

## L'affacturage

Les sociétés d'affacturage, comme les banques, sont des établissements de crédit régis par la loi bancaire du 24 janvier 1984. A ce titre, elles doivent être agréées par le Comité des Etablissements de Crédit et sont soumises au contrôle de la Commission Bancaire. Elles doivent respecter la réglementation bancaire qui leur impose notamment des ratios de couverture et de division des risques. La quasi-totalité des établissements d'affacturage font partie de groupes de première importance.

Selon la Banque de France l'affacturage est «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 du débiteur. Le factor (*entreprise qui propose l'affacturage*) peut régler par anticipation tout ou partie de ces créances transférées».

L'Association Française des Sociétés Financières (ASF) donne une définition moins formelle et parle de légitimité macro-économique de l'affacturage qui contribue à réduire les défaillances d'entreprises, à diminuer l'encours du crédit interentreprises, à raccourcir les retards de paiement et à diversifier les sources de financement.

Le Comité National Routier, dans ses investigations en entreprises, a constaté depuis plusieurs années un développement croissant de l'affacturage chez les transporteurs routiers. Le but de cette article est de démystifier ce terme «savant» en expliquant les services qui composent une prestation d'affacturage et les réponses adaptées au secteur du transport routier.

L'affacturage est apparu en France dans les années 1960, proposant tout d'abord des solutions aux entreprises en difficultés mais se dégageant par la suite de cette image péjorative pour devenir un véritable outil de gestion en offrant aux entreprises une externalisation de la gestion de leur poste client.

L'affacturage s'adresse à tous types d'entreprises, quels que soient leurs secteurs d'activités (même si certains secteurs apparaissent plus éligibles que d'autres de par la nature de leurs créances) et quelles que soient leurs tailles.

Il peut intervenir à tout moment dans la vie de l'entreprise, en phase de démarrage de l'activité (les fonds propres sont réduits et les partenaires financiers limités) ou en phase de croissance et de consolidation (les besoins de financement sont importants et la surveillance du risque client est prioritaire).

L'affacturage repose essentiellement sur la notion de crédit interentreprises. En effet, quand un fournisseur accorde à son client un délai pour le règlement des marchandises qu'il lui a livrées, ou des prestations qu'il a effectuées, une forme particulière de crédit est née. Il s'agit d'un paiement différé, se substituant au paiement comptant et qui n'émane pas du système bancaire traditionnel mais des pratiques commerciales entre l'entreprise et son client. L'entreprise y gagne en souplesse et en rapidité de décision et échappe à certains frais d'intermédiation mais en contrepartie, elle prend plus de risques et notamment celui des impayés.

L'octroi de délais de paiement par l'entreprise à son client (entreprise dite prêteuse) a des conséquences non négligeables sur son équilibre financier et sa trésorerie. C'est à ce niveau que l'affacturage intervient. L'existence persistante de ces encours est la raison de «vivre» des factors.

Quelle est l'articulation de ces services, qui s'appelle le full factoring quand le client (qui est appelé l'adhérent par les factors) souscrit aux trois prestations suivantes ?

**L'assurance crédit** peut être souscrite seule, elle indemnise l'adhérent en cas d'impayés, elle peut être proposée avec un contrat d'affacturage, mais l'adhérent peut déjà posséder une police assurance crédit. Dans ce cas, l'adhérent signe une clause de délégation de police en faveur du factor (la police assurance crédit est déléguée au factor qui, en cas d'impayés, se

fera directement régler par l'assureur crédit). Il est interdit de posséder simultanément deux contrats d'assurance crédit.

**La gestion du compte client**, le recouvrement des créances. Ce service peut être proposé seul, soit couplé avec l'assurance crédit (cela est moins fréquent) ou en full factoring.

