



“

**Bienvenue sur ce webinar
Pour la bonne tenue de celui-ci et le confort de tous,
vos micros ont été coupés.
Nous vous inviterons à les rouvrir pour la session
de questions/réponses**

”



» Délégation régionale Auvergne-Rhône-Alpes

Déléguée régionale



Johanna BINE
Directrice trésorerie
Manitowoc France

Délégué régional adjoint



Sébastien BOURGIS
Responsable trésorerie groupe
Clasquin

Délégué régional adjoint



Christophe LE CALLONEC
Directeur du financement
et de la trésorerie - Ecotone

Antenne de Grenoble

Déléguée régionale adjointe



Christiane FAUVARQUE
Responsable financements groupe -
Soitec

Culture cash, méthodes et innovations

» Intervenants

- **Gabriel Dubois**, *senior manager*, KPMG Deal Advisory Paris
- **Valérie Olivier**, *responsable development factoring international*, CALEF



Les prévisions de trésorerie – comment les aborder ?



» Intervenant



Gabriel Dubois

Senior Manager

KPMG Lyon

Deal Advisory

Restructuring & Turnaround

Transformation



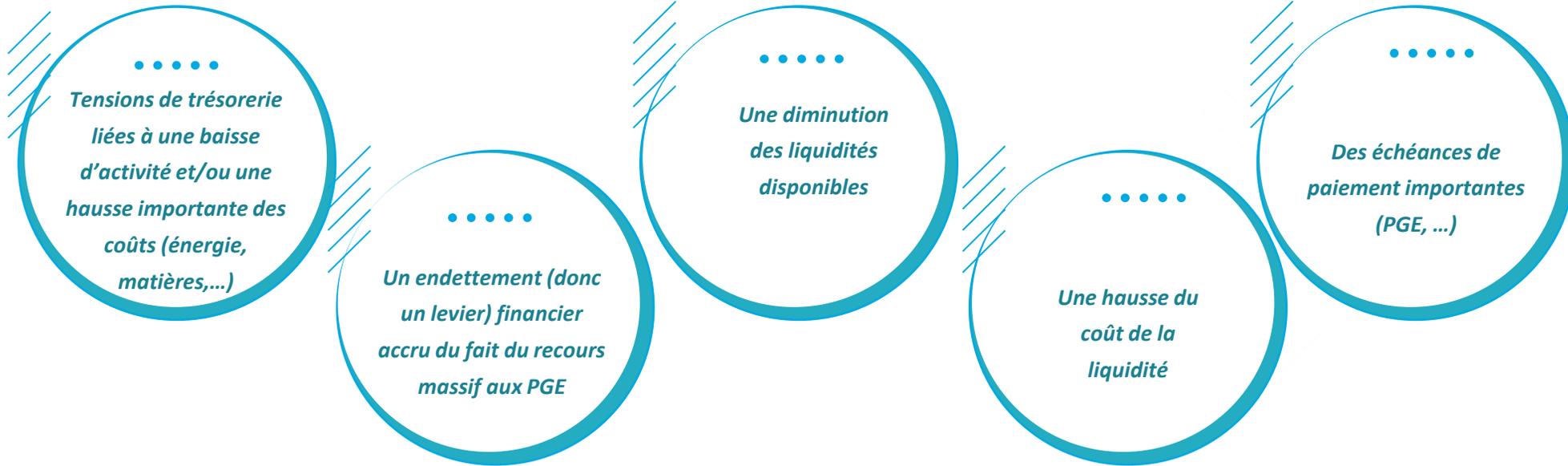
» Agenda

- Prévisions de trésorerie – Retour au centre des priorités
- Prévisions de trésorerie – Rappel méthodologique
- Focus sur la prévision de trésorerie – Méthode Indirecte
- Méthode Directe vs Méthode Indirecte – Quels outils



» Prévisions de trésorerie – Retour au centre des priorités

Le contexte économique actuel replace le cash au centre des priorités des entreprises



Tous ces éléments poussent les entreprises à vouloir :



Avoir une meilleure visibilité sur leur trésorerie (et niveau d'endettement) en temps réel, et future avec différents scénarios



