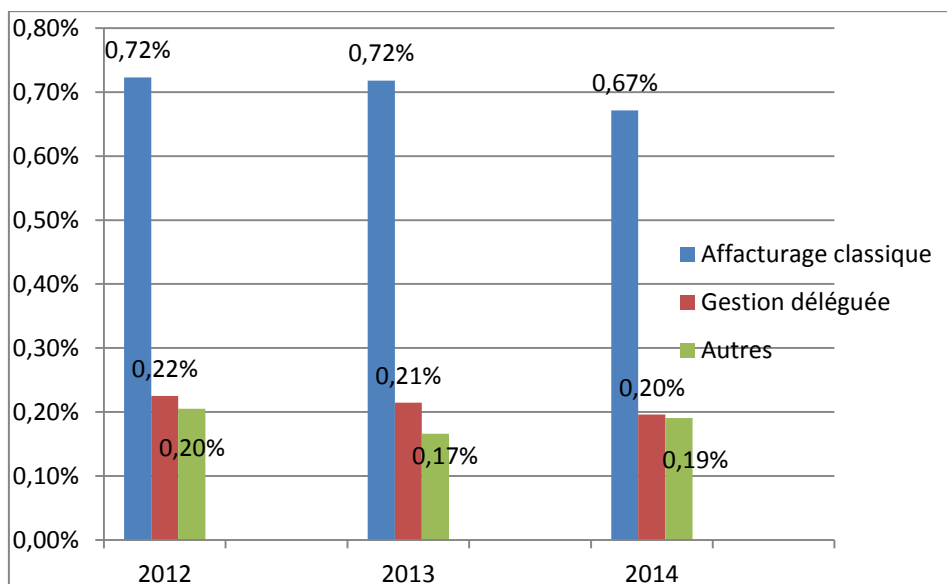
Graphique 12
Évolution des taux de marge des opérations d'affacturation au
31 décembre 2014



Source : données SURFI et questionnaire affacturation

Les taux de marge diminuent, notamment sur le segment affacturation classique. La hausse sur les autres services n'est pas très significative compte tenu du poids très restreint de cette catégorie dans le chiffre d'affaires des facteurs. Au sein d'une catégorie donnée, la baisse des taux de marge peut s'expliquer par la concurrence entretenue sur les prix et parfois par la déformation du mix produit en faveur des grands comptes.

Graphique 13
Évolution du taux de marge (PNB/CA) des différents produits d'affacturation¹⁸

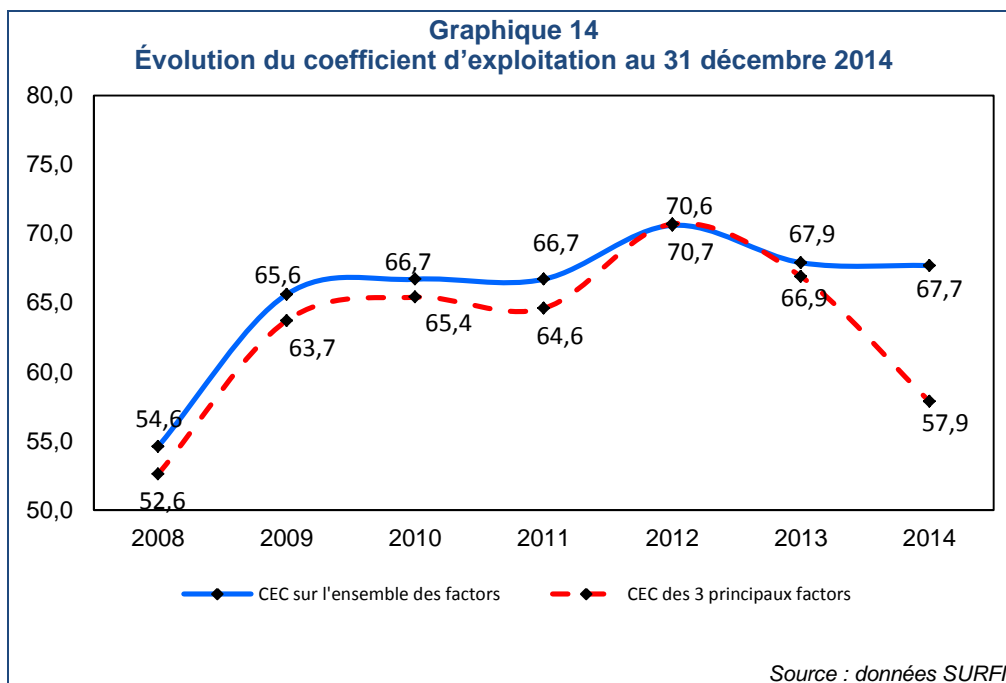


(Source : données SURFI et questionnaire affacturation)

¹⁸ Un changement de méthodologie en 2014 a impacté le calcul du taux de marge

2.5.3. Un coefficient d'exploitation moyen stable en 2014

Le coefficient net d'exploitation moyen sur l'échantillon des dix principaux facteurs¹⁹ s'élève à 67,69 % pour une médiane de 65,22 %. Le coefficient d'exploitation moyen est assez stable par rapport à l'exercice 2013, en baisse de 25 points de base. À noter que le coefficient relatif à l'activité des trois principaux facteurs s'élève à 57,86 % en 2013.



Les coefficients d'exploitation sur base individuelle témoignent d'une bonne maîtrise des frais généraux par les facteurs alors que leur PNB subit la pression à la baisse exercée par les taux de marge. L'écart entre le coefficient le plus élevé (89,7 %) et le plus faible (44,1 %) atteint 45 points contre 48 points en 2013. Dans l'ensemble, les facteurs parviennent à améliorer leur rentabilité d'exploitation en dépit de la baisse du PGE.

2.6. Un coût du risque en nette baisse

2.6.1. Un coût du risque très faible en proportion du PNB et des encours financés

Le coût du risque global s'élève à +8,6 millions d'euros soit 1,08 % du PGE, en diminution de près de 4 points par rapport à l'exercice 2013 (coût du risque retraité d'environ 5,03 %).

Hormis un cas, les facteurs ont réussi à réduire fortement la charge nette du risque en 2014. Deux des trois principaux facteurs effectuent un suivi du coût du risque en proportion du niveau moyen des encours financés de fin de mois. Cet indicateur permet de constater que le coût du risque n'augmente que très peu en proportion des encours moyens financés. Il faut noter que les trois principaux facteurs appliquent des méthodes de provisionnement collectif en couverture de risques génériques préalablement identifiés. La charge du risque attachée à ces provisions collectives peut être significative en proportion du coût du risque global.