**Le financement** ou rachat des créances. Celui-ci peut-être proposé avec la gestion du compte client et avec l'assurance crédit ou avec l'assurance crédit seulement ; dans ce cas l'adhérent, qui conserve la gestion des clients, reçoit du factor un mandat de recouvrement. Le financement n'est jamais proposé seul car une créance rachetée par un factor à un adhérent qui ne serait pas couvert par une assurance crédit présente pour le factor 100% de risques en cas d'impayés. Si l'existence du factor est assujettie à la pratique des encours, la bonne rentabilité du factor est liée à l'assurance crédit. La société d'assurance crédit et le factor peuvent faire partie du même groupe, ce qui renforcera la position du factor à l'égard de ses adhérents (un seul interlocuteur).

Plusieurs combinaisons sont possibles, chez certains factors, le full factoring peut représenter jusqu'à 75% des contrats souscrits.

Cette étude examinera successivement :

- \* la prévention des risques clients et la garantie contre les impayés par l'assurance crédit,
- \* la gestion du compte client, suivi, relances et recouvrement des créances,
- \* le financement, rachat des créances,
- \* le coût des prestations d'affacturage,
- \* l'affacturage et le problème de la sous-traitance dans le transport routier.

### **La prévention des risques clients et la garantie contre les impayés par l'assurance crédit**

Les entreprises ont intérêt à assurer leur poste clients comme elles le font pour certaines immobilisations de leur actif (assurances des bâtiments, des stocks...). En fonction du contrat passé avec le client, les assureurs crédit proposent des prestations de prévention, de garantie et de recouvrement. Grâce à des banques de données très performantes qu'elles ont constituées et qui sont systématiquement actualisées, les sociétés d'assurance crédit sont à même de calculer le montant de crédit que les fournisseurs peuvent accorder aux assurés. Cela s'appelle l'analyse du risque client. Ces banques de données, base de l'assurance crédit, sont élaborées par tous types de renseignements possibles archivés sur ordinateurs : analyses des bilans obtenus des greffes ou des entreprises directement, collecte des informations en provenance des banques (situation de trésorerie, perspective de chiffre d'affaires, risques sociaux...), des organismes de crédit (endettement), des organismes sociaux (URSSAF), des contacts établis avec les gérants ou PDG, des audits réalisés dans les entreprises, de la lecture de la presse économique, des bulletins officiels d'annonces légales et commerciales, des extraits Kbis, des statuts déposés...

Chaque fois que l'assuré veut contracter avec un nouveau client ou renouveler un contrat existant, il interroge son assureur crédit qui donne son agrément et indique jusqu'à quelle hauteur l'assuré sera indemnisé en cas d'impayés (le chiffre de 75% de couverture de la créance est courant dans l'assurance crédit, ce pourcentage peut être supérieur si le risque client a été analysé comme faible et peut descendre jusqu'à 50% dans le cas des clients non agréés ou non dénommés, l'assuré n'a pas interrogé son assureur). Les assurés ne sont pas obligés d'obtenir l'agrément de leur compagnie pour les créances à faible encours. Les délais moyens d'indemnisation sont proches de six mois.

En cas d'impayés, c'est l'assureur qui prend en charge les démarches de recouvrement.

Le coût de l'assurance crédit : celui-ci est fonction du secteur d'activité, du nombre de clients et de leurs risques potentiels, du chiffre d'affaires confié à l'assureur. Les primes sont fonction du taux (de 0,1% à 1% avec une moyenne à 0,3%) assis sur le chiffre d'affaires hors taxes confié à l'assureur crédit. Des frais d'enquêtes et de surveillance (demandes nouvelles d'agrément, autorisations délivrées pour un client) viennent s'ajouter au taux de prime perçue par l'assureur.

Le démarchage commercial peut se faire par l'entremise de courtiers en assurances crédit qui élaborent des propositions commerciales qui sont validées par l'assureur crédit.

