

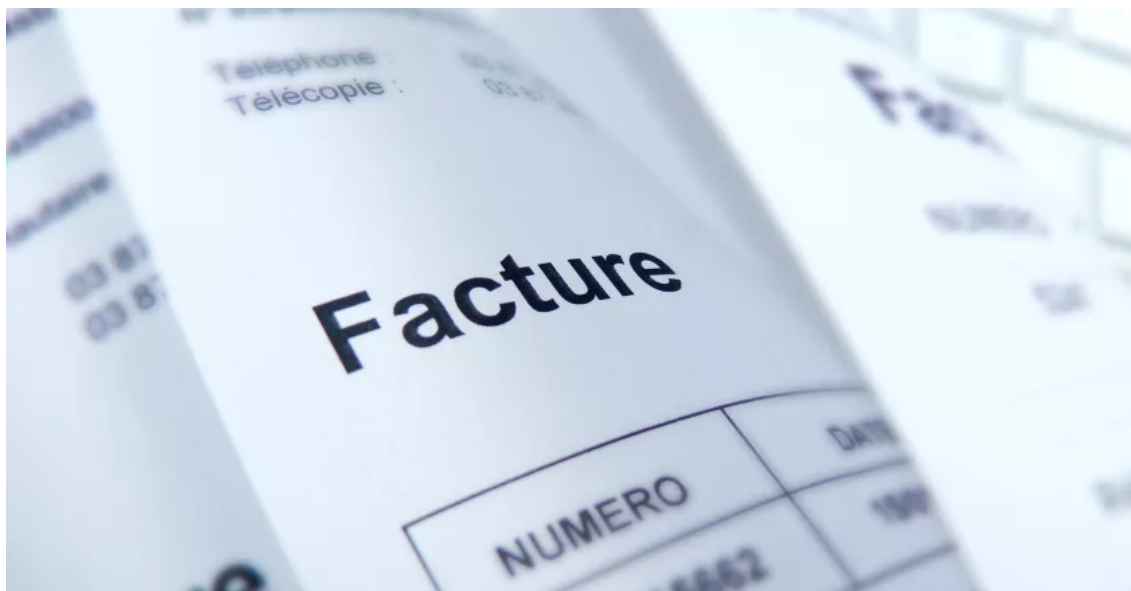
Financement

## Les financements de créances ont le vent en poupe

Après une baisse de régime pendant la crise, le financement de créances connaît une vive croissance.

Publié le 7 juin 2023 à 02:10

Article réservé aux abonnés

**Frédérique Garrouste**

Dans un contexte de liquidité plus chère et souvent limitée, les entreprises s'intéressent en particulier à toutes les solutions permettant de monétiser leurs créances clients. L'effet se fait sentir en premier lieu sur la solution classique de l'affacturage. « *Le marché de*

*l'affacturage connaît une forte croissance avec plus de 15% de progression en 2022*, déclare Laurent Dray, dirigeant fondateur de BFR Expertise et Solutions. *C'est le premier financement de court terme des entreprises... »* A fin mars dernier, le marché confirmait un niveau d'activité élevé avec une croissance de près de 6%.

**“ Parfois non utilisés ces dernières années, les programmes d'affacturage en place peuvent être renégociés, les factors ayant révisé leurs prix ”**

MURIEL NAHMIAS, managing director chez Redbridge DTA

Un temps freinée par les aides distribuées pendant la crise, notamment les prêts garantis par l'Etat (PGE), l'utilisation des programmes repart. *« Nous voyons revenir en force les financements sur des actifs proches de l'exploitation comme l'affacturage ou la titrisation, renchérit Muriel Nahmias, managing director chez Redbridge DTA. Il faut utiliser ces solutions de monétisation des actifs. Parfois non utilisés ces dernières années, les programmes d'affacturage en place peuvent être renégociés – les factors ayant révisé leurs prix – pour améliorer le fonctionnement et/ou les conditions financières. »*

| A lire aussi: **Financement : Les entreprises anticipent un tour de vis**

## **Plus souple que le crédit bancaire**

Il est vrai que ce financement des créances clients s'est assoupli, sous l'effet notamment de technologies plus efficaces. Du coup, cette technique peut couvrir des besoins plus larges qu'un refinancement global du portefeuille de clients. *« Nous utilisons de l'affacturage à la carte, d'autant que son coût est très limité, aux alentours de 3% tous frais confondus. Le contrat négocié avec notre factor nous assure un service très efficace »*, témoigne Dmitri Pigoulevski, directeur financier d'Ekinops,

fournisseur leader de solutions innovantes pour les réseaux de télécommunications. Avec une forte croissance – son chiffre d'affaires a progressé de 23 % en 2022 –, la société a recours à l'affacturage en appoint. *« Nous utilisons l'affacturage comme une forme d'assurance pour nos crédits clients, sachant que la nature même de nos produits, qui demandent souvent un service après-vente et nos ventes en plusieurs livraisons constituent également une forme de protection contre les impayés »*, précise le dirigeant financier.

