

Le maquis du prix s'éclaircit

Benoît Menou – 29/08/2019 – L'AGEFI Hebdo

Le marché, où la concurrence fait rage jusqu'au près des petites entreprises, enfle tout en conservant un potentiel majeur.

-  Twitter
-  LinkedIn
-  Facebook
-  E-mail
-  Imprimer



La société Manitowoc fait partie des usagers de l'affacturation. (manitowoc)

L'affacturation fait florès. Sur douze mois à fin mars dernier, la production, ou rachat de créances, par les *factors* français a poursuivi son envol, en hausse de 10,7 % à 328,5 milliards d'euros selon l'Association française des sociétés financières (ASF) (voir illustration). Soit un volume d'activité multiplié par 2,5 en dix ans. Mais à quel prix se fait cette insolente ascension ? Ou plutôt, avec quel rapport coût/bénéfice pour les cédants et avec quelle rentabilité pour les *factors* ? L'équation évolue.

Le coût classique se partage d'abord entre commissions de financement et d'affacturation. La première rémunère le coût de l'argent, l'avance de trésorerie faite au client. A raison d'un taux de référence rapporté à l'encours financé, en général l'Euribor 3 mois, agrémenté d'une marge fonction du risque crédit client. La seconde, habituellement sujette à un plancher forfaitaire, s'exprime en pourcentage de l'encours confié au *factor*. Elle rémunère les services rendus, de recouvrement, de traitement comptable... sans oublier l'assurance-crédit couvrant le *factor*. Mais le cédant peut se voir facturer nombre de services dits annexes au-delà des deux commissions ci-dessus : frais de dossier ou liés à l'accès à la plate-forme Internet de gestion, à l'édition papier de documents et autres traitements spécifiques, à un financement plus rapide... Et avant même ces compléments, alors que la retenue de garantie systématiquement prélevée comme matelas de sécurité par le *factor*, en général de 10 % à 15 % de la créance, est bien aussi déduite de la commission de financement, celle de services porte bien sur 100 % de la créance. Dans le même esprit, le contrat pourra contenir une clause dite de concentration, soit la part maximum que pourra représenter un seul acheteur dans le total des créances, entre 50 % et 75 %, au-delà de laquelle les créances ne seront pas financées... mais continueront de compter au titre de la commission de services. Cette clause existe aussi pour la part maximum de créances à l'export. « *Il est difficile d'évaluer un coût global moyen de l'affacturation* », concède Philippe Mutin, directeur général délégué de Factofrance, car « *il y a autant de situations spécifiques que de clients, entre un groupe du CAC40 autonome et une TPE nous demandant beaucoup plus d'attention* ». Le prix complet, qui sera moindre en cas d'affacturation dit confidentiel, où davantage de services sont conservés par le client, « *est souvent comparable à un crédit bancaire, lorsqu'il est supérieur, c'est qu'il intègre une foule de services* ».

Glossaire pour les TPE

Une foule lisible ? Directeur général de la plate-forme en ligne de cession de créances Edebex, Xavier Corman avance que « *la bonne gestion d'un contrat classique nécessite pour un cédant de bien savoir lire entre les lignes, c'est très complexe pour le néophyte qu'est en général le dirigeant d'entreprise. Il aura bien du mal à estimer le coût du service, il y a tant de coûts additionnés*, ajoute le dirigeant de fintech. *Le secteur manque de transparence, mais ce n'est pas forcément volontaire de la part des 'factors', c'est le métier financier aussi qui veut cela.* » Les *factors* ont agi pourtant, sous l'amicale pression des pouvoirs publics. En l'occurrence, l'ASF a œuvré avec ses membres pour élaborer un glossaire des frais liés à l'affacturation, dans le cadre du rapport, remis mi-2016, de l'Observatoire du financement des entreprises (OFE) sur la lisibilité des tarifs des produits utilisés par les TPE. Bonne pratique diffusée sans doute à des degrés divers à l'ensemble des cédants pour « *permettre aux 'factors' de parler un même langage* » en matière de prix, selon Philippe Mutin. Il s'agit selon Françoise Palle-Guillabert, délégué général de l'ASF, d'un « *outil pédagogique devant permettre au client de comparer plus facilement les offres, grâce à une liste de prestations raccourcie, simplifiée et harmonisée, et présentant les modes de calcul* ». L'envoi préconisé par le rapport d'un récapitulatif annuel en euros des frais perçus a selon la dirigeante été généralisé en 2018 sous le contrôle de l'OFE. « *(Notre factor) nous envoie chaque mois une facture détaillée des frais en euros, toutes les commissions y apparaissent très clairement* », se félicite Corinne Pouyet, directrice trésorerie et financements sur les zones Asie-Pacifique et Europe/Moyen-Orient/Afrique du géant mondial d'équipements de levage Manitowoc.