Prendre des décisions stratégiques tenant compte des prévisions de cash



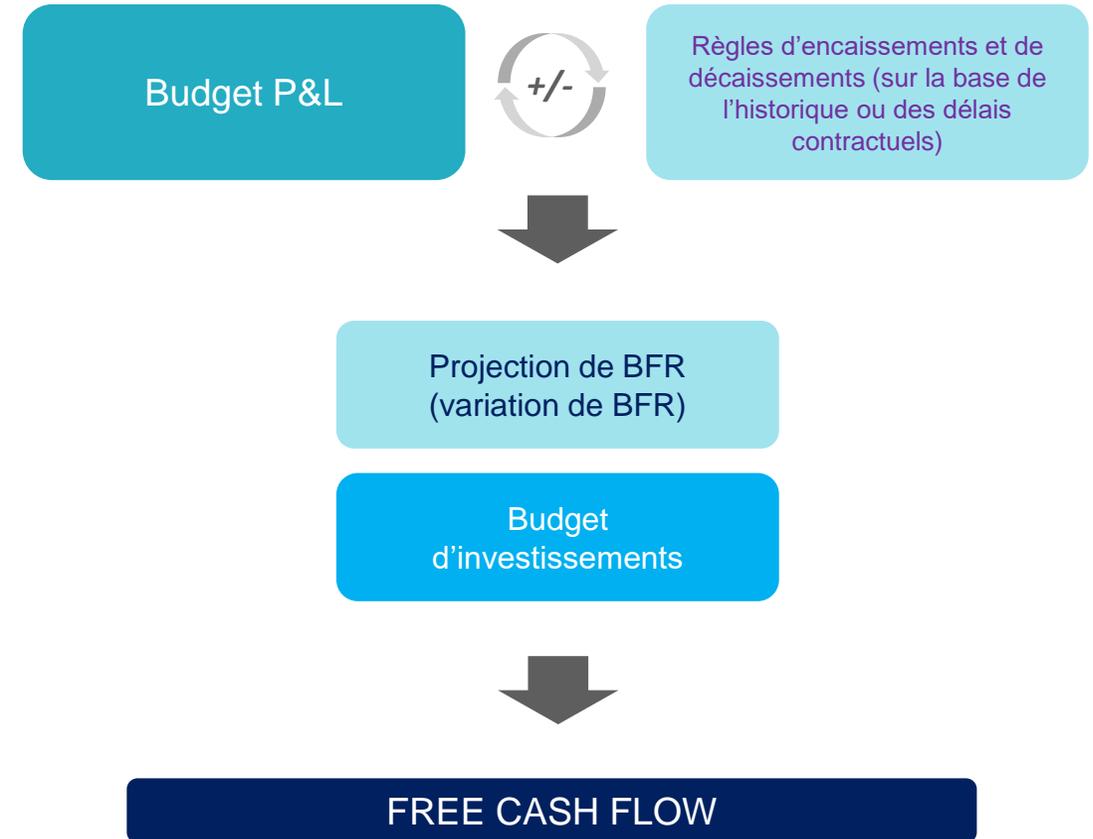
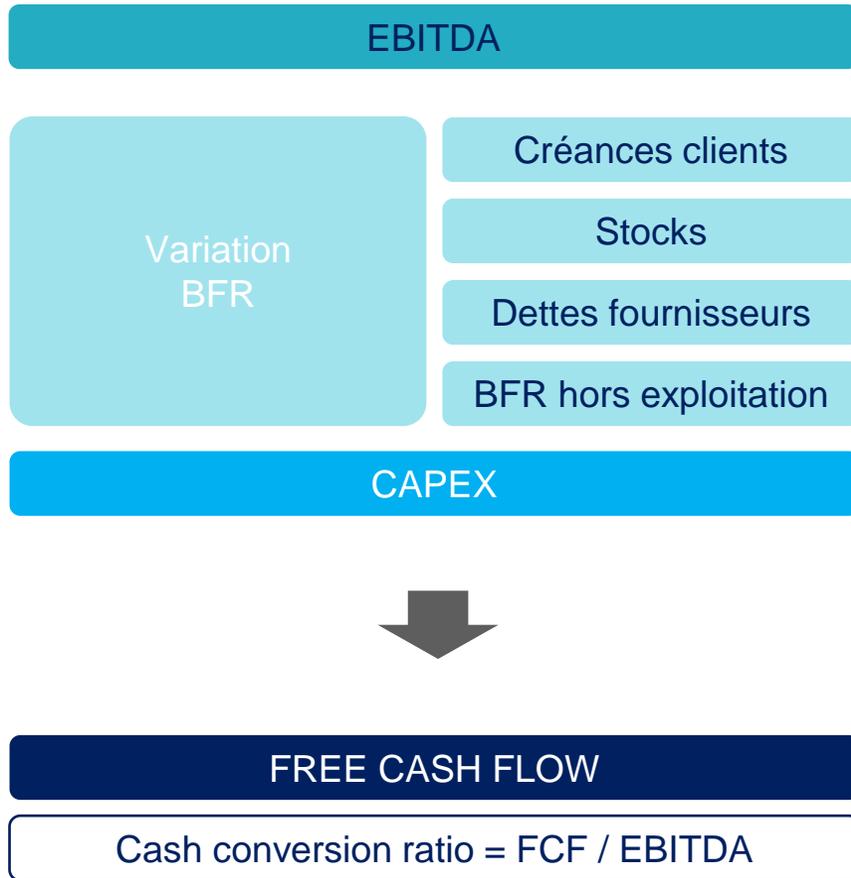
» Prévisions de trésorerie – Rappel méthodologique

	Méthode & construction	Responsabilité	Les enjeux de l'implémentation	Outil
Prévisions à court-terme	<p>Méthode directe</p> <p>Horizon : 1 à 3 mois</p> <p>Pas : journalier</p>	Trésorier	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vision claire des encaissements et décaissements à venir et de la liquidité disponible ■ Outil de base du pilotage et de la gestion de trésorerie <p>Bonne maîtrise par les trésoriers</p>	<p>TMS – Module de Cash Management</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Récupération automatique des relevés (Swift / Ebics) ■ Typage des flux à l'import (nature du mouvement, code analytique) ■ Position cash Groupe ■ Import manuel / automatique des prévisions et construction de la méthode directe <p>Excel + TMS ou extraction comptable</p>
Prévisions à moyen terme	<p>Méthode directe ou indirecte</p> <p>Horizon : 6 à 12 mois</p> <p>Pas : mensuel</p>	Trésorier/DAF	<ul style="list-style-type: none"> ■ Visibilité sur l'horizon budgétaire du flux de trésorerie net, du BFR, de l'endettement et des covenants ■ Outil de base de l'analyse de la génération de trésorerie par l'activité <p>Maitrise plus aléatoire par les trésoriers</p>	<p>TMS – Module de Budget (couverture partielle)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Modélisation budgétaire via la création d'un template de budget uniforme reposant sur des codes budgétaire) ■ Import / Saisie des budgets du Groupe ■ Consolidation budgétaire, reforecast et rapprochement au réalisé <p>Modèle Excel</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Modélisation précise et complète – Ajout possible de Power BI
Prévisions à long terme (Plan stratégique)	<p>Méthode indirecte</p> <p>Horizon : 3 à 5 ans</p> <p>Pas : mensuel ou annuel</p>	DAF/DG	Business plan stratégique	



» Focus sur la prévision de trésorerie – Méthode Indirecte (1/2)

La méthode indirecte (EBITDA to Cash) correspond au débouclage en trésorerie du Budget P&L





» Focus sur la prévision de trésorerie – Méthode Indirecte (2/2)

Quels apports?

- 1 Embarquer les opérationnels dans la performance Cash et BFR (diffusion de la culture cash)
- 2 Donner de la visibilité sur le BFR + faire le lien entre performance Cash et BFR
- 3 Back-tester la prévision méthode directe
- 4 Obtenir un bilan prévisionnel

Quels challenges ?

- 1 Avoir en interne les compétences d'analyse financière (construire un outil de prévision et le maintenir)
- 2 Temps nécessaire à la construction et au pilotage mensuel
- 3 Choix de l'outil : Excel ou logiciel
- 4 Qualité de l'information comptable (notamment pour un Groupe avec de nombreuses entités)

Erreurs à ne pas commettre

- 1 Sous-estimer le temps de construction du modèle
- 2 Ne pas identifier / on boarder l'ensemble des contributeurs
- 3 Ne pas utiliser / faire évoluer le modèle
Ne pas challenger / affiner les hypothèses
- 4 Ne pas s'assurer de la fiabilité du point de départ : la position cash réelle



» Méthode Directe vs Méthode Indirecte – Quels outils

Excel – Outil très flexible permettant l'agrégation de données, une modélisation fine des flux, et une grande flexibilité

Cashsolve de l'éditeur Cegid – Outil éprouvé depuis de nombreuses années permettant de modéliser un EBITDA to cash, des bilans & CR prévisionnels, les impacts BFR ..