## La gestion des comptes clients

C'est l'externalisation de la gestion des clients. C'est le factor qui gère les clients à la place de l'adhérent. La base légale du factor est la subrogation conventionnelle. L'article 1250 du code civil précise alinéa 1 que «*la subrogation est conventionnelle lorsque le créancier recevant son paiement d'une tierce personne la subroge dans ses droits, actions, privilèges ou hypothèques contre le débiteur : cette subrogation doit être expresse et faite en même temps que le paiement...*».

Les trois conditions de validité de la subrogation découlent de cet alinéa :

- \* le créancier doit être payé par un tiers, qui est le factor en l'espèce,
- \* la subrogation doit être portée à la connaissance du débiteur par le créancier, sur chaque facture est mentionné que celle-ci est cédée à un factor et que le paiement n'est libératoire qu'entre les mains du factor.
- \* le paiement et la subrogation doivent être simultanés.

Quand ces trois conditions sont respectées, la subrogation transmet au factor les droits et actions du créancier contre le débiteur. En outre, cette cession est opposable au tiers, auquel il n'est pas fait obligation de l'informer de l'existence de cette cession.

Cette solution de la subrogation est préférable à celle du rachat de créances qui exige un formalisme plus accru concernant l'information des tiers et nécessite l'intervention d'un notaire.

Mais toutes les créances ne sont pas affacturables. Pour qu'une créance soit affacturable, il faut que celle-ci soit née (elle existe), certaine (sans litige) et définitive (prestation terminée). Ces principes écartent de l'affacturage certains secteurs comme le bâtiment (facturation intermédiaire de situation de travaux non finis) ou l'informatique (développement de prestations informatiques facturées par forfait car développement non fini) ou toute entreprise leader sur son marché et qui dicterait ses conditions.

Qu'entend-t-on pas par poste client d'une entreprise ? Le poste client, c'est l'encours, c'est-à-dire les paiements en cours de régularisation dus par les clients de l'entreprise mais non encore encaissés. Ces encours sont matérialisés dans l'actif circulant à la ligne clients et comptes rattachés avec une contrepartie au passif circulant à la rubrique dettes fournisseurs et comptes rattachés.

En démarchage clientèle, le factor regarde le montant des clients et comptes rattachés qu'il rapproche du chiffre d'affaires pour déterminer le poids des encours (le chiffre d'affaires non rentré). Le factor examine également les fonds propres de l'entreprise et calcul le délai moyen de règlement des clients (par exemple : 20 MF de chiffre d'affaires annuel, 90 jours moyens de règlement clients, soit 3 mois ou 5 MF de poste clients ou d'encours ou de chiffre d'affaires non rentré).

La gestion des comptes clients par un factor présente des avantages indéniables pour l'adhérent. En effet, les entreprises de taille moyenne n'ont pas de services contentieux, la gestion des impayés ou des retards de paiement ne sont pas traités méthodiquement et rationnellement mais au coup par coup avec la crainte de ruptures commerciales. Le recours à un factor présente deux avantages : le factor et son adhérent poursuivent les mêmes objectifs (le recouvrement) et le factor, grâce à une structure adaptée, pratiquera un recouvrement systématique mais rationnel en préservant les relations commerciales de ses adhérents.

**Le recouvrement** peut prendre divers aspects (suivi du respect des échéances, relances par écrit et contacts téléphoniques, gestion des impayés, contentieux...). En cas de pré-contentieux, le factor interroge son adhérent sur les suites à donner à l'action pré-contentieuse car le but est de ne pas «casser» la relation commerciale entre l'adhérent et son fournisseur. L'accord de l'adhérent est toujours requis par le factor.

Une difficulté de recouvrement ne naît pas obligatoirement d'un impayé mais peut survenir à la suite d'un litige commercial (mauvaise exécution ou exécution partielle de la prestation objet du contrat). Les factors proposent à leurs clients la détection des litiges avant échéance de paiement. Le factor laisse un délai (45 jours environ) à son adhérent afin de décider ce que le factor doit faire d'une facture détectée litigieuse. Si l'adhérent ne souhaite pas que l'on relance son client débiteur, la facture est annulée par inscription d'un avoir sur le compte client du factor (le factor ouvre un compte pour chaque client de son adhérent). Si le litige ne

peut être réglé à l'amiable et que le tribunal tranche en faveur du débiteur, l'adhérent rembourse le factor. Un litige est suspensif de garantie dans l'assurance crédit.