Telle autre société en forte croissance, une ETI opérant dans les systèmes électroniques, se tourne à présent vers l'affacturage avec l'ambition d'en faire un moyen de financement stratégique pour sa croissance. *« Nous voulons diversifier nos sources de financement pour avoir plus de souplesse que ce que nous permet le seul crédit bancaire, indique le dirigeant. Nous avons conclu un contrat d'affacturage déconsolidant couvrant nos créances à la fois en France et dans d'autres pays d'Europe. »* La société a suivi les conseils de BFR Expertise et Solutions pour étudier le potentiel de son portefeuille de quelque 3.000 clients actifs et de qualité, et faire un appel d'offres auprès des factors. Elle s'est même résolue à adapter ses systèmes d'information pour tirer tous les avantages de ce mode de financement, y compris un suivi plus efficace de ses créances et l'amélioration de la relation clients !

**“ Nous syndiquons des programmes de financement de créances commerciales pour obtenir des niveaux plus importants de financement et diversifier les risques du client par rapport à ses banquiers ”**

VINCENT HATTON, associé financements structurés et titrisation à Paris chez Herbert Smith Freehills

La croissance de l'affacturage est également nourrie par l'extension des encours pour les clients en place. *« Nous syndiquons des programmes de financement de créances commerciales pour obtenir des niveaux plus importants de financement – les montants des factures ayant augmenté – mais aussi diversifier les risques du client par rapport à ses banquiers, rapporte Vincent Hatton, associé financements structurés et titrisation à Paris chez Herbert Smith Freehills. Compte tenu des besoins de liquidité, ces programmes sont étendus à de nouvelles entités du groupe. »*

Pour pérenniser le financement de leurs encours clients, les entreprises se tournent également davantage vers la titrisation de type ABCP (*asset-backed commercial papers*). *« La mise en place de titrisation de créances commerciales est encouragée par la conjoncture incertaine, les entreprises voulant diversifier leurs sources de financement et bénéficier d'un véritable engagement dans la durée de la part des investisseurs »,* expose François Terrade, *global head of structuring* de Demica. Cette société technologique apporte les services de sa plateforme à plus d'une cinquantaine de banques et d'investisseurs non bancaires dans le cadre d'opérations de financement de créances clients (titrisation, affacturage, escompte...) et de créances fournisseurs (*reverse factoring, dynamic discounting*...). Son offre de services en mode SaaS (*Software as a Service*) facilite les échanges de données entre les différentes parties et comporte aussi un rôle d'agent de *reporting* et de calcul pour le compte de grands groupes internationaux pour des opérations de titrisation de créances commerciales. Signe de l'essor du marché, la croissance de la société l'an dernier a atteint 28 % pour les créances traitées, avec un encours de 27 milliards de dollars.

| A lire aussi: [Le financement sur stock prend son élan](#)

## La déconsolidation en deuxième temps

Autre signe du besoin de liquidité des entreprises, la déconsolidation est un peu moins importante qu'il y a deux ans. *« Les corporates sont peut-être de nouveau plus enclins à se financer via des titrisations ABCP à des coûts avantageux sans nécessairement rechercher la déconsolidation*

*comptable pour commencer, avance Vincent Hatton. Cela permet également d'obliger l'ensemble de leurs filiales à mettre leurs systèmes informatiques en adéquation sur un même modèle pour respecter les exigences de reporting. »*

A contrario, le *reverse factoring* connaît une croissance moins forte, car il apporte plutôt une amélioration des relations avec les fournisseurs qu'un gain de financement pour le donneur d'ordre. Mais tout dépend du montage, des plateformes prévoyant l'intervention d'un financement tiers, pour payer les fournisseurs à l'heure tout en laissant du temps au client pour acquitter sa facture. « *Pytheas connaît un grand succès et la solution illustre le besoin de financement comme de simplification, avec la facture électronique, de la gestion des relations avec les fournisseurs, déclare Patricia Morand, directrice du marché entreprises chez Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, partenaire de Pytheas. Nous voulons continuer dans cette voie. »*

| **A lire aussi:** [Le financement d'actifs circulants repousse ses frontières](#)