Solutions TMS mais dont la plupart actuellement ne permettent pas une méthode indirecte EBITDA to Cash

	Méthode directe	Méthode indirecte
 	✓	✓
 	✓	✓
    	✓	✗

 Partage d'un exemple de réalisation sur Excel + Power BI



» Echanges et discussions





Association Française des
Trésoriers d'Entreprise

Merci de votre participation



CRÉDIT AGRICOLE
LEASING & FACTORING

aфте

Association Française des
Trésoriers d'Entreprise

14 mars 2024



Sommaire

1 CAL&F et son marché

2 Focus sur les offres et les produits innovants en affacturage

3 Annexes

01 CAL&F et son marché



CAL&F en quelques chiffres

11



Pays d'implantation en Europe et au Maghreb

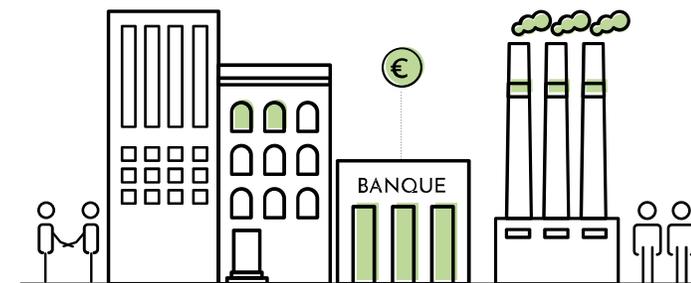


256 000

CLIENTS ⁽¹⁾

29,7 MDSE

D'ENCOURS FINANCÉS
dont 29 % à l'international ⁽¹⁾



2 700

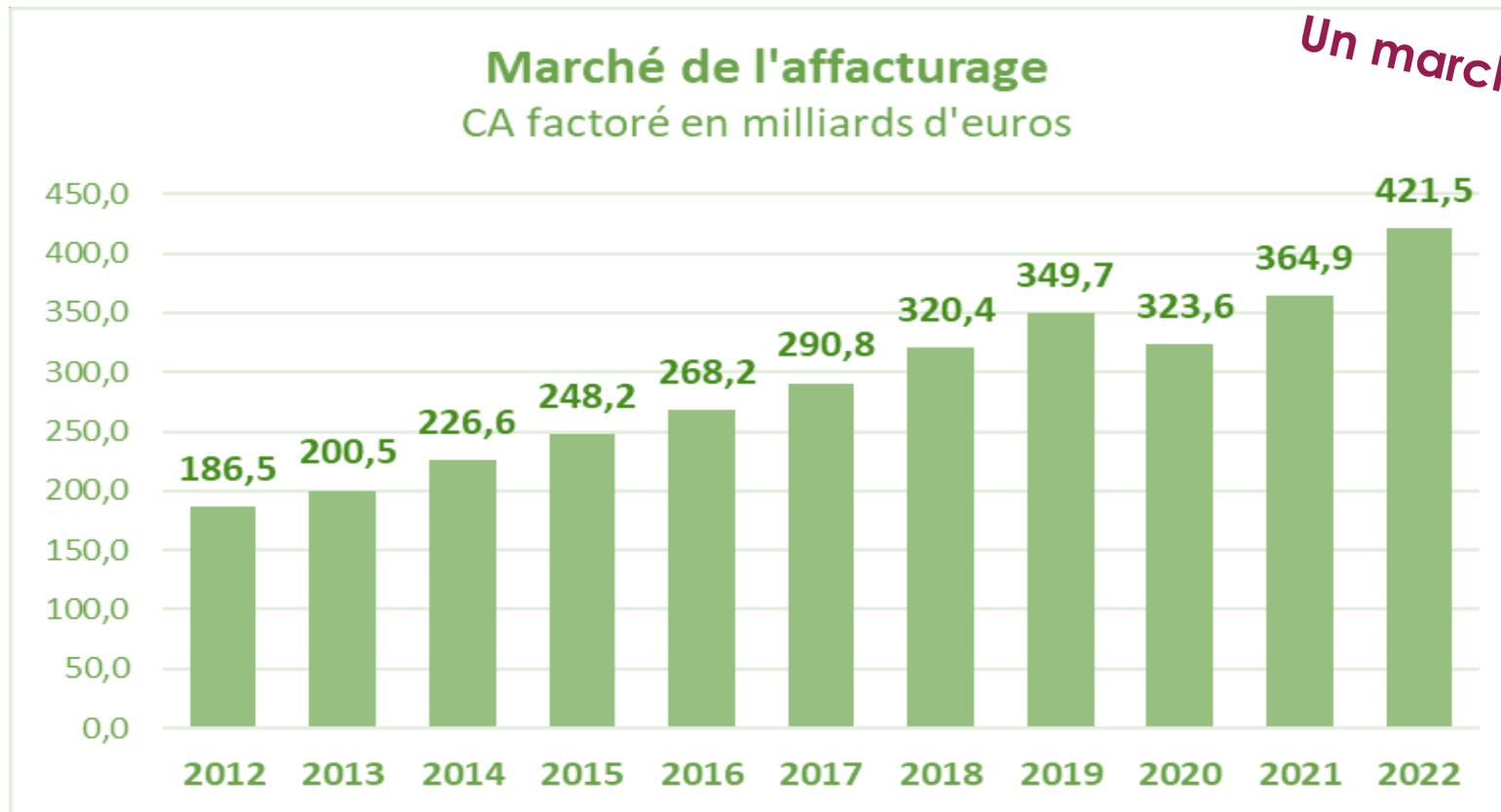
COLLABORATEURS ⁽¹⁾

⁽¹⁾ À fin 2022 -

Une dynamique qui ne se dément pas

Croissance de l'économie soutenue ou pas, l'affacturage est un marché en plein essor depuis près de 2 décennies.. C'est désormais le **mode de financement court terme N°1** en France.