Un autre avantage du recours à un factor réside dans les relations commerciales de l'adhérent avec les grandes entreprises (grands comptes). Le factor, du fait de sa structure spécialisée dans le recouvrement, a mis en place des comportements adaptés aux habitudes de ces grands comptes, sa force de négociation sera d'autant plus grande qu'il interviendra pour plusieurs adhérents à la fois.

D'après les statistiques des factors, la mise en place d'une gestion du poste client entraîne, à court terme, un raccourcissement des délais de paiements des clients, une amélioration sensible de la rotation du poste client de l'adhérent qui constatera une diminution de ses frais financiers.

**L'imputation des règlements.** En comptabilité, l'entreprise ouvre pour chacun de ses clients un compte dans son journal des ventes. A chaque encaissement ou émission d'avoirs, l'entreprise solde progressivement ses comptes clients. Quand l'entreprise a recours à l'affacturage, l'adhérent a la possibilité de solder tous ses comptes clients en une seule fois au profit d'un compte global intitulé *autres comptes débiteurs* (compte N° 467) qui représentera le compte du factor (préconisation du plan comptable). Les écritures comptables chez l'adhérent s'en trouvent de ce fait simplifiées.

Le factor, parallèlement, ouvrira autant de comptes qu'il y aura de clients chez l'adhérent et comptabilisera les mouvements qui affecteront ces comptes. Grâce à l'informatique et Internet, les adhérents peuvent consulter les comptes de leurs clients et connaître par client le montant des créances, des encours, des retards, des avoirs ...

## **Le financement**

Sur le fondement de la subrogation conventionnelle, le factor peut proposer à son adhérent de lui racheter le montant de sa facture dès l'émission de celle-ci. Ce service reste toutefois facultatif dans le contrat d'affacturage. C'est une facilité de caisse à des conditions tarifaires plus avantageuses que celles proposées par les banques.

En fonction des besoins de trésorerie de l'entreprise, le factor propose le rachat partiel des factures sur certains clients (sélection conjointe de l'entreprise et du factor). Le paiement par le factor s'effectue à la date de remise de la quittance subrogative par l'adhérent au factor (bordereau accompagnant les factures cédées au factor et sur lesquelles figurent, outre la signature du cédant, la mention «bon pour subrogation»). Le factor porte alors au crédit du compte courant de l'adhérent le montant des factures reprises. Cette inscription au crédit du compte courant vaut paiement.

Après examen des factures et justificatifs prévus contractuellement, sous quarante huit heures, le paiement est effectif et irrévocable car il est la contrepartie de la vente ferme de la créance au factor.

Ce service proposé dans l'affacturage se substitue au mécanisme traditionnel de rachat des créances par les banques mis en place en 1981 par la loi Dailly. L'entreprise émet une facture à son client et envoie une copie à sa banque. La banque notifie au client de l'entreprise que le paiement doit être fait à la banque puis celle-ci délivre les fonds à l'entreprise. A l'expiration de l'encours, le client de l'entreprise règle la banque.

Cette procédure a ses limites car si le client de l'entreprise ne règle pas la banque, celle-ci demande à l'entreprise de la rembourser, la banque n'étant pas couverte par une assurance crédit. De plus, les banques sont moins performantes que les factors en matière de recouvrement (ce n'est pas leur tâche première qui est de gérer plutôt du moyen terme). Enfin, les banques plafonnent à 30% leurs engagements de Dailly. Les banques ne font presque plus de Dailly, la gestion du risque est trop lourde pour elles. Elles ont fait le choix de créer des sociétés d'affacturage.

