

Le *reverse factoring* : un outil au service de la LME et des délais de paiement

Par Xavier Paper, associé, Paper Audit & Conseil

La loi de modernisation de l'économie (LME) a pour objectif de « lever les contraintes qui empêchent certains secteurs de se développer, de créer des emplois et de faire baisser les prix ». Elle prévoit notamment, pour les contrats conclus à compter du 1er janvier 2009, un plafonnement des délais de paiement à 45 jours fin de mois ou 60 jours (art. L441-6 et suivants du Code de commerce). Confrontés à la réduction des délais de paiement en résultant, certains donneurs d'ordres proposent désormais à leurs fournisseurs la mise en place de programmes d'affacturage inversé (ou *reverse factoring*).

Le *reverse factoring* et ses avantages pour les donneurs d'ordres

Contrairement à l'affacturage traditionnel où un fournisseur unique cède les créances qu'il détient sur de multiples débiteurs, le *reverse factoring* permet à un donneur d'ordres unique (débité cédé) de proposer à ses différents fournisseurs une solution d'affacturage pour leur portefeuille de créances (unicité du débité cédé). Selon ce schéma, le donneur d'ordres conserve ses délais de paiement et offre, dans le même temps, à ses fournisseurs un moyen de financement à court terme moins coûteux.

Ainsi, tout en se conformant aux objectifs de la LME, le donneur d'ordres dispose d'un outil intéressant pour fidéliser ses fournisseurs,

négoier de meilleures conditions de paiement et ainsi diminuer son besoin en fonds de roulement. D'un point de vue logistique, il bénéficie de l'externalisation de ses propres comptes fournisseurs et se trouve libéré de leur gestion (dette unique envers le factor).

Pour autant, l'intérêt du *reverse factoring* ne réside pas uniquement dans les services offerts aux grandes sociétés donneuses d'ordres. Ce mécanisme présente, en effet, de nombreux avantages pour les fournisseurs (sociétés adhérentes au contrat), susceptibles, de ce fait, de le préférer à l'affacturage.

Intérêt pour les fournisseurs

Le principal intérêt, pour les fournisseurs, est qu'il s'agit d'un mode de financement à court terme, moins coûteux que l'affacturage traditionnel, car sa rémunération se fonde sur le niveau de risque d'un débité cédé unique disposant d'une surface financière importante.

De plus, l'unicité du débité cédé permet à ce dernier de valider les créances acquises par le factor. Une telle validation constitue une assurance élevée quant à l'absence de litige ultérieur et réduit, voire annihile, le risque de dilution du fait du débité cédé. Par ailleurs, eu égard à la solvabilité de ce dernier, les contrats de *reverse factoring* contiennent habituellement des clauses prévoyant l'absence de

recours du factor contre le fournisseur, au titre d'une quelconque défaillance du débité cédé. En vertu de ces clauses, les programmes de cession de créances conduisent au transfert de la quasi-totalité des risques et avantages associés auxdites créances ; cela permet, en outre, leur déconsolidation. Dans cette hypothèse, le fournisseur conserve le niveau d'endettement qui était le sien, préalablement à la mise en place du programme, sans affecter sa capacité d'endettement ultérieure.

Pour ces raisons, le *reverse factoring* constitue un mécanisme de financement intéressant pour les petites et moyennes entreprises (PME) ne disposant pas, en raison du risque de solvabilité élevé les caractérisant, d'un accès aisé aux financements bancaires. Grâce au *reverse factoring*, ces sociétés bénéficient de conditions de financement à court terme comparables à celles de grands groupes présentant des risques de crédit plus faibles. De plus, le *reverse factoring* présente l'avantage de réduire le risque moral (situations où le niveau de risque est imparfaitement observé) pesant sur les sociétés de *factoring* en limitant leurs études de solvabilité aux créances acquises auprès de grands donneurs d'ordres, généralement caractérisés par un profil de solvabilité élevé et faisant l'objet d'analyses régulières par le marché.