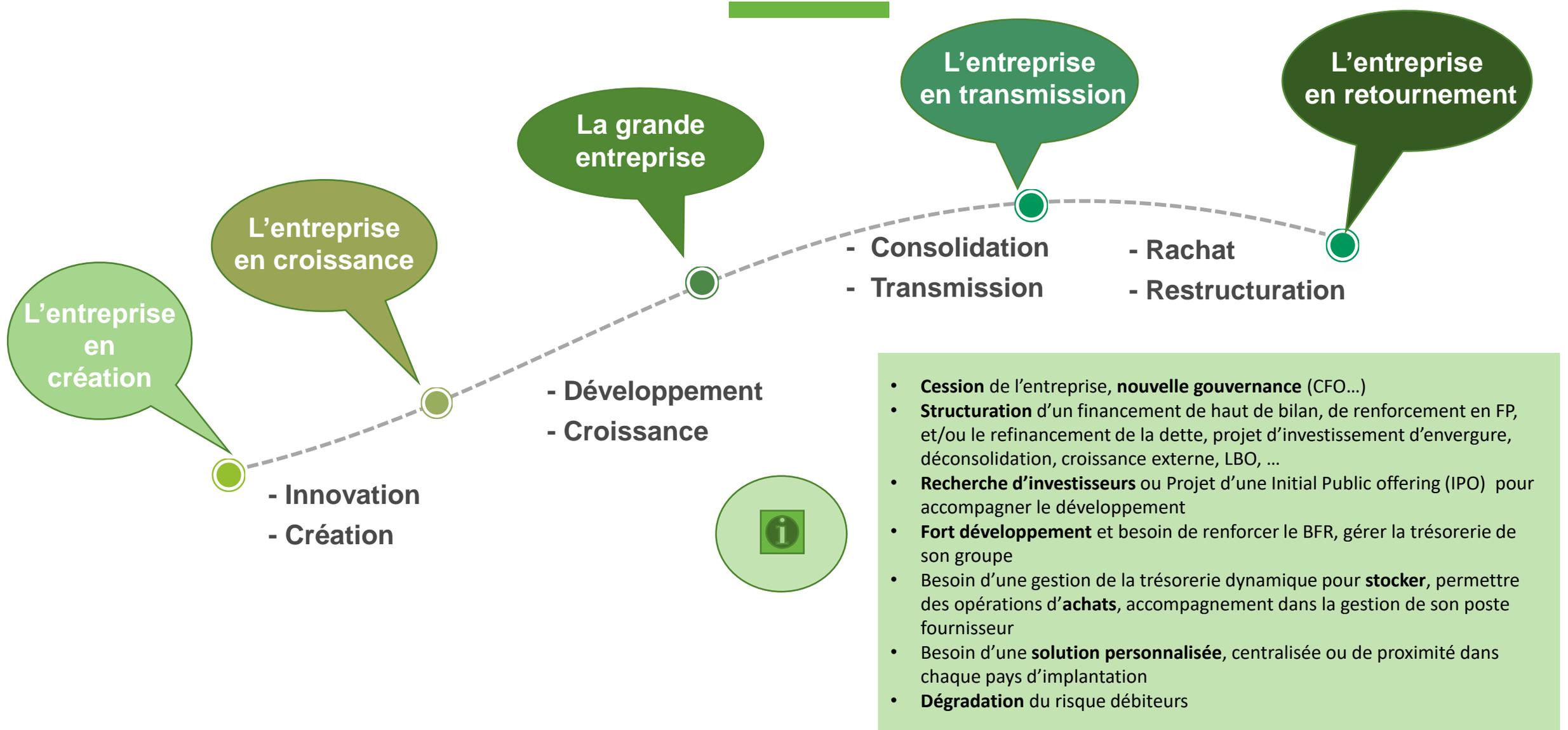
A noter : la montée des risques depuis 2023, menace ou opportunité ?



Un marché multiplié par 2 en 10 ans !

Estimation 2023
437 Md€

Une offre adaptée, un financement selon le BFR



02

Focus sur les offres et les produits innovants en affacturage

Selon votre besoin, 3 accompagnements

Contrat local

“ **Contrat bilatéral
Spécificités locales** ”

Le client signe un contrat d'affacturage dans son pays.

Chaque filiale de CAL&F a son propre panel de solutions d'affacturage (full factoring, affacturage confidentiel, avec recours, reverse factoring) qui répond aux spécificités locales.

NB : la signature d'un contrat avec une entité non-résidente est possible dans certains pays.

Contrat multi-local

“ **Contrats locaux
Coordination** ”

Chaque entité client signe un contrat d'affacturage qui répond aux spécificités locales avec chaque entité locale du groupe CAL&F.

Exemple :

un groupe français avec 3 entités situées en France, au Portugal et en Italie souhaite un contrat local pour chacune de ses entités avec l'entité locale CAL&F.

Contrat centralisé

“ **Think Globally
Act Locally** ”

Pour les groupes souhaitant centraliser la négociation et la gestion de leur programme d'Affacturage avec un factor unique, ils peuvent signer un contrat unique avec n'importe quelle entité du groupe.

Exemple :

un groupe portugais à couverture internationale souhaite un contrat unique qu'il négocie avec CAL&F Portugal.

Focus sur le contrat « International Factoring Pass »

Pays des cédants

- Intervention récurrente en Europe :
 - 1) Pays des entités CAL&F : France, Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays-Bas, Pologne et Portugal
 - 2) Autres pays : Autriche, Pays baltes (Estonie, Lettonie, Lituanie), Croatie, Danemark, Finlande, Hongrie, Irlande, Luxembourg, Norvège, République tchèque, Roumanie, Royaume Uni, Suède et Suisse.
- Expertise développée aux USA, Canada, Australie and Singapour.
- Liste qui a vocation à être étendue, en fonction des besoins clients, et sous réserve de validation d'une étude juridique, de la Conformité/SF et du Comité.

28 pays

Pays des débiteurs

- Créances domestiques et/ou export, avec un couverture mondiale d'environ 70 pays.
- Seule restriction liée aux politiques du Groupe CA relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et les sanctions internationales
- Règles spécifiques appliquées parfois pour les débiteurs hors Europe (ex: limites de concentration, surveillance spéciale).
- EUR, USD, GBP, CHF, JPY, DKK, NOK, SEK, CZK, PLN, CAD, HUF, AUD, RON, SGD
+ toute autre devise approuvée par notre Comité au cas par cas.

15 devises

Focus sur la déconsolidation

1

La déconsolidation est une technique qui permet de sortir d'un bilan un actif ou un passif.

2

L'affacturage déconsolidant s'adresse à toute activité qui souhaite améliorer la présentation de son bilan en retirant de son actif tout ou partie de ses créances clients, sans générer de dette financière

3

L'approche est fondée sur 3 critères :

- Le transfert des flux de trésorerie
- Le transfert de la quasi-totalité des risques
- Le transfert du contrôle

- Permet la **diminution de l'endettement financier** par sortie du poste Clients de l'actif (pour les sociétés qui ont des covenants financiers à respecter dans le cadre d'emprunts bancaires, montages LBO, ...)
- **Diminution du montant des créances clients au bilan et amélioration du DSO** (ratio de rotation des créances client) et **du niveau du BFR** (besoin de fonds de roulement d'exploitation).
- Le **cash obtenu** en contrepartie des créances est enregistré à l'**actif**, en lieu et place des créances cédées.

Cela correspond au transfert substantiel de tous les risques et avantages attachés aux créances clients :

- Les risques de **crédit (insolvabilité)** : le poste Client doit être garanti par un assureur-crédit ou par le factor
- Les risques de **retard de paiement** : le prix de la cession doit être ferme et définitif
- Les risques de **dilution avérés (litiges)** : ne sont pas transférables
- Les risques de **portage** (la créance est portée dans les livres du factor jusqu'au paiement)
- Les risques de **change**

Cette opération de déconsolidation doit répondre aux exigences des normes comptables (IFRS,...) et sous réserve d'une validation per les Commissaires Aux Comptes.