¹⁹ Le coefficient d'exploitation pris pour référence est le coefficient net global soit le ratio

$$CNG = \frac{\text{Fraix généraux} + \text{dotations aux amortissements}}{\text{produit global d'exploitation}}$$

2.6.2. Des pertes finales brutes en diminution notable

Deux observations découlent de l'analyse des questionnaires :

- Le coût du risque évolue très favorablement en 2014 pour les factors. Le montant des pertes finales après garanties diminue tant sur les expositions sur les adhérents que sur les expositions débiteurs à hauteur de respectivement 40,7 % et 21,6 %. Les pertes brutes s'élèvent à 22,1 millions d'euros dans le cas d'une défaillance d'adhérent et à 7,1 millions d'euros pour une défaillance du débiteur final. Les pertes après prise en compte des garanties dans le cas d'une défaillance adhérent ou d'un acheteur représentent respectivement 84 % et 94 % des pertes finales brutes, ce qui traduit l'impact des franchises d'indemnisation ou des restrictions imposées par les garants dans le cas du risque adhérent.
- L'essentiel des pertes²⁰ est associé au service de « full factoring ». Seuls deux factors déclarent des pertes finales brutes sur le service de gestion déléguée ou de rechargement de balance, dans des proportions qui restent très marginales (inférieures ou égales à 2 %) du total de pertes.

2.7. Le résultat net

En dépit de la baisse du produit global d'exploitation de 1,9 %, le résultat net agrégé des factors s'élève à 175,48 millions d'euros, en hausse de +27 % par rapport au niveau de 2013 (137,9 millions d'euros). Le résultat net agrégé des trois premiers factors (96,8 millions d'euros) augmente de +5 %. Cette bonne performance est le signe à la fois d'une bonne rentabilité d'exploitation, obtenue notamment par la baisse des frais généraux de 2 %, et de la bonne maîtrise du coût du risque.

²⁰ En raison de certaines anomalies identifiées dans les réponses, il n'est pas possible de quantifier précisément le % de pertes afférent à chaque type d'offre

3. Gestion des risques et sujets réglementaires

3.1. Gestion des risques

Les principaux risques auxquels les sociétés d'affacturage sont exposées sont le risque de crédit et le risque opérationnel. Ces risques sont réduits grâce à l'existence de garanties de types assurances ou cautions et surtout d'un dispositif de contrôle interne et de conformité qui évolue en permanence.

3.1.1. La solvabilité

Dans leur majorité, les factors ne sont pas directement assujettis à la production d'un ratio de solvabilité, étant le plus souvent consolidés dans les comptes de leur maison-mère : seuls deux factors, filiales d'un groupe industriel et commercial sont assujettis à la production d'un ratio de solvabilité.

Les sociétés d'affacturage ont renforcé leurs fonds propres puisque ceux-ci passent de 1,9 milliard d'euros à la fin de l'exercice 2013 à 2,4 milliards d'euros à la fin de l'exercice 2014 (+24 %). La part relative des fonds propres augmente sur la même période de 1 point à 6,3 %. Pour les grands groupes bancaires français, les exigences en fonds propres induites par les activités d'affacturage vont résulter dans le futur du calibrage des paramètres bâlois mais pour l'heure c'est davantage la méthode standard qui s'applique. Les factors poursuivent leurs travaux de passage en méthode avancée pour le calcul des exigences en fonds propres au titre soit du risque de crédit soit du risque opérationnel.

Les sociétés d'affacturage qui privilégient l'activité avec les grands comptes sont, toutes choses égales par ailleurs, moins consommatrices de fonds propres pour leur maison-mère que celles qui s'orientent vers les PME. Celles-ci affichent cependant des ratios de rentabilité sur fonds propres ROE plus élevés.

3.1.2. Le risque de crédit

Les factors appliquent généralement une politique d'engagements prudente qui repose d'abord sur la prise de garanties contractuelles lors de l'entrée en relation avec l'adhérent (fonds de garantie et réserves). S'y ajoutent des contre-garanties reçues de tiers, affectées principalement au risque acheteur et, dans certains cas, au risque adhérent. Dans le premier cas, la couverture prend la forme d'assurance-crédit avec une franchise en cas d'incident. Dans le second cas, il peut s'agir de cautions ou de garanties à première demande souscrites auprès du groupe ou d'un tiers.

Les politiques de couverture varient d'un établissement à l'autre, Le taux de réfaction élevé appliqué sur le montant de chaque facture affacturée (part relative des réserves indisponibles - fonds de garantie et réserves) représente une protection en cas d'affacturage avec recours.

La contre-garantie sur le risque acheteur vise à assurer au factor une indemnisation en cas de défaut d'un acheteur, domestique ou étranger, dans le cadre d'un contrat d'affacturage sans recours contre l'adhérent. Cette réassurance s'accompagne le plus souvent d'une franchise et d'un plafond d'indemnisation. En outre, l'existence et le niveau de garantie offert par ces contre-garants représentent un élément décisif lors de la phase d'engagement. En effet, les factors exposés à un risque acheteur en France ou à l'étranger ne s'engagent le plus souvent que dans la mesure où l'encours financé est couvert par une assurance-crédit.

L'existence d'une assurance systématique complémentaire de la couverture déjà constituée sous la forme de réserves contractuelles conduit les sociétés d'affacturage à privilégier la surveillance de leur portefeuille par référence à l'encours adhérent. Les caractéristiques du portefeuille de l'adhérent en termes de type d'acheteur et de concentration des contreparties ont une influence déterminante sur le type de service proposé et sur la tarification applicable. Cette approche n'est pas exempte de risque dans la mesure où plusieurs facteurs prennent des engagements sur des acheteurs GC ou PME au-delà du seuil d'indemnisation par le contre-garant.