Le paiement à l'adhérent de la facture cédée se fait par virement ou par chèque, selon les souhaits de l'adhérent. Il arrive que l'adhérent demande à être réglé par billets à ordre. En effet, le client qui ne remet plus de traites à l'escompte à sa banque mais qui, pour des raisons évidentes, veut rester en bon termes commerciaux avec elle, remettra à celle-ci les billets à ordre qui seront escomptés et généreront des frais financiers facturés par la banque. Dans ce cas, le factor perd les agios qu'il facture à son adhérent, il accepte d'amputer une

partie de ses marges. Les factors ne consentent pas plus de 50% de règlements par billets à ordre.

**Le fond de garantie**, ou retenue de garantie. Celui-ci doit prémunir le factor contre certaines anomalies de paiement qui génèrent des avoirs ou des litiges. Pour faire face à ces non-valeurs, le factor au moment du paiement, prélève un fond de garanti qu'il restituera à la fin du contrat (à l'encaissement de la facture) si aucun problème de paiement n'est survenu. Le fond de garanti limite partiellement et dans le temps le financement du factor.

Le pourcentage de fond de garanti prélevé sur les encours est en moyenne de 10% dans 90% des cas, il est contractuel et proportionnel au montant des factures mobilisées. L'analyse des risques client par le factor détermine quel sera le pourcentage de fond de garanti applicable à un pourcentage de chiffre d'affaires donné en affacturage.

Dans l'exemple précédent, une entreprise générerait 20 MF de chiffre d'affaires par an. L'étude du poste client a donné 90 jours de délais moyen de règlement (rotation à 3 mois) soit 5 MF d'encours ( $20 \text{ MF} / 12 \times 3$ ). La qualité client constaté chez l'adhérent est de 90%, (créances rachetées à hauteur de 90%) la valorisation du poste client sera de  $5 \text{ MF} \times 90\% = 4,5 \text{ MF}$ . Le fond de garanti que retient le factor (déterminé par le factor) sera de 10%. Le financement immédiat sera de 4,050 MF et la restitution du fond de garanti de 450 KF se fera à l'encaissement des créances par le factor dans l'hypothèse où aucun incident de paiement ne surviendrait.

Quand le factor constate beaucoup d'avoirs, de litiges ou de facturations mal faites chez l'adhérent, le pourcentage de fond de garantie pourra monter jusqu'à 15%, dans le cas contraire, celui-ci pourra descendre à 5%.

Un seuil minimum de garanti peut être établi contractuellement et constitué soit progressivement sur les premiers versements, soit en un seul versement. Cette méthode sous-entend que l'adhérent s'engage à donner en affacturage un certain montant de chiffre d'affaires sur une période annuelle.

La retenue de garantie ne fait pas l'objet de la part du factor d'une rémunération (elle ne produit pas d'intérêts).

**Financement en dépassement de garantie.** L'adhérent interroge son factor pour le rachat d'une créance (1 MF par exemple). Le factor déclare à son adhérent le montant maximum d'encours qu'il est prêt à racheter sur la créance (500 KF) mais l'adhérent négocie avec le factor un financement sur la totalité. La créance est rachetée pour 1MF mais le client de l'adhérent dépose le bilan, le factor financera à hauteur de la garantie consentie (500 KF) et demandera à l'adhérent le remboursement des 500 KF non couverts par la garantie.

**Cas de la compensation.** Toutes les factures qui sont compensables par d'autres factures ne sont pas mobilisables (finançables) car, en cas de conflit, la jurisprudence tranche en faveur de la compensation (cas de l'adhérent qui a émis une facture à son client (1 000 F) qui lui-même possède une créance sur l'adhérent (800 F) et qui lui règlera 200 F par compensation des deux factures (1 000 F - 800 F), le factor ne pourra recouvrir que 200 F.

