



ANALYSES ET SYNTHÈSES

 Enquête affacturage 2015

SOMMAIRE

1. CONTEXTE, RÉSULTATS ET ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS D'AFFACTURAGE	5
1.1. Un contexte économique plus favorable en 2015 mais qui reste encore fragile.....	5
1.1.1 Importance de l'affacturage dans le financement à court terme des entreprises	5
1.1.2 Un contexte macroéconomique plus favorable en 2015.....	5
1.1.3 La diminution des délais de paiement ne réduit pas le solde du crédit interentreprises.....	5
1.2. La croissance des opérations d'affacturage se poursuit en 2015.....	6
1.2.1. Une croissance continue des opérations d'affacturage en 2015.....	6
1.2.2. Les encours de créances progressent plus rapidement que le chiffre d'affaires en 2015	7
1.3. Évolution de l'activité des sociétés d'affacturage	8
1.3.1. Caractéristiques de l'offre de services.....	10
1.3.2. L'internationalisation de l'offre de services	11
1.4. Des résultats en hausse malgré des produits en baisse	12
2. MAÎTRISE DES RISQUES	14
2.1 Le risque de crédit	14
2.1.1. Risque adhérent.....	14
2.1.2. La maîtrise des risques liés aux contrats de gestion déléguée.....	15
2.1.3. Analyse du coût du risque	15
2.1.4 Taux de créances douteuses.....	15
2.2 Le risque opérationnel	16
2.3 Le risque de liquidité.....	16
LEXIQUE	19
LISTES DES GRAPHIQUES	22

Synthèse générale

L'année 2015 a été marquée par une consolidation de la reprise économique mais les crédits inter-entreprises restent élevés malgré la diminution des délais de paiement observée en 2014

- Les activités des sociétés d'affacturage ont bénéficié en 2015 d'une reprise économique qui reste malgré tout encore fragile (la croissance du PIB s'est établie à 1,2% en rythme annuel¹ en 2015).
- La diminution des délais de paiement clients et fournisseurs observée sur 2014 ne se concrétise pas, à ce stade, dans une diminution des crédits inter-entreprises.

Le secteur de l'affacturage français enregistre en 2015 une nouvelle progression significative de son activité.

- Le chiffre d'affaires global de l'échantillon de 8 établissements réalisant à titre exclusif ou principal des opérations d'affacturage s'élève au 31/12/2015 à 237 milliards d'euros de créances achetées (+21 milliards d'euros de créances commerciales supplémentaires), soit une progression de 9,7 % en 2015 après le fort rebond (+14,1 %) l'an passé.
- Les opérations réalisées à l'international par les factors progressent encore à un rythme soutenu (+37,4 % en un an après 53,1% en 2014).
- Le marché reste concentré : les trois plus importantes sociétés d'affacturage, toutes filiales de grands groupes bancaires, détiennent plus de 54 % du marché à fin 2015.

Une rentabilité en hausse malgré la baisse continue des taux de marge brute

- La tendance observée ces dernières années d'une baisse des taux de marge se poursuit avec un niveau de 0,27 %, en baisse de 3 points de base par rapport au dernier exercice.
- La poursuite de cette baisse s'explique par la concurrence mais aussi par le développement des produits de type mandat de gestion² qui s'exerce au détriment de l'affacturage classique. L'environnement de taux bas affecte également le taux de marge via une contribution moindre des commissions de financement, assises sur les taux de marché.
- Cependant, grâce à une bonne maîtrise de leurs frais généraux et un coût du risque très faible, les factors parviennent à réaliser des profits en hausse sur l'exercice. Ainsi, sur l'échantillon global, le résultat net global progresse de +12 % à 156 millions d'euros.

Des enjeux prudentiels concentrés sur la liquidité

- Le LCR (*Liquidity Coverage Ratio*) s'impose désormais comme un standard de liquidité réglementaire avec pour principe général une application sur base individuelle. Tous les factors filiales de groupes bancaires ont conservé le statut d'établissement de crédit ou d'établissement de crédit spécialisé³ et ont utilisé la faculté d'exemption prévue par la réglementation. De ce fait, ce sont les groupes qui pilotent ces ratios.
- L'introduction du NSFR (*Net Stable Funding Ratio*) suscite des interrogations dans la mesure où ce ratio de long terme, dans la calibration actuellement envisagée, ne permettrait pas d'appréhender de manière satisfaisante les spécificités de l'affacturage, caractérisée par un refinancement de court terme. À ce titre, dans son étude d'impact à destination de la Commission européenne, l'EBA a préconisé des aménagements pour les factors.

Étude réalisée par Gaëlle Capitaine et Pierre Harguindeguy

¹ Banque de France

² Les produits de type mandat de gestion sont moins chers car ils intègrent une palette moins large de services pour l'adhérent.

³ Les autres factors ont opté pour le statut de société de financement.

Remarques préliminaires

- ❑ 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 31/12/2015, ainsi que sur les réponses apportées à un questionnaire détaillé portant sur l'activité et la gestion des risques au cours de l'exercice 2015.⁴
- ❑ 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.
- ❑ L'échantillon des établissements participant à l'enquête est composé de huit factors⁵ dont six sont filiales d'un groupe bancaire et deux de groupes industriels et commerciaux. L'enquête s'est ainsi concentrée sur les factors les plus importants du marché français ; les factors pris pour référence représentent environ 92 % de l'encours d'affacturage du marché français. Par rapport à l'étude sur données 2014, trois factors ont été supprimés de l'échantillon compte tenu de leur faible représentativité ; les séries historiques sont présentées à échantillon constant composé des 8 factors tout au long de cette étude.
- ❑ 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).

⁴ Dans un cas, ont été substituées aux données réglementaires, les données communiquées par l'établissement sur le périmètre économique de l'affacturage. Ces données étant relatives au périmètre comptable IFRS, elles ne sont pas totalement homogènes avec les données réglementaires utilisées pour les autres factors. La principale différence concerne le coût du risque dans la mesure où il comprend des provisions collectives qui majorent le coût du risque.

⁵ BNP Paribas Factor, CGA, Cofacredit, HSBC Factoring(France),Credit Agricole Leasing and factoring, CM-CIC Factor, GE Factofrance, Natixis Factor

1. Contexte, résultats et activités des sociétés d'affacturage

1.1. Un contexte économique plus favorable en 2015 mais qui reste encore fragile

1.1.1 Importance de l'affacturage dans le financement à court terme des entreprises

L'affacturage demeure la deuxième source de financement à court terme des entreprises, devant l'escompte et se rapproche du financement sous forme de découverts comme réponse à un besoin de trésorerie immédiat.

Les données du SCR⁶ disponibles à fin 2015 montrent que l'affacturage représente 6,1% des concours bancaires de court terme octroyés par les établissements de crédit français. Cette part est en légère contraction par rapport au chiffre à fin décembre 2014 (6,8%) alors que le poids du découvert chute de 21,2% sur la même période. La part de l'activité d'affacturage reflète l'importance du financement des besoins en fonds de roulement liés à l'enjeu clé des délais de paiement dans l'économie. Les banques préconisent l'affacturage comme mode de financement : elles tendent en effet à refuser l'octroi de découverts au profit d'une offre d'affacturage, plus sécurisée puisqu'elle est garantie par des créances.

Même si ces nouveaux acteurs représentent encore une part marginale de l'activité, l'apparition des Fintechs dans le domaine des services d'affacturage constitue une concurrence certaine pour les factors et pourrait modifier la place des sociétés d'affacturage dans l'économie, ce qui justifie une attention particulière à la réglementation applicable et au suivi des risques.