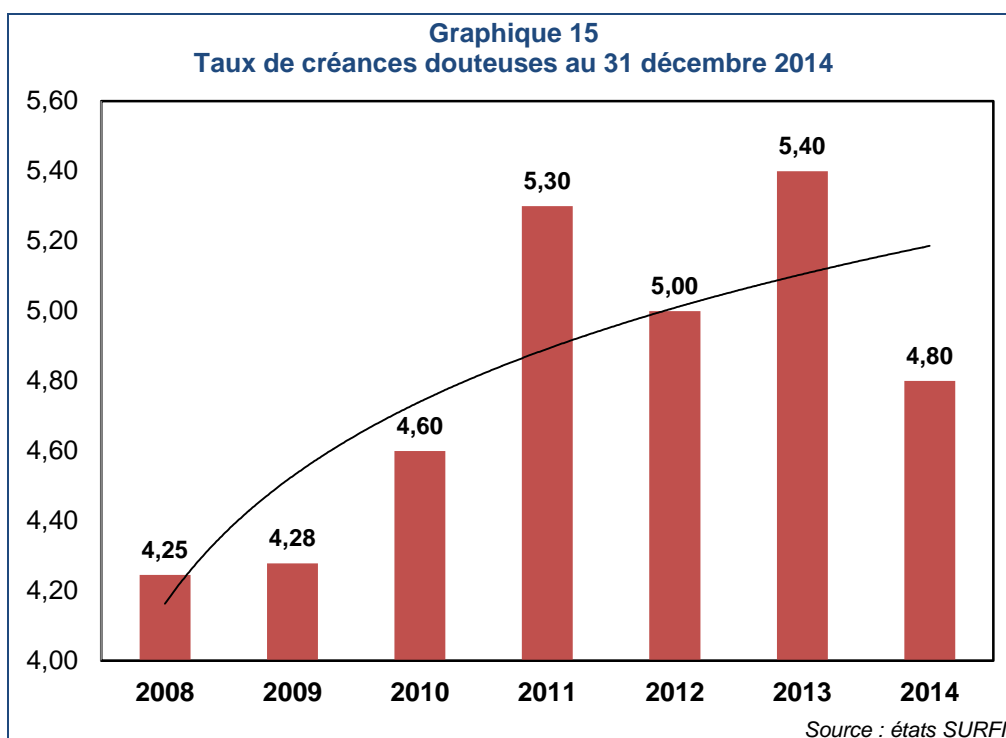
Le suivi du risque acheteur suivant la grille interne du factor se développe progressivement, grâce notamment aux recommandations formulées par la fonction d'audit périodique.

Assimilables à des expositions sur des débiteurs finaux, des opérations spéciales (achat de créances sans recours et sans couverture) visent des débiteurs notés exclusivement « investment grade ». Dans ce contexte, le suivi du risque acheteur représente un enjeu pour les factors qui ont débuté une phase de modernisation de leur système d'information.

L'évolution de la qualité des créances se reflète dans la part des encours douteux, qui varie en outre en fonction du recouvrement d'anciennes créances et du passage en pertes des créances contentieuses.

Les critères de déclassement en douteux tiennent d'une part à l'existence d'impayés de plus de 90 jours après l'émission de la facture et, d'autre part, à toute procédure collective dont le client adhérent pourrait faire l'objet (placement en redressement judiciaire notamment) et, enfin, à la dégradation, même en l'absence d'impayés, de la note du client. Le taux de créances douteuses des factors participant à l'enquête²¹ est au plus bas et s'élève à 4,8 % en baisse de 60 bp par rapport à l'exercice précédent. La part des créances douteuses des trois principaux factors diminue aussi à 2,5 %. Par ailleurs, les créances impayées de moins de 90 jours (encours sains) représentent un encours de 5,9 milliards d'euros soit 19,9 % de l'encours affacturé, en légère baisse par rapport à l'année dernière (20,5 %), ce qui laisse présager une diminution des délais de paiement.

²¹ Hors FINIFAC



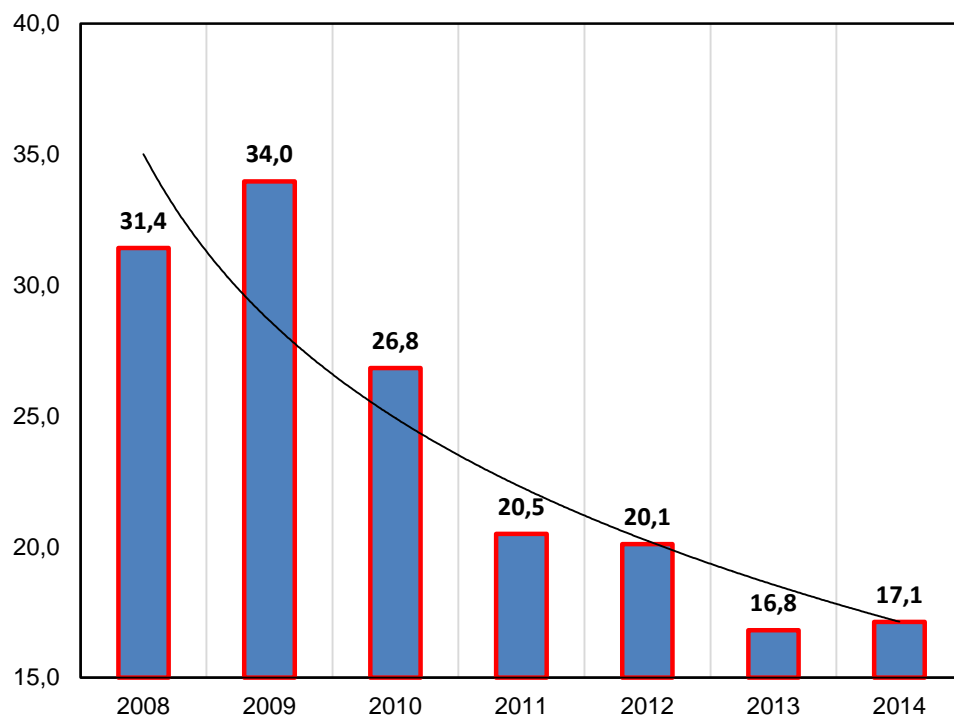
Le taux de provisionnement moyen appliqué à l'encours douteux s'élève à 17,1 %, et s'inscrit en légère hausse par rapport à 2013. Les taux varient de 6,1 % à 42,2 %. Ces différences de taux de provisionnement traduisent des pratiques de déclassement des créances douteuses qui appellent un effort d'harmonisation entre établissements.