Focus sur la déconsolidation



Credentials

Contrat déconsolidant **Limite de financement : 30 M€**

IFP confidentiel,
Assurance-crédit par CAL&F France

19 cédants localisés en
France et Espagne

Secteur : ingénierie numérique

Contexte & besoin en 2023

Détenu par un **Fonds d'Investissement**
Présence dans 7 pays
Forte ambition : **croissance par l'acquisition**
de nombreuses entités depuis 2 ans
Volonté de **reconstituer une image de la**
performance opérationnelle du Groupe

Contrat multi-Local **Limite de Financement: 63 M€**

Gestion déléguée ,
notifié , Assurance-crédit par CAL&F
Lead : Portugal

12 cédants localisés en Europe
(Portugal, Belgique, Allemagne France,
Autriche, Suisse, Pays-Bas)

Secteur : industrie du meuble

Contexte /besoin depuis 2010

Stratégie de croissance externe
par **acquisitions successives** d'entités ou de
petits groupes
Volonté de **garder une gestion locale**

Contrat centralisé IFP **Limite de financement : 10 M€**

Contrat confidentiel,
Assurance-crédit Coface déléguée à CAL&F (France)
et CAL&F (Pologne et République tchèque)
Lead : France

3 cédants localisés en
France, Pologne, République Tchèque
Devises : EUR, PLN, CZK

Secteur : traitement de surfaces, protection
anticorrosion

Contexte/besoin depuis 2022

Arrivée d'un **nouveau DAF Groupe**
Augmentation du coût des matières premières
Volonté d'**harmonisation et rationalisation**
(précédemment 2 factor en France et en Pologne)

Le contexte de la nouvelle gamme RSE

Dans un monde confronté à des défis environnementaux, la transition énergétique est au cœur de nos préoccupations. Aujourd'hui, la responsabilité sociétale des entreprises devient le moteur des décisions financières :

84 % des entreprises de plus de 500 salariés mènent des actions RSE

83 % des entreprises labellisées sont des PME et des micro-entreprises

La dimension RSE est de plus en plus encadrée au niveau réglementaire (national, européen et mondial) avec trois exemples :

LOI PACTE

Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises

- Encourage les entreprises à intégrer des objectifs sociaux et environnementaux.
- Incite à adopter une gestion responsable et à rendre compte de manière transparente.
- L'intérêt social devient un impératif de bonne gestion des sociétés (Code civil, art. 1833).

DIRECTIVE EUROPÉENNE

sur la divulgation d'informations non financières (CSRD)

- Oblige les grandes entreprises à publier des informations sur leurs politiques, risques et résultats en matière d'environnement, de responsabilité sociale et de traitement des employés.
- Favorise la transparence et la prise en compte des enjeux sociaux et environnementaux.

TAXONOMIE EUROPÉENNE

Système de classification qui permet de définir des investissements écologiquement durables

- Vise à encourager les flux de capitaux vers des activités durables et à lutter contre le Greenwashing.
- Elle aide les investisseurs à prendre des décisions en matière d'investissement responsable.

Dans ce cadre, **CAL&F est**

- ✓ **un PARTENAIRE RESPONSABLE** pour accompagner tous nos clients dans leur transition écologique & être un opérateur de solutions vers un monde bas carbone
- ✓ **une ENTREPRISE RESPONSABLE** pour réduire notre propre impact environnemental
- ✓ **un EMPLOYEUR RESPONSABLE** pour promouvoir l'égalité des chances, la diversité, l'inclusion

Focus sur EUROFACTOR TRANSITIONS

Elle s'adresse aux sociétés qui sont :

- De **Grandes entreprises/ETI françaises** avec une activité B to B exerçant une activité en France et/ou à l'International **ayant déjà défini une politique ESG et des critères RSE** ou souhaitant un accompagnement dans l'élaboration de cette politique.
- Avec un chiffre d'affaires annuel groupe > 30 M€ et un chiffre d'affaires factoré > 20 M€ TTC

Les grands principes de l'Offre :

- Une offre d'affacturage RSE avec **des critères à atteindre** et **des bonus/malus liés** à l'atteinte ou non de ces critères.
- Le client et CAL&F conviennent de critères ESG à atteindre : **1, 2 ou 3 critères ESG** dans un délai défini, ne dépassant pas 3 ans, **validés et audités** par le commissaire aux comptes du client ou un organisme tiers indépendant (OTI) habilité par CAL&F.

Exemples de critères : l'émission directe ou indirecte de Gaz à effet de Serre, ratio de déchets dangereux/ensemble des déchets, % des dépenses d'investissement compris dans la taxonomie, taux de rotation des effectifs, % de salariés seniors, écart de rémunération hommes/femmes, nombre de réunions du conseil d'administration intégrant la RSE,...

- Le bonus/malus s'applique sur la tarification (la marge financière ou la commission d'affacturage ou les frais annexes) et peut être versé à une association choisie et validée conjointement.

Les avantages clients :

- Tous les **avantages de l'affacturage avec un accompagnement dans sa transition énergétique et sociétale** ou la mise en place d'une vision stratégique partagée.
- Permet **l'amélioration de son image et de sa réputation** et/ou **vecteur d'engagement et de fidélisation des collaborateurs.**
- **Bonus** tarifaire et/ou sur la quotité de financement

Focus sur EUROFACTOR TRAJECTOIRE CLIMAT

Elle s'adresse aux sociétés qui sont :

- Des **PME françaises** avec une activité B to B exerçant une activité en France et/ou à l'International, située en France (Métropole et DROM-COM) et soumise au droit français,
- Avec un chiffre d'affaires annuel factoré > 3 M€ TTC

Les grands principes de l'Offre :

- Une offre d'affacturage RSE avec une **trajectoire de décarbonation à atteindre** avec une remise sur la commission d'affacturage liée à l'atteinte de cette trajectoire.
- La Trajectoire « Carbone » est prévue sur une période de 3 ans. La baisse de l'empreinte carbone de l'entreprise durant cette période engendre une remise de la commission d'affacturage de valeur équivalente (plafonnée à 10 %).
- L'entreprise peut être mise en relation avec un partenaire du Groupe CA (CARBO) ou un organisme agréé par l'ADEME, lui permettant d'effectuer un bilan carbone annuel, et de définir une stratégie RSE avec l'accompagnement d'un expert RSE. CAL&F prend en charge la 1ère annuité de l'abonnement, dans la limite de 2 000 €.