1.1.2 Un contexte macroéconomique plus favorable en 2015

L'enquête 2015 s'inscrit dans un contexte économique marqué par plusieurs années consécutives de croissance faible du PIB en France entre 2012 et 2014. Si la reprise s'est confirmée au second semestre 2015, elle reste fragile et les perspectives de progression du PIB demeurent modérées.

Dans ce contexte d'incertitudes, les défaillances d'entreprises s'inscrivent cependant en forte baisse sur le premier trimestre 2016 (-10,1% par rapport au premier trimestre de 2015). Cette tendance concerne aussi bien les PME de plus de 50 salariés que les TPE de moins de 10 salariés.⁷

1.1.3 La diminution des délais de paiement ne réduit pas le solde du crédit interentreprises

L'amélioration relative du climat des affaires ne suffit pas à résoudre la problématique des délais de paiements auxquels sont confrontées les entreprises.

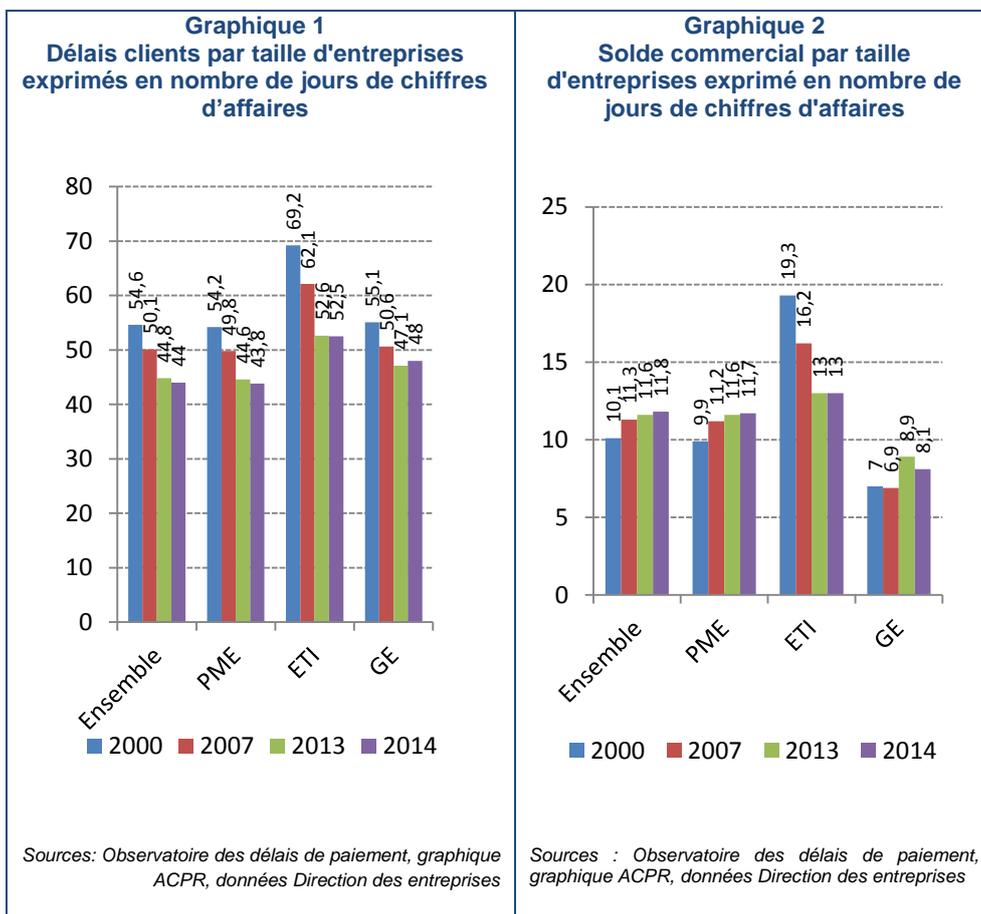
L'examen des données de l'Observatoire des délais de paiement⁸ révèle, pour l'ensemble des entreprises (toutes tailles et tous secteurs confondus), une baisse des délais de paiement clients et fournisseurs sur 2014⁹ : ils s'établissaient à 44 jours de chiffres d'affaires pour les délais clients (cf. Graphique 1) et 50 jours d'achats pour les délais fournisseurs. Malgré cette baisse, le solde du crédit interentreprises ne se réduit pas.

⁶ Service Central des Risques de la Banque de France

⁷ Source : ALTARES

⁸ Rapport annuel 2015 de l'Observatoire des délais de paiement : https://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Observatoire-Delais-de-Paiement-Rapport_2015.pdf

⁹ Dernier point disponible et publié par l'Observatoire des délais de paiement lors de la rédaction de cette étude



Dans un contexte économique de reprise, les comportements retardataires devraient continuer à se réduire et la présence de clients risqués dans le portefeuille des entreprises devrait diminuer.

1.2. La croissance des opérations d'affacturage se poursuit en 2015

1.2.1. Une croissance continue des opérations d'affacturage en 2015

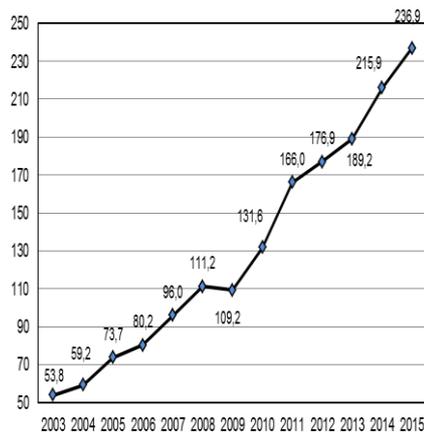
Le chiffre d'affaires global de l'échantillon de 8 établissements réalisant à titre exclusif ou principal des opérations d'affacturage du secteur (cf. Graphique 3) s'élève au 31/12/2015 à 236,9 milliards d'euros de créances achetées (+21 milliards d'euros de créances commerciales supplémentaires prises en charge par les factors).

Après deux années de croissance modérée des opérations d'affacturage (+6,9 % en 2013, +6,6 % en 2012), le marché français de l'affacturage avait connu en 2014 un fort rebond (+14,1%). La croissance ralentit légèrement en 2015 (+9,7%) mais reste soutenue.

Le profil infra-annuel de la production d'affacturage (Graphique 4) montre une progression continue de l'activité, au cours des 9 derniers mois de l'année 2015. Selon les dernières statistiques produites par l'ASF, le marché français de l'affacturage ralentit au premier trimestre 2016, tout en maintenant une progression significative des opérations (+9,7 % par rapport au premier trimestre 2015).

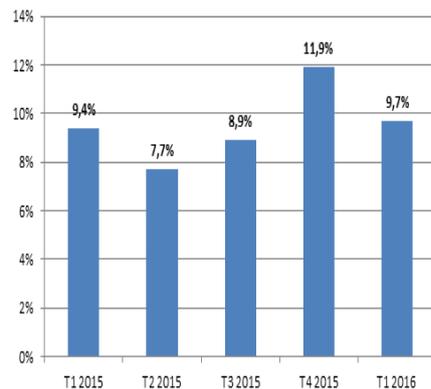
La croissance s'explique, en grande partie, par une forte augmentation de l'affacturage à l'international. Le volume de créances achetées s'élève à 56,4 milliards d'euros, soit une augmentation de 37,4 % en un an.