Certains des factors présentant les taux de douteux les plus faibles se caractérisent par les taux de provisionnement les plus élevés. Au-delà de la variation du coût du risque comptable, c'est le coût net du risque après prise en compte des indemnités perçues des assureurs-crédit en couverture du risque acheteur qui est significatif. Ce coût est globalement en baisse tandis que les encours sont orientés à la hausse.

Ce taux reflète les pertes attendues sur les encours douteux en tenant compte des différents facteurs réducteurs de risque, dont le fonds de garantie et les réserves indisponibles lorsque le service de financement prévoit un recours contre l'adhérent. La défaillance d'un adhérent n'a en principe pas d'impact sur le règlement par le débiteur final lorsque la prestation d'affacturage est notifiée et gérée par le factor. Un risque existe lorsque l'adhérent reçoit un mandat de gestion et de recouvrement.

Les réponses au questionnaire 2014 montrent que tous les factors ont souscrit une ou plusieurs polices d'assurance-crédit afin de couvrir le risque acheteur associé aux créances d'affacturage. En revanche, 80 % des sociétés d'affacturage supportent seules le risque adhérent dont le risque économique porte principalement sur la qualité du débiteur final.

Graphique 16
Taux de dépréciation au 31 décembre 2014
(en pourcentage de l'encours douteux)



Source : états SURFI

3.1.3. Le refinancement et le risque de liquidité

Les sociétés d'affacturage exercent une activité structurellement emprunteuse de liquidité.

Les facteurs participant à l'enquête dépendent pour la plupart des ressources allouées par leur groupe d'appartenance. Certains facteurs ont initié des programmes de refinancement alternatifs qui visent à diversifier la source du refinancement.

Certains facteurs se refinancent essentiellement à long terme grâce aux lignes de crédit mises en place par leur groupe tandis que d'autres ont fait le choix d'un refinancement de très court terme, en adossant les ressources aux emplois. Enfin, le refinancement peut prendre la forme d'un découvert global offert par la maison-mère. En dépit du niveau très bas des taux interbancaires, les conditions de refinancement offertes par les maisons-mères se sont dégradées sur certaines maturités de court terme.

Dans ce contexte, **la mise en place de programmes de titrisation tend à se développer**. Le processus de titrisation permet de diminuer le montant des emprunts de trésorerie de court terme demandés à la maison-mère. Enfin, la préférence exprimée par les principaux facteurs pour le statut d'EC spécialisé, s'accompagne de la mise en place de programmes spécifiques d'émission de TCN.

Sur le plan prudentiel, toutes les sociétés sont assujetties au respect du coefficient de liquidité tel que défini par l'arrêté de mai 2009. Les facteurs présentent globalement une liquidité réglementaire largement excédentaire.

Suivant les modalités de refinancement, il peut exister un risque de taux global. Ce dernier comprend éventuellement une composante risque de base - les références de taux révisable différent entre les actifs et passifs - et une composante taux fixe si les emplois indexés sur l'euribor sont financés pour partie par des ressources à taux fixe (fonds de garantie et réserves). En théorie, tous les facteurs sont exposés, au moins partiellement, à un risque de taux. En pratique, seuls certains facteurs procèdent à un suivi formalisé de ce risque marginal.

3.1.4. Le risque opérationnel

L'impact du risque opérationnel s'est réduit en 2014. Le coût global des pertes définitives s'est élevé à 15,9 millions d'euros (-6,3 % par rapport à 2013), pour un total de 233 incidents (+ 12,5 % par rapport à 2013). Les pertes opérationnelles en 2014 représentent 1,94 % du produit global d'exploitation contre 2,0 % en 2013.

La segmentation du risque opérationnel par type de risque met en évidence la part prépondérante en 2014 des incidents relevant de la conformité des pratiques commerciales avec une part du risque agrégé en montant de 60 % en 2014 (4 % en 2013). Elle devient le premier enjeu devant la fraude externe²² dont le montant de perte agrégée en 2014 s'élève à 22 % du risque opérationnel global. À ces deux catégories de risque, il faut ajouter les défaillances dans l'exécution des opérations à hauteur de 15 % du risque global.

La part des pratiques commerciales dans le risque ne peut pas être considérée comme une évolution structurelle dans la mesure où elle résulte de dysfonctionnements associés à l'activité d'un seul factor, qui ont depuis été résolus. Les financements associés aux opérations d'affacturage sur trois exercices différents ont été facturés sur la base d'une référence de taux moyen au lieu du niveau courant du taux de référence, obligeant la société à rembourser les clients adhérents.

La fraude représente un risque de premier ordre pour les factors qui travaillent avec une clientèle de clients professionnels ou PME. Elle peut prendre plusieurs formes qui vont de la double mobilisation de factures à la remise de fausses factures ou encore le non remboursement de règlements attribués à tort aux adhérents par des acheteurs. En 2014, les incidents de type « fraude externe » ont été à l'origine d'une perte nette de 3,5 millions d'euros contre une charge nette de 15 millions d'euros en 2013.

La deuxième source récurrente de risque opérationnel correspond à la catégorie « défaut d'exécution » qui représente un coût de 2,4 millions d'euros soit 15 % de la perte opérationnelle en 2014. Il s'agit d'erreurs le plus souvent associées à des traitements manuels (erreur de compte bénéficiaire d'un virement par exemple).

Plusieurs factors ont mis l'accent sur la modernisation de leur système d'information afin de mettre celui-ci au service d'une meilleure maîtrise du risque opérationnel. De même, la sécurité du système d'information figure au rang des priorités des factors et se décline sous différents axes ou approches (continuité d'activités en cas d'événement rare, suivi des règlements dans le cadre de la gestion déléguée...) bien que les dysfonctionnements du système d'information ne soient pas à l'origine de pertes d'un montant significatif en 2014 (perte globale de 89 milliers d'euros pour 44 incidents).

²² Derrière ce terme générique, on peut distinguer le risque de remise de fausses factures de la double mobilisation

La délégation de la maîtrise d'ouvrage des applications cœur du métier d'affacturage à un tiers renforce la nécessité d'audits réguliers des prestations de service essentiels externalisés. Il existe, enfin, des incidents dépourvus d'impact financier comme les règlements non affectés. Des contrôles spécifiques sont réalisés sur les affectations manuelles de paiement dans le cadre de procédures opérationnelles de niveau 1. La continuité d'exploitation fait l'objet de mesures de gouvernance spécifiques à travers l'élaboration d'un plan de continuité informatique, l'efficacité du dispositif de repli sur un ou plusieurs sites de secours externes est vérifiée à l'occasion de tests spécifiques.