Les avantages clients :

- **Tous les avantages de l'affacturage avec un accompagnement dans sa transition énergétique et la mise en relation avec un organisme spécialisé.**
- **Avantage tarifaire** : remise sur la commission d'affacturage et l'abonnement du prestataire pour l'audit carbone (1re année), sachant que la ristourne peut être versée à une association validée par CALEF.
- **Participe à l'atteinte des objectifs de neutralité carbone, et améliore l'image et la réputation de l'entreprise.**

Focus sur EUROFACTOR LABEL RSE

Elle s'adresse aux sociétés qui sont :

- Des **PME françaises** avec une activité B to B exerçant une activité en France et/ou à l'International située en France (Métropole et DROM-COM) et soumise au droit français
- Avec un chiffre d'affaires annuel factoré > 3 M€ TTC et **détentrice d'un label RSE** (cf Liste des labels identifiés)

Les grands principes de l'Offre :

- Une offre d'affacturage permettant **d'accompagner les entreprises ayant des pratiques vertueuses en terme de RSE.**
- Cette offre permet l'obtention d'une **assiette de financement optimisée**, en diminuant la partie non financée de l'encours.

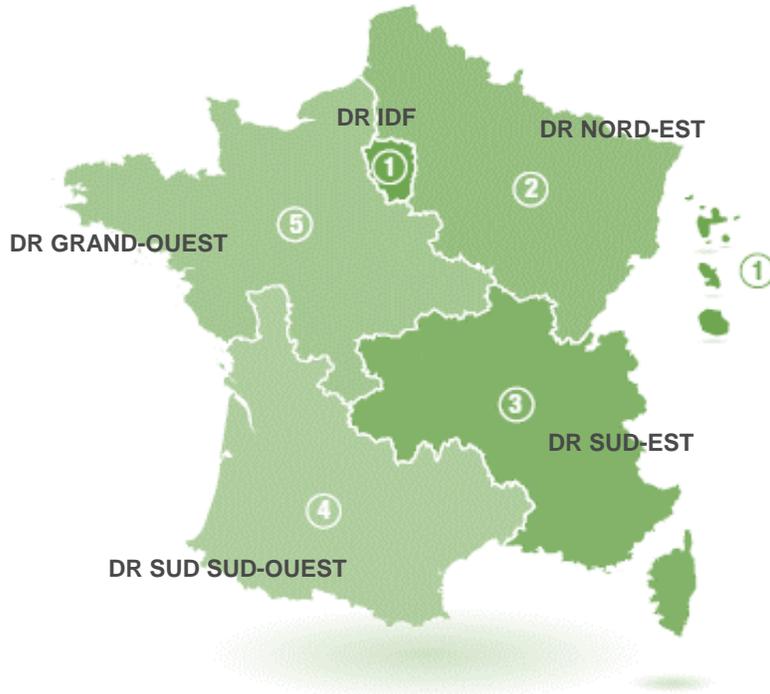
Les avantages clients :

- Une **offre d'affacturage avec un avantage sur la quotité de financement et les modalités de fonctionnement** (minoration du compte de garantie, financement de non-garanti, mandat d'archivage, etc...)
- Une **reconnaissance pour l'entreprise de ses pratiques vertueuses en matière de RSE** permettant **l'amélioration de sa trésorerie** et la **simplification du fonctionnement de son contrat.**

Labels sélectionnés

- ✓ Label Engagé RSE
- ✓ Label Lucie 26 000
- ✓ Label PME+
- ✓ Label Numérique Responsable (NR)
- ✓ Label Égalité professionnelle
- ✓ Label EnVol
- ✓ Label RGE
- ✓ Écolabel Pêche Durable
- ✓ BIOED

Vos contacts



➔ Vos contacts régionaux

Dans chaque direction régionale

- Le Directeur Régional CAL&F
- Ses Responsables Développement
- Ses Ingénieurs commerciaux

Responsable de Développement DR Sud Est – Lyon :

Florence GEOFFROY

Ingénieur Commercial :

Séverin ROPITAL

03 20 12 16 52

severin.ropital@ca-lf.com

➤ 29 Ingénieurs commerciaux répartis dans 5 directions régionales

➤ Seuil d'intervention :

Toute société ou groupe ayant un **Chiffre d'affaires < 200 M€ en Province / 450 M€ en IdF**

➔ Vos contacts en central

Département Performance
Commerciale
Responsable Développement
Affacturation

Patrick HELLINGER
06 74 44 68 16
patrick.hellinger@ca-lf.com



Responsable du Développement
international Factoring

Valérie OLIVIER
06 74 44 68 11
valerie.olivier@ca-lf.com



Au-delà des seuils repris ci-dessus, l'équipe Grandes Relations est à votre disposition :

➤ Ingénieur Commercial GR : Sandrine GRACIA GHARBI
06 07 25 68 25
sandrine.gracia@ca-lf.com

➤ Chargée de Relation Factoring : Adeline Ragazzi
adeline.ragazzi@ca-lf.com

03 Annexes

L'affacturage en quelques mots

Définition

Juridiquement, l'affacturage est un **contrat innommé**, né de la pratique.

Une définition en a été donnée par la Banque de France : "L'opération de factoring consiste en un **transfert de créances commerciales** de leur **titulaire** à un **factor** qui se charge d'en **opérer le recouvrement** et qui en **garantit la bonne fin**, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut **régler par anticipation** tout ou partie du montant des créances transférées".

➤ 3 acteurs :

- le client
- l'acheteur
- le factor

➤ 3 services :

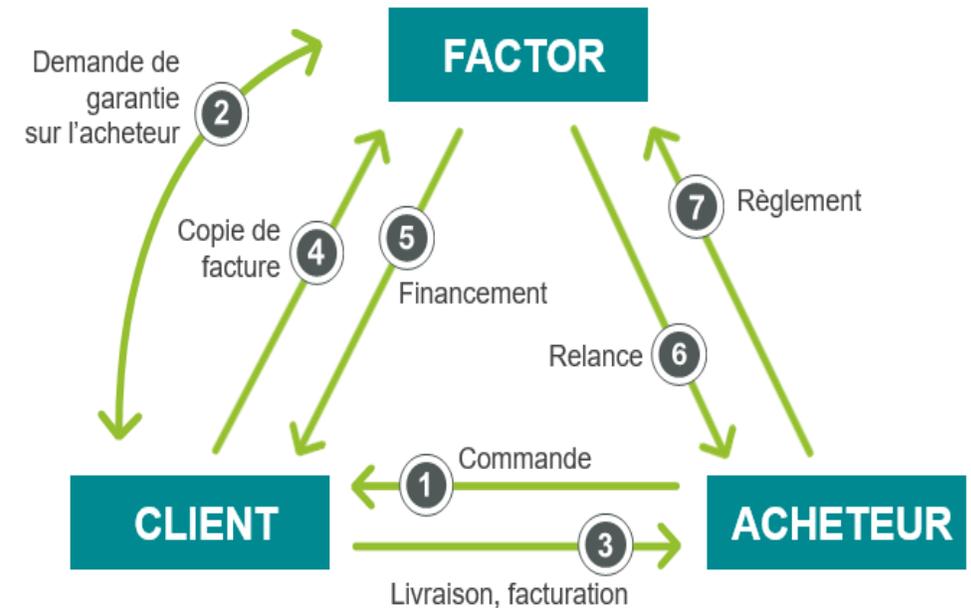
- la gestion du poste clients (relance, recouvrement, imputations comptables)
- la garantie
- le financement des créances

Critères d'intervention

Créances : nées, certaines et exigibles, domestiques ou export

Activités : toutes activités dans l'industrie, le négoce, les services

Clientèle : entreprises (B2B) publique / privée, sur la France ou l'export



Pourquoi l'affacturage ?