Graphique 3
Évolution du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage (milliards d'euros)



Source: questionnaire SGACPR affacturage 2015, 8 factors

Graphique 4
Production* trimestrielle (variation annuelle)

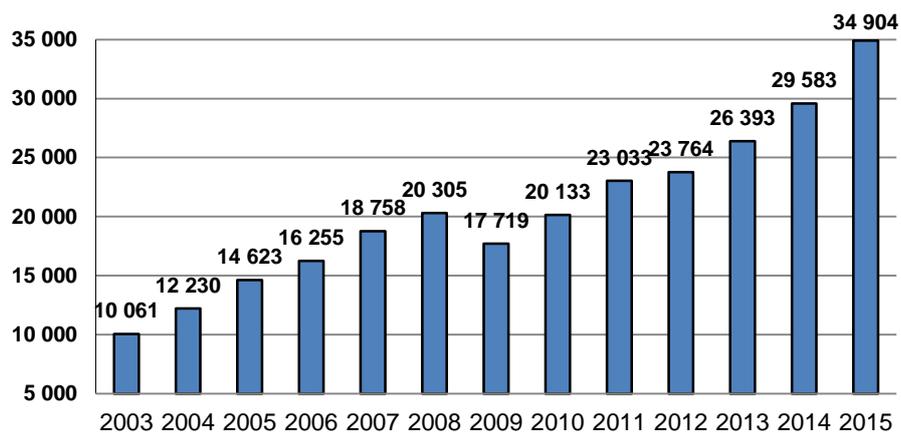


Source : Tableau de bord ASF - 1er trimestre 2016
 Note : *Montant des créances prises en charge dans le cadre d'un contrat d'affacturage

1.2.2. Les encours de créances progressent plus rapidement que le chiffre d'affaires en 2015

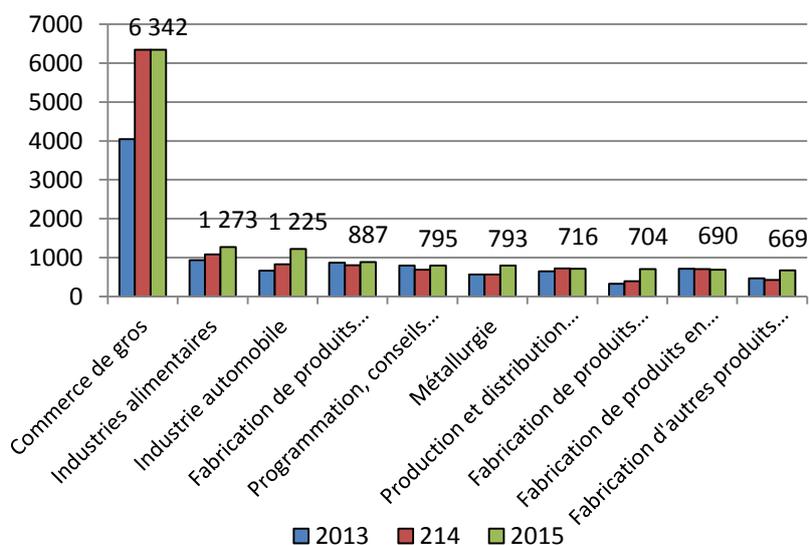
En lien avec la progression du chiffre d'affaires, l'encours global de créances commerciales saines acquises par les sociétés d'affacturage (cf. Graphique 5) atteint un nouveau niveau record et s'établit au 31/12/2015 à 34,9 milliards d'euros (+18 % sur un an). Ce phénomène s'explique à la fois par la conclusion de quelques contrats d'envergure en fin d'exercice par un factor ainsi que par l'arrêt du dispositif de titrisation opéré par un autre factor en décembre 2015. Les trois premiers factors portent, à eux seuls, un encours de 18,1 milliards d'euros ou 52 % du total de l'échantillon.

Graphique 5
Évolution de l'encours de créances saines acquises au 31 décembre 2015 (millions d'euros)



Source : questionnaire SGACPR affacturage 2015, 8 factors

Graphique 6
Les 10 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR au 31 décembre 2015
(millions d'euros)



Source : Service central des risques, 8 factors
 Note : codes NAF 46,10, 29, 25, 62, 24, 35, 26, 22 et 23

La répartition de l'encours clientèle par secteurs (cf. Graphique 6) se caractérise par le maintien de la part du commerce de gros (code NAF 46) avec 6,3 milliards d'euros et plus de 37% des encours recensés¹⁰ au service central des risques et la progression des industries alimentaires (code NAF 10) à +17,8 % et de l'industrie automobile (code NAF 29) à +48,7 %.

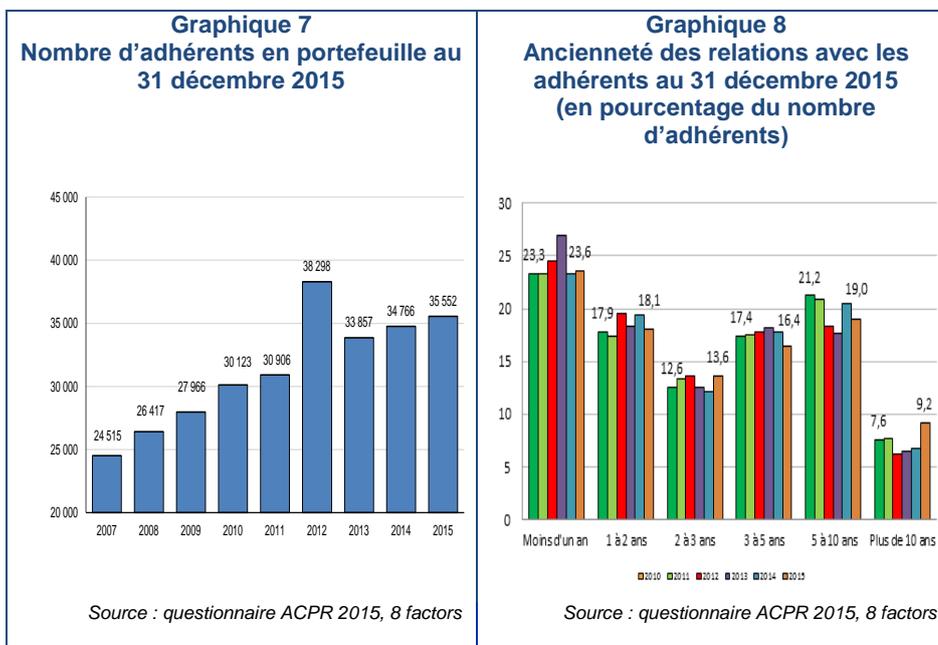
La structure des portefeuilles acheteurs reste marquée par la prépondérance des grands comptes avec une concentration assez forte tant d'un point de vue de la contrepartie que du secteur d'activité. Ainsi, selon l'enquête, la somme des quinze premières contreparties sur la population des acheteurs représente un encours de 9,7 milliards d'euros contre 7,8 milliards à la fin 2014 (+24 %). Cette hausse est proche de la croissance des encours d'affacturage.

1.3. Évolution de l'activité des sociétés d'affacturage

La hausse de l'activité a été soutenue sous l'effet notamment de la croissance du nombre d'adhérents (cf. Graphique 7) qui est passée de 34 766 en 2014 à 35 552 soit une hausse de +2,3 %. Pour mémoire, la croissance du nombre d'adhérents en 2014 avait été de +2,7 % sur le même périmètre des 8 factors interrogés.

Les caractéristiques de la relation contractuelle avec les adhérents évoluent peu par rapport à l'an dernier du point de vue de l'ancienneté de la relation (cf. Graphique 8). Ainsi, la part relative des contrats (en nombre) pour lesquels la relation est inférieure à deux ans diminue légèrement, puisqu'elle passe de 42,8 % à 41,7 %.

¹⁰ Le service central des risques recense les encours supérieurs à 25 000 euros. Dans cette étude, seuls les encours d'affacturage sont pris en compte.