D'un point de vue prudentiel, certains des principaux factors sont engagés dans une phase de modélisation de leur risque opérationnel.

3.1.5. Un risque de change limité

Les factors sont exposés à ce risque lorsqu'ils exercent une activité d'affacturage à l'export sur des adhérents et clients des succursales étrangères hors zone euro et de l'activité d'affacturage à l'export sur des adhérents français dont les acheteurs sont localisés dans un pays hors zone euro.

Le plus souvent, le risque de change résulte pour le factor du décalage de quelques jours qui sépare le règlement d'une facture par un acheteur de la revente des devises. Les factors ont mis en place des procédures strictes qui visent à céder le plus tôt possible les devises encaissées et à exercer un contrôle permanent sur les équilibres actif-passif en devises. Ces procédures ne peuvent éliminer complètement le risque de change, qui a un caractère frictionnel.

3.2. Le dispositif de contrôle interne

3.2.1. La lutte anti-blanchiment

Tous les factors se sont dotés de procédures d'entrée en relation qui organisent les modalités de sélection des contreparties et de constitution et actualisation des dossiers clients.

Le contrôle de conformité de deuxième niveau est suivant les cas confié à la direction du contrôle permanent du factor ou à celle du groupe bancaire. Le contrôle vise principalement à effectuer un rapprochement entre le nom des clients et des débiteurs par rapport aux listes externes établies dans le domaine de la LCB-FT. Le respect des listes embargo fait l'objet d'un suivi attentif de la part des factors opérant à l'international. De plus, certains cas de fraude externe²³ ou tentatives de fraude peuvent donner lieu à des déclarations de soupçon à TRACFIN, lorsqu'ils entrent dans le champ des opérations suspectes défini par le Code monétaire et financier.

Des progrès restent à accomplir en ce qui concerne le filtrage des opérations par référence à un profil type du client défini suivant l'historique des transactions passées sur son compte. Des évolutions du système d'information sont en cours afin de mieux calibrer le filtrage des opérations et la remontée des alertes.

3.2.2. Le dispositif de contrôle permanent

En moyenne, les sociétés d'affacturage participant à l'enquête consacrent 4,1 % de leur effectif au contrôle interne (contrôles permanent et périodique et audit clientèle), cet indicateur étant stable par rapport à l'exercice antérieur.

²³ Cas de collusion entre un client et un acheteur

Le dispositif de contrôle permanent repose d'abord sur les contrôles de premier niveau effectués par les chargés de compte et le filtrage informatique des créances. Au deuxième niveau, la direction du contrôle permanent et la direction des risques exercent un regard sur la sélection des créances et le suivi des risques à travers le système de notation interne. Le responsable du contrôle permanent est généralement rattaché à la direction générale.

Enfin, les sociétés se sont dotées d'indicateurs de risque spécifiques, adaptés à leur activité. S'agissant du risque opérationnel, un dispositif de suivi et une gouvernance dédiée ont été développés par les sociétés d'affacturage.

Parmi les indicateurs de risque fondamentaux figurent le taux de concentration sectorielle et géographique (risque pays), le degré de couverture des factures en attente de règlement par les réserves (disponibles et indisponibles) et le fonds de garantie, lorsque l'affacturage s'accompagne d'un droit de recours. La notation de l'adhérent est prise en compte comme un indicateur de risque en cas de gestion déléguée. Toute dégradation de la note du client peut donner lieu à l'inscription de la contrepartie sur liste de surveillance.

Ces indicateurs permettent de structurer la politique de risques à l'octroi qui peut prévoir des conditions particulières d'analyse, notamment lorsque des engagements sont pris sur le risque acheteur. Des critères d'octroi spécifiques peuvent concerner les grands comptes qui font appel à des sociétés d'affacturage pour des services de gestion déléguée ou encore des opérations dites « spéciales » de type affacturage déconsolidant impliquant une cession de factures irrévocable et sans recours. Des limites de concentration encadrent chez certains facteurs l'exposition relative sur un type d'acheteur ou un groupe de contreparties liées. Ce type de limite se combine avec les limites de financement du groupe bancaire d'appartenance.

3.3. Les sociétés d'affacturage face aux problématiques liées à la mise en place de la « CRD IV » et du « CRR »

3.3.1. Bilan de la période « d'opt out » pour le statut de société de financement

Depuis l'entrée en vigueur des dispositions de la directive 2013/36/UE (« CRD IV ») et du règlement européen 575/2013 « *Capital requirements regulation* » (« CRR ») à compter du 1^{er} janvier 2014, les ex- sociétés financières sont réputées agréées en qualité d'établissement de crédit spécialisé (ECS), conformément à l'ordonnance du 27 juin 2013 relative aux établissements de crédit et aux sociétés de financement. Cependant, ces établissements disposaient, à compter du 1^{er} octobre 2013, d'une période d'un an pour opter pour le nouveau statut de société de financement (SF). Par simplicité, l'exercice de l'« opt out » s'exerçait par une notification adressée à l'ACPR qui disposait d'un délai de 3 mois pour s'y opposer. À l'expiration de ce délai, le silence de l'Autorité valait acceptation et retrait concomitant de l'agrément en tant qu'établissement de crédit.

Le bilan de la période d'« opt out » montre un partage équilibré entre les deux statuts pour les 11 sociétés participant à notre enquête. Cinq d'entre elles ont opté pour l'agrément de société de financement. Les six autres ont conservé leur statut d'établissement de crédit spécialisé, les leaders du marché français de l'affacturage ayant préféré conserver leur statut d'établissement de crédit.

D'une manière générale, le choix des sociétés d'affacturage entre ces deux statuts a tenu compte :

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

Parmi les raisons avancées par les factors pour justifier leur préférence pour le statut d'établissement de crédit figurent en premier lieu la perte du refinancement Banque centrale, mais également celle du passeport européen dans un contexte où leur activité tend de plus en plus à s'internationaliser. Enfin, les incertitudes liées au statut français de société de financement, notamment à l'étranger (reconnaissance du statut à l'international, problématiques fiscales, etc.), ont également pesé dans leur choix.