COMPLEMENTAIRE AU FINANCEMENT LBO

- Financement adossé sur l'activité réalisée en temps réel.
- Contractualisation possible sur plusieurs années, pour s'adosser à un crédit senior.
- Apporte plus de souplesse au pool bancaire et permet de réaffecter les capacités sur le haut de bilan et/ou sur des lignes spécifiques

SUIVI D'INDICATEURS CLÉS DE LA GESTION DU POSTE CLIENTS

- Indicateurs clés à suivre : DSO (Day Sales Outstanding ou période moyenne de recouvrement) / non-valeurs (avoirs, compensation, etc.) / qualité de la facturation réalisée et des prestations associées / Lettrage / tenue de la comptabilité et plus globalement de la gestion du cash
- Permet une optimisation des process et in fine un gain de cash

OPTIMISATION DU BILAN: DÉCONSOLIDATION

- Financement sur les ETI quasi systématiquement déconsolidants.
- Intervention CALF « sans recours ». Le Poste Client cédé se transforme en trésorerie à l'actif, sans dette associée au passif.
- Permet une optimisation des différents ratios financiers, le DSO et par conséquent le BFR.

EXTERNALISATION DU RECOUVREMENT

- Prise en charge du recouvrement des débiteurs permettant l'externalisation de la charge de recouvrement et l'optimisation des coûts et de l'Ebitda
- Equipes localisées à l'île Maurice et capables d'intervenir également sur du Grand Export

SIMPLIFICATION ET PERENNISATION

- Un financement de son BFR, pour dé plafonner ses lignes bancaires
- réduire ses encours bancaires CT afin de réaliser d'autres projets MT.
- Besoin de resserrer le pool bancaire
- Dégager du cash pour des opérations spécifiques (Croissance externe, sortie cca, sortie minoritaires...)
- risque CAL&F sur l'actif et non sur le cédant
- Simplification gestion bancaire
- Reserve de cash disponible à tout moment.
- Valorisation des titres de la société en vue de sa cession,.
- Financements multidevises
- Financement des filiales à l'étranger

PROTECTION DU RISQUE DE DÉFAILLANCE DES DÉBITEURS CÉDÉS

- Optimisation de la gestion du risque crédit.
- Accompagnement de l'approche commerciale au travers des couvertures octroyées par débiteur.
- Permet d'anticiper d'éventuels éléments exceptionnels

Une gamme complète adaptée à chaque besoin

PME

ETI

MULTINATIONALE

EUROFACTOR ENTREPRISE

Solution de financement jusqu'à 15 M€ de CA annuel

AFFACTURAGE CLASSIQUE

3 services à la carte : financement sous 24 h / garantie à 100% contre les impayés / gestion intégrale du poste clients

AFFACTURAGE CONFIDENTIEL

Solution de financement des factures clients en toute confidentialité.
Le client conserve la gestion de son poste clients

AFFACTURAGE EXPORT

Pour les entreprises françaises actives à l'export : Financement des créances, recouvrement adapté aux spécificités locales, couverture du risque client et gestion administrative et comptable

INTERNATIONAL FACTORING PASS

Solution de gestion centralisée des contrats pour les groupes de dimension européenne

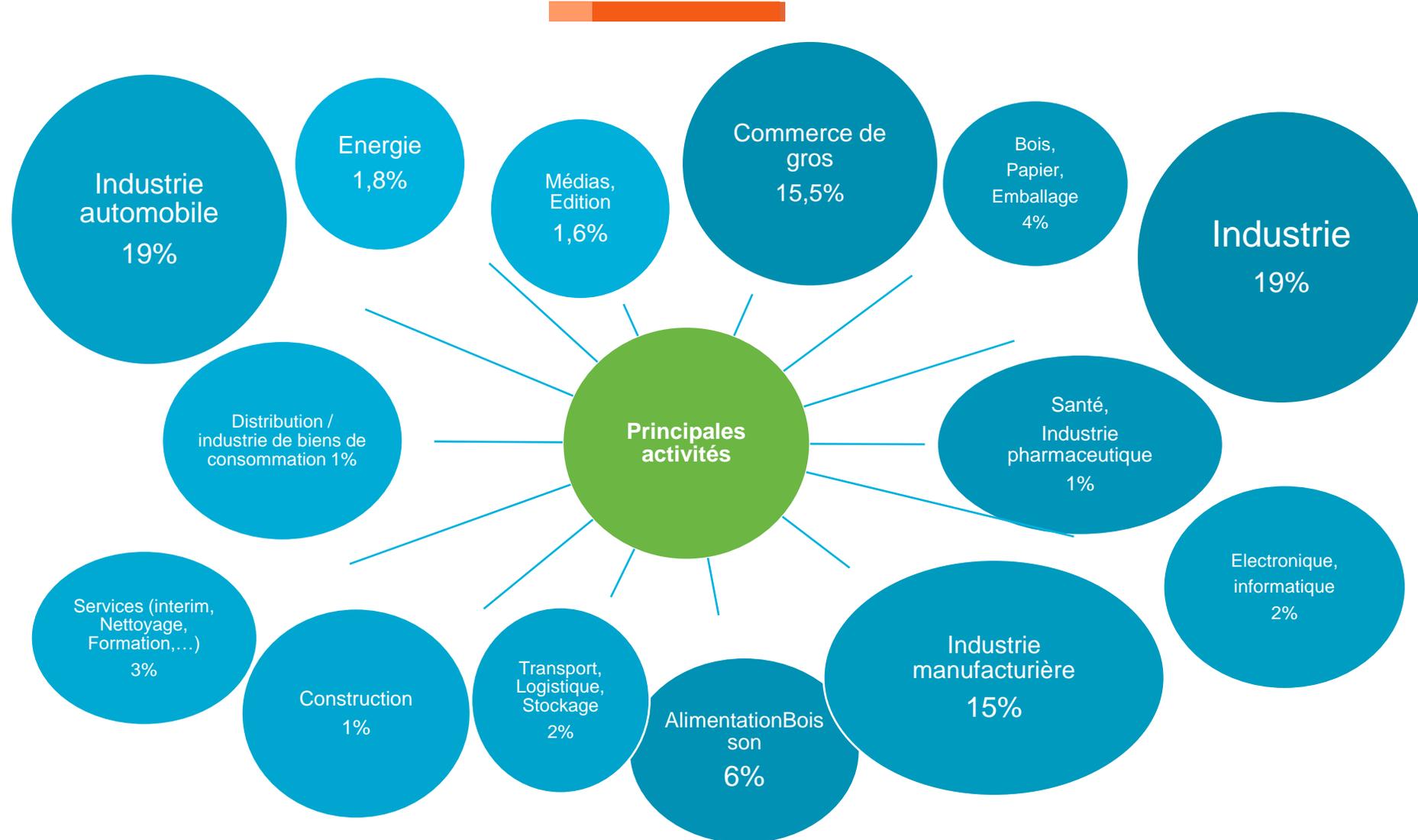
MULTI LOCAL/ NON RESIDENT

Pour une gestion localisée

REVERSE FACTORING

Pour réduire l'endettement net au bilan
à travers le financement du poste fournisseurs