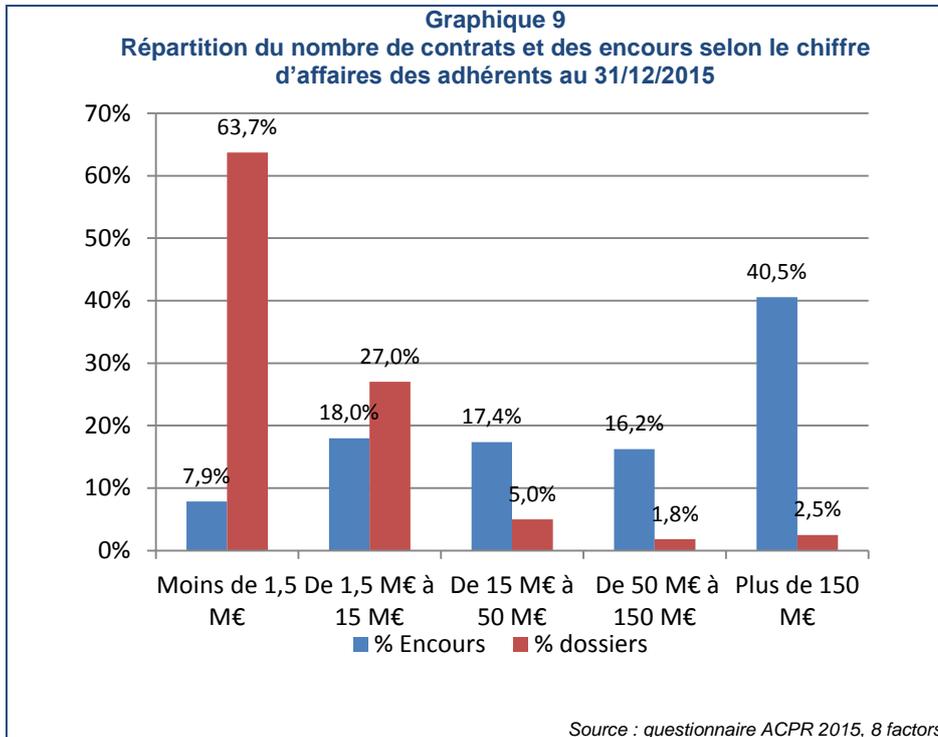


Cette hausse du nombre d'adhérents s'accompagne d'une modification de la segmentation des encours par taille d'entreprise tant du point de vue du nombre de dossiers que des encours (cf. Graphique 9).

Le nombre de dossiers traités par les facteurs en 2015 s'élève à 35 552, soit une hausse de 2,3 % par rapport à l'exercice 2014. Il reste concentré sur une clientèle de PME et de TPE qui, jusqu'à 15 millions de chiffre d'affaires, représentent 90 % du nombre total de dossiers sur l'exercice. Toutefois, la part des TPE réalisant moins de 1,5 million de chiffre d'affaires dans le total des dossiers pris en charge diminue à 63,7 % contre 67,8 % en 2014 (-4,1 points). S'agissant des encours détenus sur les TPE, leur part augmente dans les encours, pour passer à 7,9 % contre 6,1 % en 2014.

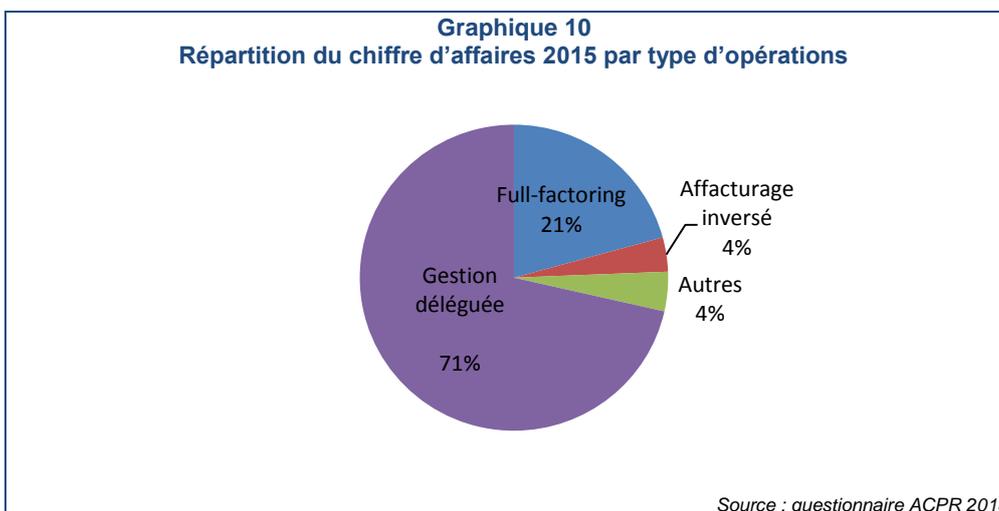
Les grands comptes (plus de 150 millions de chiffre d'affaires) et les entreprises de taille intermédiaire (plus de 50 millions de chiffre d'affaires) voient leur part augmenter dans l'encours global à 56,7 % contre 56,6 % en 2014. Cette tendance se vérifie également sur les seuls grands comptes qui représentent 40,5 % de l'encours total contre 38,2 % de l'encours en 2014 (cf. Graphique 9). À l'inverse, cette catégorie est sous-représentée dans le nombre de dossiers traités. Les dossiers portant sur des adhérents grands compte représentent 2,5 % du nombre total de dossiers en 2015 contre 1,3 % en 2014.

Les facteurs proposent le plus souvent des produits réservés aux TPE grâce notamment à une tarification au forfait. De même, certains types de contrats sont dédiés aux grands comptes à travers des opérations « déconsolidantes » ou encore des produits structurés associant déconsolidation et titrisation.

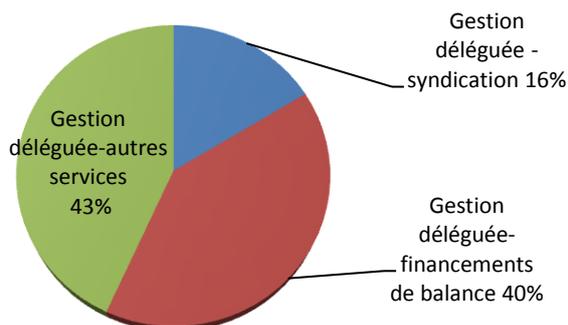


1.3.1. Caractéristiques de l'offre de services

La distinction des encours suivant la gestion ou non par le factor met en évidence la prépondérance des encours d'affacturage en gestion déléguée pour lesquels la gestion des créances et le recouvrement demeurent de la responsabilité de l'adhérent, que cette délégation soit notifiée ou pas aux acheteurs finaux. L'affacturage classique (ou « full-factoring ») s'accompagne, le plus souvent, d'une garantie donnée à l'adhérent contre l'insolvabilité du débiteur et présente ainsi la caractéristique d'être sans recours contre l'adhérent. Il représente 20,8 % de l'encours contre 22,6 % en 2014.



Graphique 11
Répartition du chiffre d'affaires 2015 par type d'opérations, focus sur la gestion déléguée



source : questionnaire ACPR 2015

Il se confirme en 2015 que la gestion déléguée représente une part croissante de l'activité des factors qui s'adaptent à la demande des clients en proposant un service qui leur permet de conserver la relation clientèle tout en économisant sur le taux de commissionnement¹¹, celui-ci tenant compte de la cote de crédit du grand compte. Ces contrats, qui peuvent être notifiés ou pas aux débiteurs, représentent 71,5 % du chiffre d'affaires en 2015 contre 68,2 % en 2014. Cette augmentation de la part des services de gestion déléguée dans le chiffre d'affaires total s'accompagne d'une hausse, au sein de cette catégorie, des financements de balance en gestion déléguée¹² et des financements en syndication¹³, lesquels représentent respectivement 29 % et 12 % du chiffre d'affaires (cf. Graphique 10 et Graphique 11) contre 29,1 % et 8,5 % en 2014.