### **Coûts des prestations d'affacturage**

le factor facture ses prestations à l'adhérent selon deux modes :

**La commission d'affacturage.** Celle-ci rémunère la gestion des comptes clients (relances recouvrement, renseignements, assurances crédit). Cette commission prélève un pourcentage de 0,5% à 1,5% sur le chiffre d'affaires TTC cédé au factor (0,5% pour un chiffre d'affaires compris entre 60 MF et 100 MF et 1,5% pour un chiffre d'affaires tournant aux environs de 10 MF, la moyenne se situant à 0,7%).

Cette commission d'affacturage est fonction de plusieurs critères qui sont, par ordre décroissant : l'importance du chiffre d'affaires, la qualité du client, le nombre de clients et le nombre de factures.

**La commission de financement.** Elle est perçue sous forme d'agios avec un taux d'intérêt variant l'an entre 5% et 8%. En fonction du volume des factures mobilisables, les factors appliquent un taux plus ou moins élevé. Le taux pratiqué pour des volumes de créances de

200 MF à 300 MF se situe autour de 5,30% (taux euribor 3 mois + 0,5%, taux Eonia + 0,5%), le choix du taux varie d'un factor à l'autre). Pour des volumes de créances plus réduits (2 MF à 3 MF), le taux peut monter jusqu'à 8% ou 9%, par application du taux de base bancaire + 1% ou 2%.

Cette commission de financement rémunère les avances de trésorerie consenties aux adhérents (au prorata temporis des utilisations de financement), cela implique, de la part du factor, qui doit rester compétitif notamment vis-à-vis des banques, la recherche de performance en matière de recouvrement car l'intérêt, pour l'adhérent, est que le compteur des agios tourne le moins longtemps possible (cas d'une traite à 60 jours payable au factor et qui serait payée à 120 jours, les agios sur la période sont à la charge de l'adhérent).

### **La réponse de l'affacturage au problème de la sous-traitance dans le transport routier**

En droit, la loi bancaire interdit de mobiliser une facture qui a été sous-traitée mais, en fait, ces factures sont mobilisées. Le problème est très présent dans le transport routier où le recours à la sous-traitance est très fréquent. Depuis la loi N° 98-69 dite loi Gayssot du 6 février 1998, le voiturier (le sous-traitant, celui qui a été affrété pour faire le transport) a une action directe en paiement de son transport à l'encontre de l'expéditeur et du destinataire.

L'article de la loi qui fait référence à cette action est l'article 10 qui fait une nouvelle rédaction de l'article 101 du code de commerce : *«Article 101- La lettre de voiture forme un contrat entre l'expéditeur, le voiturier et le destinataire ou entre l'expéditeur, le destinataire, le commissionnaire et le voiturier. Le voiturier a ainsi une action directe en paiement de ses prestations à l'encontre de l'expéditeur et du destinataire, lesquels sont garants du paiement du prix de transport. Toute clause contraire est réputée non écrite».*

Depuis cette nouvelle rédaction de l'article 101, le problème est le suivant : le factor mobilise une créance d'un transporteur qui a sous-traité le transport. Ce transporteur n'a pas réglé la traction au sous-traitant, que le factor ne connaît pas. Le factor qui a racheté la créance va demander le paiement à l'expéditeur. L'expéditeur paye le factor. Trois mois après, le sous-traitant, non réglé par le transporteur -- sur le fondement de l'article 101 du code de commerce -- va réclamer à l'expéditeur paiement de son transport. L'expéditeur, garant du prix du transport, est obligé d'accéder à la demande du sous-traitant. L'expéditeur aura donc payé deux fois et demandera au factor de le rembourser.

En cas de litige, le Tribunal condamne le factor à payer le transport au sous-traitant car il est assimilé à un partenaire financier du transporteur défaillant.

Certains factors, en collaboration avec l'AUTF (Association des Utilisateurs de Transports de Fret) ont mis en place une solution qui les préserve de l'action directe du sous-traitant.