La perte de la qualité de contrepartie de politique monétaire attachée au statut national de société de financement est la raison principale ayant amené deux factors à conserver leur agrément d'établissement de crédit. Les créances privées cotées au refinancement BCE auraient dû être cédées en pleine propriété à leur maison-mère, et non plus par une cession en garantie. Or cette cession en pleine propriété n'était pas envisageable sur le plan opérationnel pour certains groupes.

Enfin, il faut relever les incertitudes liées à la possibilité pour les futures sociétés de financement de conserver un accès aux systèmes de paiement et infrastructures de marché (STET CORE et Target 2). Sur ce point, selon le principe de continuité juridique et technique qui prévaut dans la création du statut de société de financement, une solution a finalement été trouvée courant 2014, en lien avec la Direction générale des opérations de la Banque de France, pour que les sociétés d'affacturage ayant obtenu l'agrément de société de financement puissent conserver la possibilité de bénéficier de STET CORE et Target 2.

D'une manière générale, les factors ayant opté pour le statut de société de financement invoquent les contraintes réglementaires qui se seraient imposées à eux dans le cadre « CRR », et en particulier l'obligation de collecter des fonds remboursables du public, éloignée de leur cœur de métier.

3.3.2. Les sociétés d'affacturage face aux conséquences réglementaires liées aux statuts d'ECS et de SF

3.3.2.1 Le passeport européen

Relevant d'un statut purement national, les sociétés de financement ont perdu le droit au passeport européen d'établissement de crédit. Les conditions pour qu'un établissement financier (dont les sociétés de financement) puisse bénéficier du passeport européen d'établissement financier sont fixées par l'article 34 de la directive « CRD IV » :

- Critère de détention de 90 % des droits de vote :
Le c) du 1° de cet article prévoit notamment que « *la ou les entreprises mères détiennent au moins 90 % des droits de vote attachés aux parts ou actions de l'établissement financier* ».
- Forme de la garantie apportée par la société mère :
Selon le d) du 1° de l'article 34 de la directive, « *la ou les entreprises mères [...] sont déclarées, avec l'accord des autorités compétentes de l'État membre d'origine, garantes solidairement des engagements pris par l'établissement financier* ».

Ni la directive, ni le règlement n° 92-12 relatif à la fourniture de services bancaires à l'étranger par des établissements de crédit et des établissements financiers ayant leur siège social en France, ni les orientations de l'Autorité bancaire européenne (ABE) ne précisent la forme de la garantie. L'appréciation du superviseur est faite au cas par cas, ce qui n'est pas incompatible avec l'utilisation d'un modèle général pouvant faire l'objet d'adaptations. Chaque maison-mère garantit 100 % des engagements de la filiale (a priori tous les engagements sans limite), c'est le sens du mot inclus dans l'article « solidairement ».

- Agrément de l'entreprise mère comme établissement de crédit dans l'État membre du droit duquel relève l'établissement financier :
Le a) du 1° de cet article prévoit également que « *la ou les entreprises mères sont agréées comme établissements de crédit dans l'État membre du droit duquel relève l'établissement financier* ».

3.3.2.2 Les nouvelles normes de liquidité LCR et NSFR

Les nouvelles normes de liquidité LCR et NSFR introduites par la sixième partie du règlement européen n°575/2013/UE (« CRR ») s'appliquent aux sociétés d'affacturage ayant conservé leur statut d'établissement de crédit spécialisé. Jusqu'à la date d'entrée en vigueur d'un LCR contraignant (octobre 2015), celles-ci remettent également le coefficient de liquidité français prévu par l'arrêté du 3 novembre 2014, qui est venu modifier l'arrêté du 5 mai 2009 relatif à l'identification, la mesure, la gestion et le contrôle du risque de liquidité.

À l'inverse, les factors qui ont opté pour le statut national de société de financement ne sont pas assujettis aux exigences de liquidité prévues au plan européen, conformément à l'article 7 de l'arrêté du 23 décembre 2013 relatif au régime prudentiel des sociétés de financement. En revanche, ces établissements continuent de remettre le coefficient de liquidité français prévu par l'arrêté du 3 novembre 2014.

Le règlement « CRR » prévoit que le suivi des exigences de liquidité est réalisé sur base individuelle et consolidée pour l'ensemble des établissements de crédit et de leurs filiales.

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

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

Les autorités compétentes peuvent donc accorder cette exemption, pour tout ou partie du reporting liquidité, mais n'ont pas l'obligation de l'accorder, même si les critères sont respectés. Les exemptions sont octroyées sur demande des établissements, et nécessitent une validation en Collège de l'ACPR.

Les sociétés d'affacturage qui ont conservé leur statut d'établissement de crédit et qui n'ont pas intégré un sous-groupe de liquidité sont donc tenues de respecter les nouvelles normes européennes de liquidité sur base sociale et consolidée.

Cependant, les créances achetées, qui constituent l'essentiel de l'assiette de liquidité des factors ne sont pas reconnues comme actifs liquides au numérateur du LCR, rendant plus difficile pour les sociétés d'affacturage le respect du LCR sur base individuelle.

En outre, le règlement délégué n° 2015/61 de la Commission du 10 octobre 2014, qui complète le règlement « CRR » sur l'exigence de couverture des besoins de liquidité pour les établissements de crédit, est venu assouplir, notamment pour les sociétés d'affacturage, le calcul du LCR. En effet, en vertu du paragraphe 3 de l'article 33 du règlement délégué, sous réserve de l'autorisation du Collège de l'ACPR, les établissements de crédit spécialisés peuvent être exemptés (sur base individuelle ou/ et ou sur consolidée) du plafond applicable aux entrées de trésorerie (à 75 % du total des sorties de trésorerie) lorsque leurs activités principales sont notamment l'affacturage, et que les conditions énoncées au paragraphe 5 de ce même article sont remplies :

- les activités de l'entreprise présentent un faible profil de risque de liquidité, compte tenu des facteurs suivants :
 - les entrées et les sorties de trésorerie sont synchronisées ;
 - au niveau individuel, l'établissement de crédit n'est pas financé de manière importante par les dépôts de la clientèle de détail ;
- au niveau individuel, le ratio de leurs activités principales dépasse 80 % du total du bilan ;
- les exemptions sont déclarées dans les rapports annuels.