Le taux effectif global figurant au contrat n'est pour autant « *qu'indicatif et valable à une date donnée* », ne permettant pas seul de comparer les offres, reconnaît-elle. Ce TEG « *reste très théorique, il y a tellement de 'si' avec lesquels on mettrait Paris en bouteille* », abonde Cédric Teissier, président de Finexkap, fintech au chevet de la trésorerie des TPE-PME. Si, sur la lisibilité du contrat, « *des efforts ont été faits, cela reste nébuleux* », lance Fabien Jacquot, président de Corporate LinX, qui accompagne les sociétés dans l'affacturation inversé, c'est-à-dire à l'initiative de l'acheteur. « *L'intérêt du 'factor' est de diviser les frais annexes en autant de petits montants moins simples à totaliser* », clame le dirigeant, et « *plus le cédant est petit, plus il subit l'avalanche de frais annexes, les grands sont davantage préservés avec des contrats plus adaptés* ».

Si le diable peut se cacher dans les détails du contrat, le coût de l'affacturation est en repli. « *Je constate chaque année un repli des tarifs*, indique Philippe Mutin. *Nous avons estimé que, sur 4 exercices entre 2014 et 2017, le rapport entre produit net bancaire, équivalent d'un chiffre d'affaires, et l'encours financé avait baissé de 40 % pour la profession.* » L'appel d'offres mené il y a trois ans par Manitowoc pour son affacturation confidentiel lui a ainsi offert selon Corinne Pouyet « *une réduction significative du coût* ». C'est « *aujourd'hui pour nous un mode de financement à prix très concurrentiel. Au sein d'un groupe américain à l'activité cyclique qui vient d'émettre de la dette en dollar à 9 %, le 'factoring' pour nous en France ce n'est même pas la moitié de ce taux* », précise la directrice trésorerie et financements, pour qui « *il est difficilement imaginable de voir ce coût baisser encore, car nous devons payer pour un service à réelle valeur ajoutée* ».

Flexibilité digitale

Pour Cédric Teissier, « *les prix baissent naturellement* » dans un marché très concurrentiel tiré par les grands comptes « *auxquels sont accordées des conditions très favorables, proches de l'argent gratuit* ». « *Mais attention*, nuance Pascal Mercier, responsable marketing stratégique et offres chez Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F), *nous devons prendre garde à la rentabilité des fonds propres alloués par nos groupes bancaires. En revanche, l'automatisation de nos traitements et les taux d'intérêt négatifs favorisent la sagesse de nos prix.* » Même si, sur ce dernier élément, un plancher ou *floor* à 0 % est typiquement appliqué au taux de référence de la commission de financement.

Les petites entreprises apparaissent comme un nouvel eldorado. Même si, comme le note Pascal Mercier, « *les coûts d'acquisition sont plus importants pour des volumes cédés plus faibles, et nous y trouvons un risque plus élevé* ». « *Les grands comptes donnent de la visibilité 'commerciale' au 'factor', les petites sociétés de la rentabilité* », glisse Fabien Jacquot. L'horizon est prometteur au regard du nombre somme toute restreint de 41.000 sociétés servies en 2018 par les *factors* français selon l'ASF. Son délégué général note d'ailleurs avoir « *répondu aux demandes de l'OFE* » pour davantage de transparence des *factors* dans leur conquête stratégique du marché des TPE. « *Tous font évoluer leur offre, dans un sens également plus digital, avec notamment des plates-formes à la facture, à des stades plus ou moins avancés* », relève Françoise Palle-Guillabert. « *Nous avons tous vocation à étendre nos activités*, dit Philippe Mutin. *Nous intervenons toujours davantage auprès des petites entreprises, avec une offre dédiée depuis cette année, Factoflex. Sans engagement de volumes de factures mais dans une logique de confiance sur la durée.* » « *Nous voulons tous digitaliser nos offres et les rendre attrayantes pour davantage de sociétés, particulièrement les plus petites* », souligne Pascal Mercier. CAL&F a de fait lancé Cash in Time en 2017 pour un financement à la facture, au taux fixe et tout compris de 3,5 %, et Eurofactor Pro en 2018 pour des besoins récurrents d'affacturation. Les fintech Edebex et Finexkap ont misé sur ce segment, ne manquant pas de mettre en avant simplicité et flexibilité. Cédric Teissier reconnaît un coût « *plus élevé que celui de l'affacturation classique* », mais cela par une quête de « *territoires laissés en friche par les grands acteurs traditionnels* » et passant par le tout récent lancement de Cash Solo pour les auto-entrepreneurs, artisans ou professions libérales, et de Cash Création pour les sociétés de moins de 18 mois. « *Nombre de TPE-PME composant notre clientèle sont exclues de l'affacturation classique*, abonde Xavier Corman, *certaines refusent de s'engager dans la durée et sur l'ensemble de leurs affaires. Mais les deux visions du métier sont complémentaires*, promet le cofondateur d'Edebex. *Le potentiel du marché reste énorme, il y a de la place pour tous les acteurs. Les principaux ont commencé à prendre notre chemin du service à la carte, ce mouvement va se généraliser.* » Car nul ne souhaite manquer la vague.

