

L'affacturage : un moyen de financement pour les PME

Quel dirigeant n'a jamais couru après les liquidités malgré tous les efforts déployés pour réduire ses besoins de financement à court terme. L'affacturage, longtemps décrié, est aujourd'hui un réel allié pour vous. Nos conseils...

Le rachat des créances

Principe. Le procédé consiste à céder tout ou partie de son poste client à une société spécialisée, appelée « factor », le plus souvent filiale d'un établissement bancaire. Celle-ci rachète les créances clients et vous verse immédiatement 90 % des sommes attendues (les 10 % restants serviront à alimenter un fonds de garantie).

Financement rapide du besoin de trésorerie.

Cette rentrée d'argent immédiate évite ainsi les semaines d'attente de l'échéance fixée sur chaque facture et convenue avec votre client.

Le recouvrement du poste client

Des relances par le factor. Dès la mise en place du contrat de factorisation, vos clients débiteurs sont informés qu'ils devront désormais adresser leur règlement à l'ordre du factor (autocollant de rappel sur la facture). De cette façon, ils devront s'attendre à des relances systématiques dès retard de paiement, et ce jusqu'au règlement final.

Conseil. Lors de la phase de démarrage ou en période de croissance, l'affacturage semble une solution très pertinente pour financer vos besoins financiers croissants, d'autant que vous avez parfois tendance à négliger ou à juger non prioritaire le suivi client parce ce qu'il est très chronophage ; pourtant il est cruellement consommateur de trésorerie.

Une assurance contre l'insolvabilité

Une assurance crédit. À condition que la société d'affacturage ait accepté de couvrir le risque, la méthode offre l'avantage d'une assurance crédit. En France, elle a ses propres réseaux d'informa-

tion et à l'étranger, elle sollicite les services de renseignements de la COFACE. La prise en charge du risque d'impayé devient alors un argument stratégique pour vous qui ne sauriez supporter sereinement une telle déconvenue.

À noter. Au passage, vous serez peut-être étonné de découvrir la réelle santé financière de vos partenaires commerciaux.

Calculez l'avantage financier

Une comparaison simple. Pour estimer la vraie pertinence de la solution factorisation, vous devez comparer les coûts directs de l'offre du factor (fonction des volumes cédés, des montants moyens unitaires de vos factures et, bien sûr, de la qualité de vos clients) aux possibilités de ne pas solliciter en interne un collaborateur pour le suivi du poste client, d'accroître vos capacités d'achat avec une trésorerie immédiate, d'en finir avec les contraintes imposées de certains donneurs d'ordre sans pitié pour votre TPE/PME, sans oublier de ne plus se laisser surprendre par des impayés que vous n'auriez jamais imaginés !

En pratique, l'affacturage nécessite de renseigner les éléments de votre facturation au travers d'un outil disponible en ExtraNet, puis d'adresser par voie postale les éléments tels que le devis, le bon de livraison (ou la preuve de l'envoi) et la facture. La méthode mérite un léger accompagnement au démarrage, mais ne devrait pas se traduire par de lourdes contraintes administratives.

Conseil. L'affacturage complète avantageusement la gamme des outils de financement, surtout en période de croissance.

Dans un contexte où les banques rechignent de plus en plus à financer sans visibilité et sans garantie réelle vos besoins de trésorerie, l'affacturage est un excellent outil de financement. Et de par sa transparence, vos relations avec vos clients ne sauraient que gagner en qualité !