3.3.2.3 Le refinancement Banque centrale

S'agissant du refinancement Banque centrale, le nouveau statut de société de financement ne leur confère plus la qualité de contrepartie de politique monétaire. En effet, la convention 3G qui régit la mobilisation du collatéral auprès de la Banque de France précise que l'établissement cédant doit être « un établissement de crédit ». Par conséquent, les sociétés de financement ne peuvent plus remettre, pour leur besoin de refinancement, de collatéral directement à la Banque de France.

Les sociétés de financement d'un groupe bancaire doivent ainsi céder en pleine propriété (« *true sale* ») leurs créances à un établissement de crédit ayant le statut de contrepartie, à charge pour ce dernier d'obtenir le refinancement de ces créances auprès de la Banque de France.

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

3.3.3. La mise en conformité des sociétés d'affacturage à la définition européenne d'établissement de crédit

Le règlement UE n° 575/2013 (« CRR »), dans son article 4, paragraphe 1, point 1), définit l'établissement de crédit comme « *une entreprise dont l'activité consiste à recevoir du public des dépôts ou d'autres fonds remboursables et à octroyer des crédits pour son propre compte* ». **Les factors qui demeurent par défaut établissements de crédit spécialisés doivent donc se mettre en conformité avec cet article 4 du « CRR » en collectant des fonds remboursables du public, tels que définis par l'article L.312-2 du Code monétaire et financier (dépôts et émissions de titres de créances répondant à certaines conditions fixées dans l'article R.312-18 du Code monétaire et financier).**

À ce titre, elles doivent donc disposer d'un agrément d'établissement de crédit spécialisé leur autorisant à collecter des fonds remboursables du public. Dans le cas contraire, elles doivent déposer un dossier de demande d'extension d'agrément auprès de la Direction des Agréments, des Autorisations et de la Réglementation (DAAR), nécessitant une validation en Collège de l'ACPR.

3.3.4. La surveillance prudentielle des sociétés d'affacturage sur base individuelle dans le cadre de la « CRD IV »

L'activité d'affacturage est considérée en France comme une activité bancaire, soumise à ce titre à l'ensemble de la réglementation prudentielle. Pour autant, à deux exceptions près qui concernent des sociétés sans adossement bancaire, tous les intervenants sur le marché de l'affacturage, filiales spécialisées de grands groupes bancaires ou industriels, bénéficiaient, avant l'entrée en vigueur de la « CRDIV » et du « CRR », de l'exemption de la surveillance prudentielle sur base individuelle (solvabilité, grands risques) prévue à l'article 4.1 du règlement n° 2000-03 modifié du Comité de la Réglementation bancaire et financière.

Le 4 novembre 2014, l'entrée en vigueur du mécanisme de supervision unique (MSU) s'est accompagnée d'un principe général de continuité : les exemptions préexistantes de surveillance prudentielle sur base individuelle ont été maintenues dans un premier temps.

4. L'évolution de la pondération des créances d'affacturage pour le calcul du coefficient de liquidité (COEF_LIQU)

Pour rappel, l'arrêté du 5 mai 2009 relatif à l'identification, la mesure, la gestion et le contrôle du risque de liquidité (modifié par l'arrêté du 3 novembre 2014) ne dit rien sur les spécificités propres au métier affacturage, en particulier la prise en compte des passifs d'affacturage en tant qu'exigibilités (comptes d'affacturage disponibles, indisponibles et fonds de garantie) ; aussi, les sociétés d'affacturage calculent leur coefficient de liquidité selon un traitement ad-hoc, découlant des conclusions d'un groupe de travail interne.

À cet égard, l'application au numérateur du coefficient de liquidité, d'une pondération plus favorable aux créances d'affacturage a été actée par le SGACPR en juin 2013. Cet assouplissement a été inscrit dans l'arrêté du 3 novembre 2014, qui prévoit donc une augmentation de 75 % à 85 % de la pondération appliquée au numérateur du coefficient de liquidité aux créances d'affacturage, diminuées des comptes d'affacturage indisponibles correspondants, ayant au plus un mois à courir et d'une durée initiale inférieure ou égale à un an.

Dans le prolongement des modifications introduites par cet arrêté, l'ACPR a adopté l'instruction n°2015-I-08 adaptant les tableaux de remise relatifs au calcul du coefficient de liquidité, qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2016.

Au cours de sa séance du 2 mars 2015, le Collège de l'ACPR a donc décidé que, pendant la phase transitoire permettant l'adaptation des systèmes d'information en vue de la remise de ces nouveaux tableaux :

- les créances d'affacturage d'une ayant au plus un mois à courir et d'une durée initiale inférieure ou égale à un an continueront à être déclarées en ligne 5.1.2.1 du « coeff_liqu » pondérées à 75 % en liquidités (« *Crédits à la clientèle d'une durée résiduelle inférieure ou égale à un mois hors tirages sur ouvertures de crédit permanentes visées à la ligne 5.1.2.2* ») ;
- en revanche, pour le contrôle du respect de la norme, les sociétés d'affacturage pourront communiquer le montant des encours qui devraient bénéficier de la pondération de 85 % par tout moyen au SGACPR, en parallèle de la remise des états de reporting.

Des courriers ont été adressés courant mars 2015 à l'ASF et à la Fédération des banques françaises (FBF) afin de préciser ces modalités de déclaration des créances d'affacturage pour le calcul du coefficient de liquidité français pendant la phase transitoire avant l'entrée en vigueur des nouveaux tableaux de remise en janvier 2016.

LEXIQUE

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

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

Affacturage ou « factoring » : L'affacturage est une convention par laquelle l'adhérent transfère²⁴ la propriété de ses créances commerciales à une société d'affacturage qui assure l'un ou plusieurs des services suivants :

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

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

Affacturage avec ou sans recours : Dans le cas où une garantie contre l'insolvabilité du débiteur est octroyée à l'adhérent (garantie de bonne fin), le contrat d'affacturage est dit « sans recours contre l'adhérent » et les créances sont dites « approuvées ». Dans le cas contraire, le contrat est dit « avec recours ».

Affacturage en gestion déléguée (ou non géré ou mandat de gestion) :

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

Affacturage non géré et non notifié (ou confidentiel) : Dans ce type de contrat d'affacturage, le recouvrement n'est pas assuré par le factor et la notification de la cession des factures au débiteur n'est pas effectuée.

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

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 cas de non-paiement par le débiteur, le factor reçoit une indemnisation tenant compte d'une franchise et d'un abattement proportionnel au montant dû.