En outre, les contrats d'affacturage inversé (« reverse factoring ») se développent et représentent 3,6 % du chiffre d'affaires global, soit une hausse de 1 point par rapport à 2014. Ce service présente l'avantage d'offrir à des fournisseurs le règlement anticipé de leurs factures, après validation de ces dernières par les grands comptes à l'origine de la facture. À ce titre, le « reverse factoring » permet un coût de financement plus faible et une meilleure sélection du risque par rapport à un financement des mêmes PME via un contrat d'affacturage classique. Enfin, la part des autres services dans le chiffre d'affaires est stable à 4,2 %. Ces autres services comprennent notamment les opérations de préfinancement de créances fiscales (CICE, CIR¹⁴...).

1.3.2. L'internationalisation de l'offre de services

Les factors français axent une large part de leur stratégie sur l'internationalisation de leur activité. S'ils ne disposent, pour la plupart, que d'un réseau de succursales limité, ils ont généralement choisi le statut d'établissement de crédit spécialisé qui les rend éligibles au passeport européen grâce auquel ils peuvent distribuer leurs services d'affacturage sur l'ensemble de l'Europe. La plupart des factors proposent un contrat unique pour des sociétés exportatrices et un point d'entrée unique permettant l'affacturage de l'ensemble des créances commerciales quelle que soit la localisation de l'acheteur final.

¹¹ Le taux de commissionnement s'exprime en % du montant global de chiffre d'affaires confié par un adhérent

¹² La gestion des factures est dite « déléguée » lorsque le factor confie la gestion et l'encaissement à l'adhérent

¹³ Syndication désigne une opération par laquelle le financement des créances est consenti par un syndicat de plusieurs sociétés d'affacturage à un même adhérent

¹⁴ CICE désigne crédit d'impôt compétitivité emploi ; CIR désigne crédit d'impôt recherche

En 2015, ils ont réalisé un chiffre d'affaires à l'étranger de 56,4 milliards d'euros contre 41 milliards d'euros en 2014. Comme l'an dernier, ces opérations connaissent une croissance beaucoup plus forte (+38 %) que le total des créances affacturées (+9,7 %). Après une nouvelle année de croissance, la part des opérations internationales contribuent ainsi à hauteur de 23,8 % au chiffre d'affaires total contre 19,0 % en 2014.

1.4. Des résultats en hausse malgré des produits en baisse

L'étude présente les produits réalisés à partir du siège français des factors ou depuis une succursale installée à l'étranger. Sous cette hypothèse et sur le périmètre des 8 factors, le produit global d'exploitation (PGE) s'est élevé à 744,7 millions d'euros, soit une augmentation de 4 % par rapport au niveau atteint en 2014 (717,5 millions d'euros). Après imputation des frais généraux, le résultat brut d'exploitation est en hausse de 13,6 % à 247 millions d'euros.

Le **Graphique 12** ci-dessous synthétise les principaux soldes intermédiaires de gestion. Outre la baisse du taux de marge brute, exprimé à travers le PGE (approximation du PNB intégrant les produits et charges accessoires), il met en évidence un coût du risque de 8,8 millions d'euros ainsi qu'un résultat net de 156 millions d'euros contre 143,7 millions en 2014 (+8,7 %).

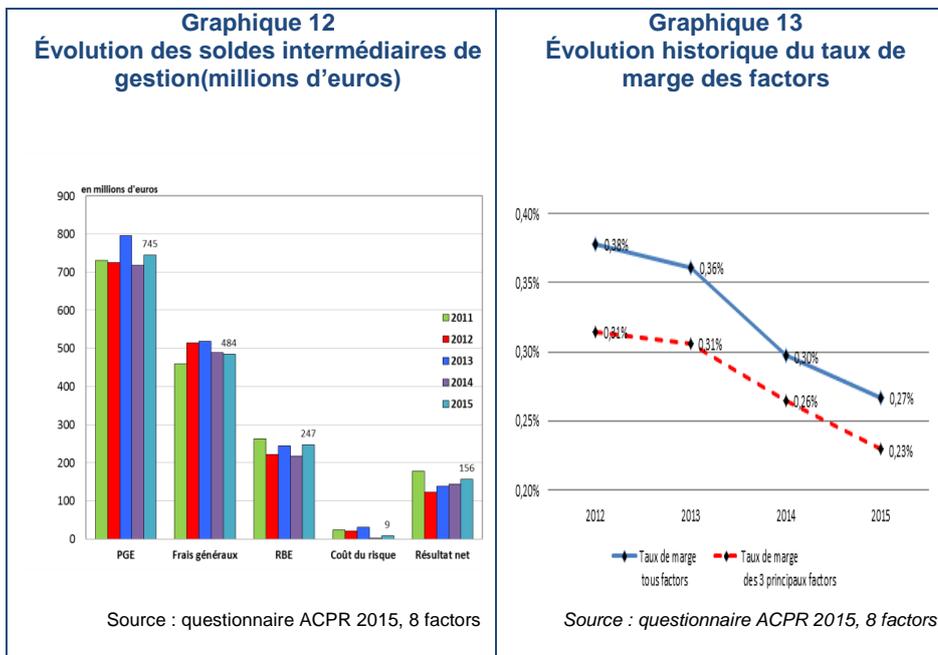
Le taux de marge brute¹⁵, déterminé à partir des données du questionnaire continue sa décroissance en 2015 pour s'établir à 0,27 %, soit trois points de base de moins par rapport à l'exercice antérieur (cf. **Graphique 13**). La diminution est équivalente lorsqu'elle est mesurée au niveau des trois premiers factors, qui affichent traditionnellement des taux de marge moins élevés.

Cette baisse est attribuable à la fois aux commissions d'affacturation¹⁶ et aux commissions de financement. Les produits perçus au titre des commissions d'affacturation, soit 427 millions d'euros en 2015, enregistrent une légère baisse de 1 % par rapport à l'année précédente. Cette baisse, qui s'explique par la diminution des taux moyens de commissionnement chez les grands factors, est restée relativement limitée grâce à la hausse des volumes traités, notamment chez les grands factors. Les commissions de financement diminuent elles aussi de 1,4 % à 275 millions d'euros sous l'effet principalement de la baisse des taux de marché mais aussi de la baisse des taux de tirage par les clients sur leurs réserves disponibles.

L'apparition de taux d'intérêt négatifs au cours de l'exercice 2015 a conduit la plupart des factors à renégocier leurs contrats avec les clients et à appliquer un taux plancher contractuel sur l'indice de référence des nouveaux contrats signés au cours de l'année. L'acceptation de cette clause par une majorité de clients a permis de limiter l'impact des taux négatifs sur la marge d'intérêt.