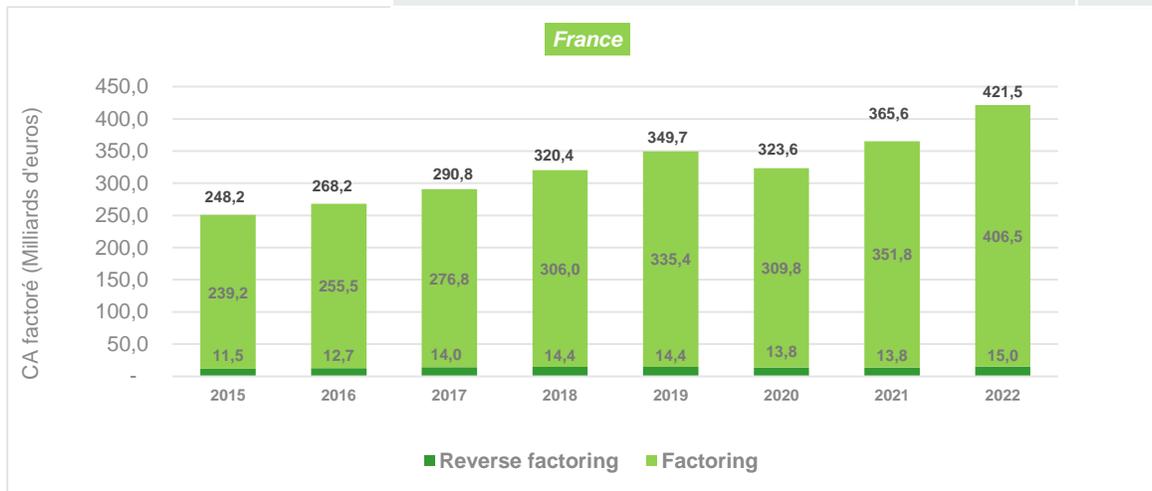
Principaux secteurs d'activité des clients de CAL&F



le Reverse Factoring

Le marché du Reverse Factoring en France et en Europe

Pays	CA factoré 2022	Poids / total 2022
 France (RF)	15,0 Mds €	3,6%
 Espagne (Confirming)	130,0 Mds €	50,5%
 Portugal (Confirming)	18,5 Mds €	43,9%
 Italie (SCF)	28,2 Mds €	9,8%
 Allemagne (RF)*	4,0 Mds €	1,4%
 Pologne (RF)	18,6 Mds €	18,9%

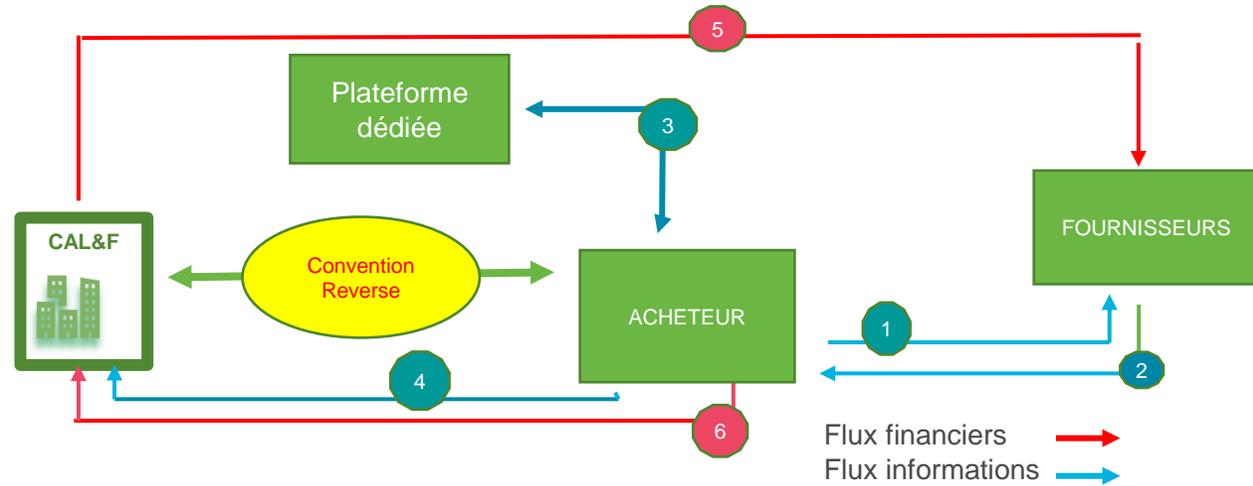


Chiffres clés 2022 du Marché français :

- 15 Mds €
- Un marché représentant environ 4% du marché global de l'affacturage
- Une croissance de 7% en moyenne par an depuis 2013, plus de 8% en 2022

le Reverse Factoring

Objectif S1 2024: Vers un financement du Reverse Factoring simple, dématérialisé et sans enrôlement des fournisseurs



- **Simplification du processus** dans la commercialisation, la mise en place, la capacité à gérer du nombre et le suivi
- **Un Reverse** avec un seuil d'intervention plus bas (cibles : PME/ETI), une possibilité de paiement différé
- **Un développement commercial fort** : potentiel de marché, pour CAL&F, en France et en Europe, et pour le Groupe CA, avec des opportunités pour accompagner en reverse et avec l'option « Paiement différé » les secteurs privilégiés tels que l'agro-alimentaire, l'industrie, la grande distribution etc

- **Simplification juridique :**

Une approche innovante : la **subrogation légale** du débiteur



- **Simplification opérationnelle:**

Utilisation par l'Acheteur d'un **prestataire spécialisé** se conformant à notre cahier des charges



- **Option :** possibilité de faire du **paiement différé**



- Pas de lien avec le fournisseur

Convention entre CAL&F et l'Acheteur

- Mise en conformité rapide à notre cahier des charges, des flux d'informations facilités

- Possibilité d'accompagner le reverse d'un différé de paiement

Affacturage RSE



Vos questions ?

Merci de votre participation