Le factor regarde tout d'abord chez son adhérent si le pourcentage de chiffre d'affaires donné en affrètement ne dépasse pas 50%, qui est un plafond au-delà du quel le contrat d'affacturage ne se conclut pas.

Ensuite, le factor, avec l'accord du transporteur, ouvre un compte pour chaque sous-traitant et y inscrit le règlement à lui devoir.

Un expéditeur commande un transport à son client transporteur, celui-ci affrète un sous-traitant qui réalise le transport pour 80. Le transporteur émet une facture de 100 vers l'expéditeur. La facture est vendue au factor qui a eu connaissance de l'existence du sous-traitant par son adhérent, cette existence est confirmée par l'examen de la lettre de voiture. Le factor règlera 20 au transporteur et 80 au sous-traitant (moins la retenue de garantie restituée à l'encaissement de la créance).

Ce mode de financement direct des sous-traitants par le factor représente des avantages pour chacun des intervenants. Le sous-traitant verra sa créance garantie et son encours supprimé, il ne paiera aucune commission au factor et aucun fond de garanti ne lui sera retenu. Le transporteur fidélisera ses sous-traitants et le chargeur (l'expéditeur) sera sécurisé par le paiement des sous-traitants et règlera le factor sans appréhension.

Si le transporteur qui a recours à la sous-traitance refuse ce mode de paiement direct des sous-traitants, le factor ne conclura pas de contrat d'affacturage avec le transporteur.

Les frais financiers demandés au transporteur sont d'environ 6%.

Parallèlement au paiement des sous-traitants, un nouveau service commence à apparaître sur le marché de l'affacturage, il s'adresse aux chargeurs. Le but poursuivi est de privilégier les tractionnaires en les associant par un contrat cadre à un factor. Le factor établira une

convention avec un chargeur et financera, par un contrat spécifique, les factures des tractionnaires émises vers le chargeur. Les tractionnaires seront payés dès l'émission de leur facture par le factor qui percevra des tractionnaires une commission. Cette commission sera suffisamment faible pour intéresser les tractionnaires à cette démarche. En effet, si sept cents tractionnaires adhèrent à une telle convention, les commissions d'affacturage et de financement seront respectivement de 0,8% et 6% au lieu des 3% et 10% facturés à un seul tractionnaire.

Le chargeur sera intéressé par ce moyen de fidélisation de ses tractionnaires.

Sur les quatre-vingt mille entreprises françaises qui facturent pour plus de trois millions de francs, vingt mille environ ont fait le choix du recours au factor pour la gestion de leur poste client. Au premier semestre 1999, on estimait à 165 milliards le nombre de factures traitées par les factors en France. Sur cette même période, le délai moyen de règlement était de 43 jours et celui des retards de 17 jours. On estime à 10% la réduction des retards de paiement imputable à l'intervention de l'affacturage. Ce secteur est en progression constante depuis une douzaine d'années (20% par an). Le marché de l'affacturage compte une douzaine d'acteurs significatifs, l'année 2000 aura été marquée par le regroupement de certains acteurs importants et par la percée des banques qui investissent dans l'affacturage.

L'affacturage présente plus d'avantages que d'inconvénients pour les entreprises adhérentes :

- possibilité de retrouver une indépendance financière forte,
- obtention d'un financement non plafonné, souple et compétitif en terme de coût,
- sécurisation de l'entreprise dans la maîtrise de son poste client et ses relations clients,
- meilleur suivi en terme de gestion et de comptabilité et meilleure visibilité du poste client grâce aux tableaux de bord des factors,
- réduction des charges de structure des adhérents.

Les services proposés par les entreprises d'affacturage ont tendance à se diversifier depuis plusieurs années (télétransmission de factures, accès au net, assistance à l'exportation, préparation à l'euro...), et la loi sur la capacité financière dans le transport routier va inciter plus d'un factor à proposer un service qui devrait intéresser les transporteurs: le cautionnement.

**Alexandre MICHAUD**