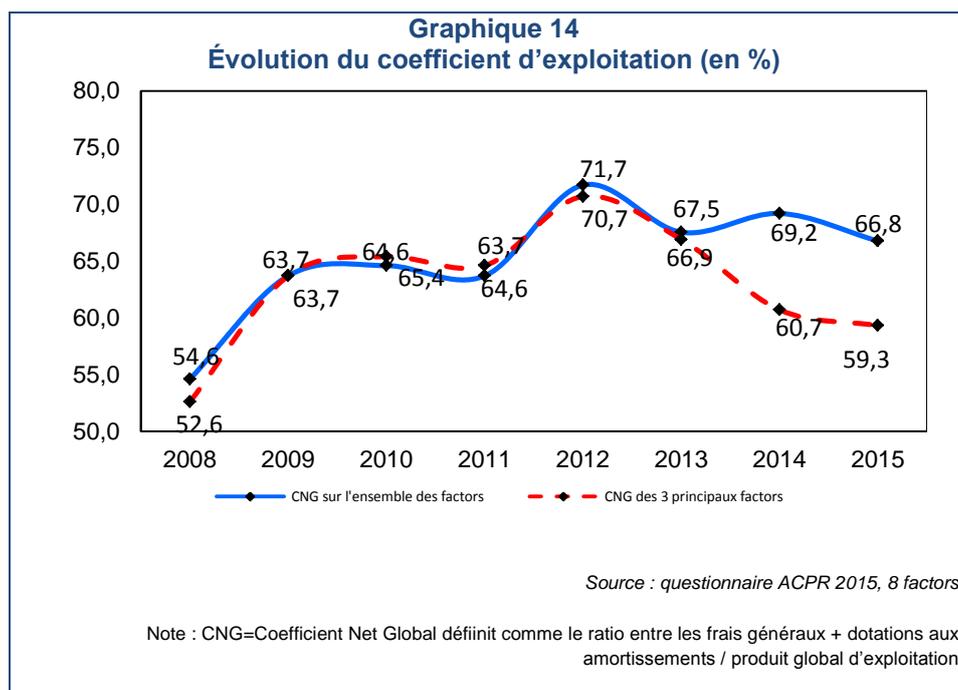
¹⁵ Le taux de marge brute, défini comme le rapport entre le PNB et le CA global, se décompose entre une marge de commissionnement perçue au moment de l'acquisition des créances et une marge d'intérêt ou de financement qui correspond au financement des créances lorsque l'adhérent utilise sa réserve disponible pour obtenir le règlement d'une quotité de la valeur des factures cédées aux factors ;

¹⁶ Les commissions d'affacturation sont le plus souvent proportionnelles au chiffre d'affaires confié par les adhérents sauf pour les TPE qui s'acquittent d'une commission forfaitaire dans le cadre de contrats spécifiques ; elles rémunèrent le factor pour ses services de gestion des créances affacturées qui engendrent des coûts spécifiques (personnel, systèmes informatiques complexes...) ;



La hausse de la rentabilité brute s'accompagne d'une baisse des frais généraux de 0,8% sur l'exercice grâce notamment aux trois premiers facteurs qui parviennent à une très bonne maîtrise de leurs charges. Après prise en compte des dotations aux amortissements, le coefficient d'exploitation moyen des facteurs s'inscrit en légère baisse à 66,8 % contre 69,2 % (cf. Graphique 14). Mesuré au niveau des trois principaux facteurs, le coefficient diminue fortement et passe de 60,7 % à 59,3 %, cette évolution étant attribuable à un facteur en particulier.

Le coût du risque global s'élève sur l'exercice à 8,8 millions d'euros contre 2,0 millions d'euros en 2014. La hausse ponctuelle de la sinistralité dans certains pays européens, comme l'Espagne ou l'Allemagne, n'exerce que peu d'influence sur les chiffres globaux compte tenu d'un niveau d'expositions encore réduit dans ces pays mais il existe une hausse du coût du risque chez 5 des 8 facteurs de l'échantillon du fait des expositions détenues sur des adhérents et acheteurs domestiques.



2. Maîtrise des risques

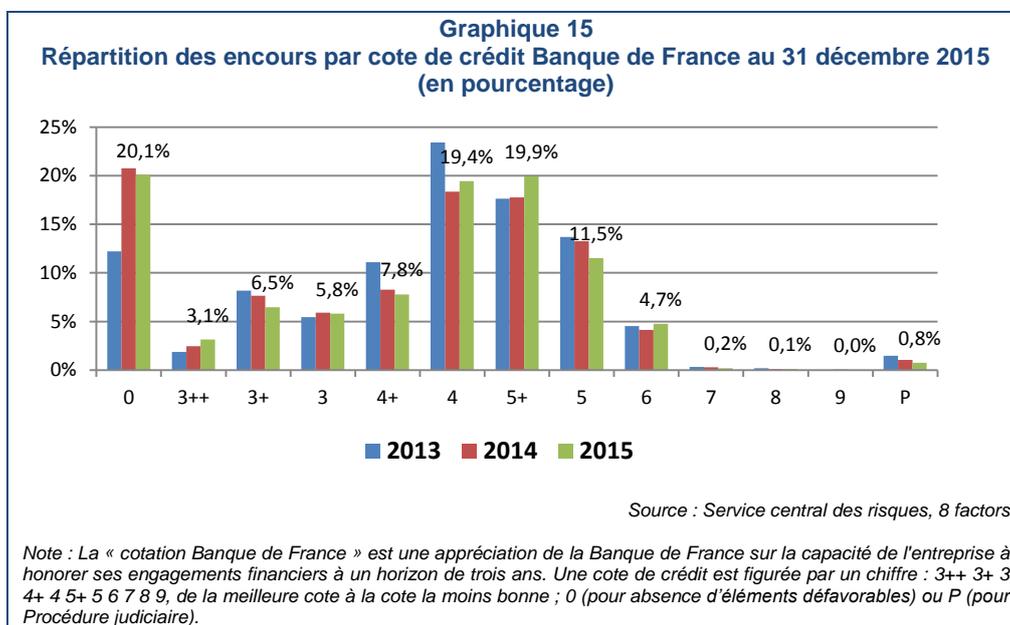
2.1 Le risque de crédit

2.1.1. Risque adhérent

Les sociétés d'affacturage bénéficient de la garantie procurée par l'acquisition de créances. Les pertes subies sont le plus souvent liées à la situation financière de leur adhérent et, dans une moindre mesure, à une défaillance des débiteurs. Ainsi, l'exposition au risque de défaut de l'adhérent se manifeste dans le cadre des contrats « avec recours » en cas de « double défaut » : défaut concomitant du débiteur et de l'adhérent.

L'exposition au risque de défaut de l'adhérent résulte du caractère non valide total ou partiel des créances acquises¹⁷ (litige commercial, cession frauduleuse de créances fictives ou anticipées de la part de l'adhérent, double mobilisation d'une même créance) ou de règlements directs (avec des paiements non restitués). L'examen de la situation financière des adhérents demeure donc un indicateur pertinent pour appréhender le risque de crédit supporté par les sociétés d'affacturage.

La qualité des encours des factors est évaluée avec les données de la Centrale des risques de la Banque de France (cf. Graphique 15). Il en ressort une quasi stabilité de la qualité de crédit des adhérents. La part des contreparties très bien notées (3++,3+ et 3) est stable par rapport à 2014 et représente 15,4 % des encours recensés au SCR. Les encours notés 4+ et 4 représentent sensiblement la même part que l'an passé (27,2% des encours en 2015 contre 26,6% en 2014). Les encours notés 5+ sont en nette progression à 19,9 % contre 17,8 % en 2014, ce qui se traduit par une diminution de la part globale des expositions affectées d'une notation péjorative (5 à P) à 17,3 % en 2015 contre 18,8 % des encours déclarés au SCR en 2014.



¹⁷ Risque de dilution : risque que le montant d'une créance se trouve réduit par l'octroi de toute forme de remise ou d'annulation concédée au débiteur.

2.1.2. La maîtrise des risques liés aux contrats de gestion déléguée

L'affacturage en gestion déléguée, opération par laquelle le factor finance des créances sans effectuer lui-même leur recouvrement, qui reste du ressort des adhérents, représente une part de plus en plus importante de l'activité des factors. Ce type de contrat représente pour l'ensemble des établissements de l'enquête 71,5 % de leur chiffre d'affaires (cf. supra, 1.3.1).