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

²⁴ Ce transfert, qui doit être simple, sûr, rapide et opposable aux tiers fait appel à deux types de supports juridiques : la subrogation conventionnelle ou la cession Dailly. Dans la pratique, c'est la subrogation conventionnelle qui a emporté la préférence sur la cession de créances professionnelles dite « cession Dailly ».

Commingling : Risque (pour les contrats non notifiés essentiellement²⁵) 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.

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

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

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

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

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

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

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

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

²⁵ Dans les autres cas : en cas d'erreur de paiement de la part du débiteur

Floor plan : Activité de financement de stocks reposant sur la technique de l'affacturage. Cette pratique est courante dans le secteur automobile. Le contrat intègre généralement :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Annexe 1

Répartition des risques sectoriels des factors en 2014 (Engagements mobilisés)

Secteurs d'activité	décembre 2014 (en millions d'euros)
Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	6491,3
Industries alimentaires	1083,0
Industrie automobile	824,9
Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	824,5
Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	721,7
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	720,3
Programmation, conseil et autres activités informatiques	694,1
Métallurgie	556,1
Industrie du papier et du carton	542,8
Fabrication de boissons	526,9
Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	509,5
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	504,3
Industrie chimique	430,6
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	429,7
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	405,6
Activités liées à l'emploi	397,5
Travaux de construction spécialisés	367,9
Fabrication d'équipements électriques	341,9
Transports aériens	292,0
Transports terrestres et transport par conduites	280,9
Fabrication d'autres matériels de transport	258,3
Autres industries manufacturières	233,3
Fabrication de machines et équipements n.c.a.	231,6
Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite	229,2
Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager	223,7
Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motocycles	215,0
Activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	211,6
Entreposage et services auxiliaires des transports	194,4
Réparation et installation de machines et d'équipements	193,0
Imprimerie et reproduction d'enregistrements	188,0
Industrie pharmaceutique	182,3
Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	180,9
Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération	167,8
Fabrication de meubles	146,1
Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles ; fabrication d'articles en vannerie et sparterie	143,2
Génie civil	141,0
Services extra-territoriaux	134,8
Publicité et études de marché	133,3
Activités de location et location-bail	105,6
Fabrication de textiles	105,2
Enquêtes et sécurité	98,3
Enseignement	95,6
Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques	81,5
Édition	74,2
Industrie de l'habillement	68,9
Construction de bâtiments	67,8
Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision ; enregistrement sonore et édition musicale	62,6
Activités pour la santé humaine	57,6
Services d'information	51,8
Activités sportives, récréatives et de loisirs	37,5
Collecte et traitement des eaux usées	35,9
Télécommunications	31,9
Restauration	31,3
Culture et production animale, chasse et services annexes	30,2
Autres services personnels	23,9
Industrie du cuir et de la chaussure	23,0
Transports par eau	22,1

Recherche-développement scientifique	19,8
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	19,1
Activités de poste et de courrier	15,8
Activités juridiques et comptables	13,9
Activités immobilières	13,2
Autres industries extractives	13,0
Activités créatives, artistiques et de spectacle	7,6
Sylviculture et exploitation forestière	7,4
Action sociale sans hébergement	7,3
Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance	7,2
Divers	14,6
Total	21597,0

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

Annexe 2

Secteurs d'activité	Crédits bancaires facteurs (en millions d'euros)	Crédits bancaires totaux (en milliards d'euros)	%
A - Agriculture, sylviculture et pêche	39,04	52,0	0,1
B - Industries extractives	12,973	19,4	0,1
C - Industrie manufacturière	8461,263	134,3	6,3
D - Production et distribution d'électricité	720,345	44,8	1,6
E - Production et distribution d'eau	206,226	12,9	1,6
F - Construction	576,692	88,6	0,7
G - Commerce	7210,509	139,5	5,2
H - Transports et entreposage	805,263	73,8	1,1
I - Hébergement et restauration	32,699	24,6	0,1
J - Information et communication	914,87	28,5	3,2
K - Activités financières et d'assurance	237,958	415,6	0,1
L - Activités immobilières	13,169	434,7	0,0
M - Activités spécialisées	907,225	127,8	0,7
N - Activités de services administratifs	1009,198	48,8	2,1
O - Administration publique	0,037	224,0	0,0
P - Enseignement	95,635	4,9	2,0
Q - Santé humaine et action sociale	65,547	58,7	0,1
R - Arts, spectacles	45,216	4,2	1,1
S - Autres activités de services	108,336	7,7	1,4
U - Activités extra-territoriales	134,752	2,7	5,0
Encours non affectés	9,113	3,3	0,3
TOTAUX	21 606,1	1 950,8	1,1
dont court terme (≤ 1 an)	21 606,1	322,1	6,7

Source : Service Central des Risques - Banque de France

INDEX DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1	Délais de paiement par type d'entreprise	8
GRAPHIQUE 2	Évolution du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage	11
GRAPHIQUE 3	Production trimestrielle : variation par rapport au même trimestre de l'année précédente	11
GRAPHIQUE 4	Évolution de l'encours de créances saines acquises au 31 décembre 2014	12
GRAPHIQUE 5	Répartition du chiffre d'affaires par activité	15
GRAPHIQUE 6	Nombre d'adhérents en portefeuille au 31 décembre 2014	18
GRAPHIQUE 7	Ancienneté des relations avec les adhérents au 31 décembre 2014	19
GRAPHIQUE 8	Répartition du nombre de contrats (production + stock) et des encours en fonction du chiffre d'affaires des adhérents au 31 décembre 2014	20
GRAPHIQUE 9	Les 10 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR au 31 décembre 2014	21
GRAPHIQUE 10	Répartition par cote de crédit Banque de France au 31 décembre 2014	22
GRAPHIQUE 11	Soldes intermédiaires de gestion au 31 décembre 2014	24
GRAPHIQUE 12	Évolution des taux de marge des opérations d'affacturage au 31 décembre 2014	26
GRAPHIQUE 13	Évolution du taux de marge (PNB/CA) des différents produits d'affacturage	26
GRAPHIQUE 14	Évolution du coefficient d'exploitation au 31 décembre 2014	27
GRAPHIQUE 15	Taux de créances douteuses au 31 décembre 2014	31
GRAPHIQUE 16	Taux de dépréciation au 31 décembre 2014	32



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