L'absence de maîtrise du processus de recouvrement fait porter des risques opérationnels et de crédit accrus au factor. Il est en effet plus difficile de détecter une fraude externe dans le cadre de contrats d'affacturage avec « mandat de gestion confié au client », surtout lorsqu'il n'est pas notifié aux acheteurs. En outre, ces contrats sont assortis, de plus en plus souvent, d'une garantie contre le risque d'impayés, octroyée par le factor à l'adhérent, source de risque supplémentaire.

2.1.3. Analyse du coût du risque

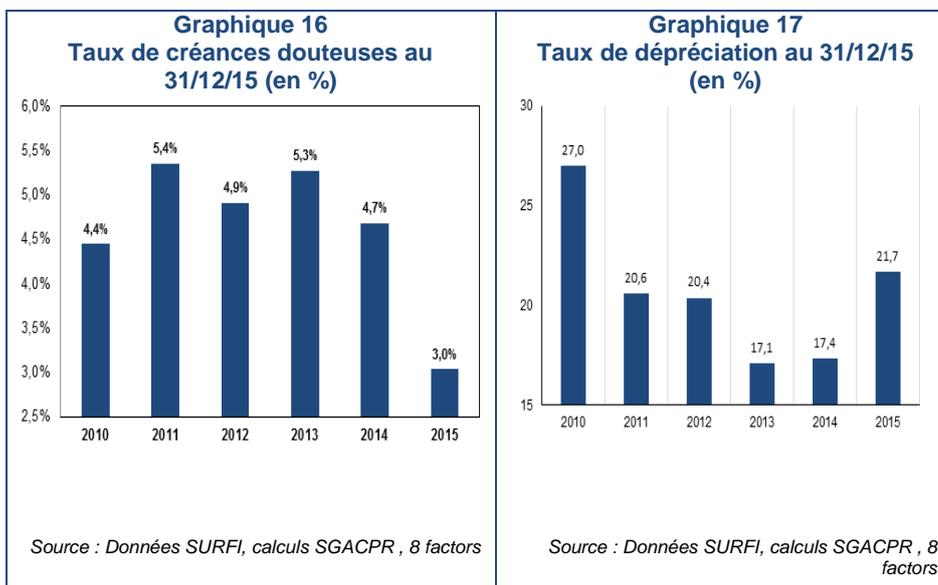
Le coût du risque net (ensemble des dotations nettes aux provisions) s'élève à 8,8 millions d'euros au 31/12/2015, soit 1,2% du PNB. Le montant des pertes finales après garanties augmente, tant sur les expositions sur les adhérents que sur les expositions débiteurs à hauteur de respectivement 16,6 % et 11,6 %, par rapport à 2014. Les pertes brutes, déclarées dans les réponses au questionnaire, s'élèvent à 20,8 millions d'euros dans le cas d'une défaillance de l'adhérent et à 7,5 millions d'euros dans le cas où la perte a pour origine 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 99 % et 78 % 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.

2.1.4 Taux de créances douteuses

Le taux des créances douteuses brutes des sociétés d'affacturage¹⁸ participant à l'enquête s'est fortement infléchi en 2015 (cf. Graphique 16). Le taux de créances douteuses brutes s'établit à 3% des créances clientèle brutes contre 4,7% au 31/12/2014. Le volume de créances douteuses s'élève à 1,1 milliard d'euros au 31/12/2015 contre 1,5 milliard d'euros un an plus tôt. Par ailleurs, les créances impayées de moins de 90 jours (encours sains) représentent un encours de 5,8 milliards d'euros à fin 2015 soit 16,6 % de l'encours affacturé, en baisse par rapport à l'année dernière (19,9 %), ce qui laisse supposer une diminution des délais de paiement sur la période considérée.

Le taux de provisionnement moyen appliqué à l'encours douteux (cf. Graphique 17) s'élève en 2015 à 21,7 % et s'inscrit en hausse par rapport à 2014, avec des différences importantes entre établissements puisque les taux varient de 12,9 % à 39,5 %. Comme l'année dernière, les réponses au questionnaire 2015 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. Deux factors participant à l'enquête ont souscrit une contre-garantie du risque adhérent, sous forme de caution ou de garantie à première demande.

¹⁸ Inclus à la marge des créances hors affacturage.



2.2 Le risque opérationnel

L'impact du risque opérationnel s'est réduit en 2015. Sur le périmètre de l'enquête, le coût global des pertes définitives relatives au risque opérationnel s'est élevé à 12,8 millions d'euros, pour un total de 329 incidents, ce qui représente une baisse de 16,7 % en termes d'impact global par rapport à 2014 pour un nombre d'incidents en hausse de 47,5 %. Les pertes opérationnelles totales déclarées dans les questionnaires en 2015 représentent 1,72 % du PNB contre 2,15 % en 2014 (-43 points de base).

Les défauts d'exécution représentent, à eux seuls, plus de 50 % des pertes opérationnelles enregistrées en 2015 et sont en forte progression par rapport à l'exercice précédent (6,5 millions d'euros en 2015 contre 1,9 million d'euros en 2014). Cette hausse est principalement du ressort d'un établissement. La fraude externe est le second risque opérationnel générateur de pertes 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 2015, les incidents de type « fraude externe » ont été à l'origine d'une perte nette de 2,6 millions d'euros soit 20,3 % de la perte opérationnelle totale sur l'échantillon considéré contre une charge nette de 3,5 millions d'euros en 2014. Les risques juridiques sont également en forte progression en 2015 et représentent près de 20 % des pertes opérationnelles enregistrées mais ils concernent pour l'essentiel un établissement.

2.3 Le risque de liquidité

Les factors sont très dépendants de leur maison mère qui leur fournit la liquidité nécessaire à l'achat des créances. Cette dépendance est une contrainte, le coût moyen de refinancement facturé par le groupe exerçant un impact direct sur la rentabilité des activités d'affacturage. C'est aussi une sécurité, dans le cas de l'adossement à un grand groupe, notamment dans l'hypothèse d'un scénario de stress de marché s'accompagnant d'une raréfaction de la liquidité sur le marché.

La trésorerie prend la forme de découverts et de lignes de trésorerie à court ou moyen terme renouvelés à expiration suivant une négociation annuelle avec les maisons-mères. Aucun factor n'a cité le financement comme une contrainte pour son activité en 2015.

Le coût du refinancement moyen a diminué très fortement du fait de la baisse des taux en 2015. Chez certains factors, ce coût a pu être divisé jusqu'à 2,5 fois. La diminution des taux de marché à court terme jusqu'à un niveau négatif n'a pas totalement levé la contrainte de liquidité pour les factors puisque les groupes bancaires peuvent appliquer à leur filiale de factoring des surcoûts sur certaines échéances en fonction de leurs propres contraintes en matière de liquidité. Dans le contexte d'une liquidité abondante, un seul factor a maintenu un dispositif de titrisation actif contre deux en 2014.

Les factors qui ont choisi le statut d'établissement de crédit sont assujettis à la remise du LCR depuis septembre 2015 et doivent satisfaire un ratio de 70 % depuis le 1^{er} janvier 2016. Cela concerne 6 des 8 factors de l'échantillon¹⁹.

Si, en principe, ces factors sont assujettis à la remise du ratio LCR sur base individuelle, la réglementation a introduit plusieurs possibilités d'exemption. Dans leur gestion interne, leur groupe d'appartenance conserve toutefois la possibilité de leur imposer des limites internes en consommation de LCR ou refinancement à court terme visant à orienter la maturité des financements plutôt qu'à limiter les encours en valeur absolue, ce qui pénaliserait la hausse de l'activité.

En tant qu'établissements de crédit spécialisés, les factors pourraient se voir imposer l'application du NSFR en tant que ratio réglementaire visant à les obliger à détenir suffisamment de ressources stables en fonction de la composition de leur actif. Or, ce ratio présente un caractère particulièrement contraignant pour les factors et les obligerait à émettre des financements de marché de maturité supérieure à 1 an alors que la durée moyenne des prêts fournis par les factors est inférieure à 3 mois. Ceci est dû à une pondération élevée dans le calcul du financement stable requis pour les créances détenues par les factors. Dans son étude d'impact à destination de la Commission européenne sur l'introduction du ratio NSFR²⁰, qui devait précisément tenir compte des différents modèles d'activité des établissements de crédit, l'EBA formule ainsi plusieurs propositions²¹ visant à ne pas pénaliser ce compartiment de l'activité bancaire essentiel à la fluidité du financement des entreprises.

¹⁹ Les sociétés d'affacturage qui ont choisi le statut de sociétés de financement sont soumises au ratio de liquidité français.

²⁰ EBA Report on Net Stable Funding Requirement under article 510 of the CRR, December 15th 2015

²¹ L'EBA suggère les alternatives suivantes: des exigences moins fortes sur le financement stable requis ou une exemption sur une base solo

ANNEXE

Crédits bancaires par secteurs d'activité (encours moyen 2015)

Secteurs d'activité	Crédits bancaires affacturage (en millions d'euros)	Crédits bancaires court terme (en millions d'euros)	%	Crédits bancaires totaux (en millions d'euros)	%
A - Agriculture, sylviculture et pêche	39,7	7 139,6	0,6	53 928,2	0,1
B - Industries extractives	13,7	2 354,3	0,6	20 138,5	0,1
C - Industries manufacturières	8 916,9	33 200,4	26,9	142 365,1	6,3
D - Production et distribution d'électricité	604,1	1 976,2	30,6	52 037,5	1,2
E - Production et distribution d'eau	266,5	713,4	37,4	12 827,4	2,1
F - Construction	568,2	10 586,4	5,4	87 098,3	0,7
G - Commerce	7 684,2	50 464,6	15,2	142 578,9	5,4
H - Transports et entreposage	669,4	3 298,9	20,3	81 435,7	0,8
I - Hébergement et restauration	30,4	2 128,3	1,4	25 057,0	0,1
J - Information et communication	955,2	4 748,1	20,1	34 260,8	2,8
K - Activités financières et d'assurance	344,0	204 901,1	0,2	501 157,4	0,1
L - Activités immobilières	11,4	18 805,7	0,1	445 980,2	0,0
M - Activités spécialisées	1 013,9	11 769,6	8,6	147 344,0	0,7
N - Activités de services administratifs	929,1	5 079,8	18,3	80 523,9	1,2
O - Administration publique	-	6 291,6	0,0	246 749,9	-
P - Enseignement	91,3	323,3	28,2	5 066,4	1,8
Q - Santé humaine et action sociale	41,6	2 050,8	2,0	59 534,6	0,1
R - Arts, spectacles	31,6	411,3	7,7	4 312,9	0,7
S - Autres activités de services	63,5	630,2	10,1	7 631,5	0,8
U - Activités extra-territoriales	102,4	181,2	56,5	2 116,2	4,8
TOTAUX	22 377,1	367 054,6	6,1	2 152 144,4	1,0

Source : Service Central des Risques - Banque de France

LEXIQUE

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

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

Affacturage ou « factoring » : L'affacturage est une convention par laquelle l'adhérent transfère²² la propriété de ses créances commerciales à une société d'affacturage qui assure l'un ou plusieurs des services suivants :

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

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

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

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

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

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

Assurance-crédit : Les factors réassurent leur encours risqué (celui qui est sans recours) auprès de réassureurs. En cas de non-paiement par le débiteur, le factor reçoit une indemnisation tenant compte d'une franchise et d'un abattement proportionnel au montant dû.

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

Commingling : Risque (pour les contrats non notifiés essentiellement²³) qui correspond aux règlements directs qui échapperont au factor en cas de défaut du cédant entre la notification des débiteurs et le moment où ces derniers vont effectivement rediriger leurs règlements vers le factor. Il s'agit donc d'un risque de fraude sur la réalité des créances cédées.

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.

²² Ce transfert, qui doit être simple, sûr, rapide et opposable aux tiers fait appel à deux types de supports juridiques : la subrogation conventionnelle ou la cession Dailly. Dans la pratique, c'est la subrogation conventionnelle qui a emporté la préférence sur la cession de créances professionnelles dite « cession Dailly ».

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

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, adossé non seulement sur les créances acquises mais également sur les stocks, le parc de véhicules, l'outillage, un immeuble, ou de l'actif incorporel. Le factor prend alors des garanties sous forme de gages, de nantissements ou de sûretés.

Floor plan : Activité de financement de stocks reposant sur la technique de l'affacturage. Cette pratique est courante dans le secteur automobile. Le contrat intègre généralement : une opération d'affacturage entre le factor et le constructeur aux termes de laquelle ce dernier cède au factor les factures émises au nom des concessionnaires correspondant à l'acquisition des véhicules, une opération de financement conclue entre le factor et chaque concessionnaire, aux termes de laquelle la société accorde à ce dernier des délais complémentaires de paiement adaptés au rythme d'écoulement de ses stocks.

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

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

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

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

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

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.

Solde commercial (ou solde du crédit interentreprises) : correspond au solde des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs (nets des avances et acomptes). Il est exprimé en jours de chiffre d'affaires. Il peut être aussi défini comme la différence entre le ratio « délais clients » et le ratio « délais fournisseurs » corrigé du ratio achats/chiffre d'affaires. Le solde commercial d'une entreprise reflète sa situation prêteuse ou emprunteuse vis-à-vis des partenaires commerciaux. Lorsqu'il est positif, l'entreprise finance ses partenaires par le biais du crédit interentreprises, dans le cas inverse, ses partenaires la financent. 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.

Subrogation : 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).

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.

Listes des graphiques

GRAPHIQUE 1	Délais clients par taille d'entreprises exprimés en nombre de jours de chiffres d'affaires.....	6
GRAPHIQUE 2	Solde commercial par taille d'entreprises exprimé en nombre de jours de chiffres d'affaires.....	6
GRAPHIQUE 3	Évolution du chiffre d'affaires des sociétés d'affacturage (milliards d'euros)	7
GRAPHIQUE 4	Production trimestrielle (variation annuelle)	7
GRAPHIQUE 5	Évolution de l'encours de créances saines acquises au 31 décembre 2015 (millions d'euros)	7
GRAPHIQUE 6	Les 10 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR au 31 décembre 2015 (millions d'euros)	8
GRAPHIQUE 7	Nombre d'adhérents en portefeuille au 31 décembre 2015	9
GRAPHIQUE 8	Ancienneté des relations avec les adhérents au 31 décembre 2015 (en pourcentage du nombre d'adhérents)	9
GRAPHIQUE 9	Répartition du nombre de contrats et des encours selon le chiffre d'affaires des adhérents au 31/12/2015	10
GRAPHIQUE 10	Répartition du chiffre d'affaires 2015 par type d'opérations .	10
GRAPHIQUE 11	Répartition du chiffre d'affaires 2015 par type d'opérations, focus sur la gestion déléguée	11
GRAPHIQUE 12	Évolution des soldes intermédiaires de gestion (millions d'euros).....	13
GRAPHIQUE 13	Évolution historique du taux de marge des factors	13
GRAPHIQUE 14	Évolution du coefficient d'exploitation (en %)	13
GRAPHIQUE 15	Répartition des encours par cote de crédit Banque de France au 31 décembre 2015 (en pourcentage)	14
GRAPHIQUE 16	Taux de créances douteuses au 31/12/15 (en %).....	16
GRAPHIQUE 17	Taux de dépréciation au 31/12/15 (en %)	16



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