



Associé gérant de Paper Audit & Conseil, **Xavier Paper** est expert-comptable, commissaire aux comptes, administrateur indépendant et membre du comité consultatif de l'Autorité des normes comptables (ANC). Âgé de 47 ans, il bénéficie d'une expérience professionnelle éprouvée et reconnue dans les domaines de l'expertise indépendante, de l'évaluation et des normes IFRS.

# L'AFFACTURAGE INVERSÉ: UNE NOUVELLE SOURCE DE FINANCEMENT À COURT TERME POUR LES PME

Par **Xavier Paper**

**L'affacturage inversé conduit plusieurs fournisseurs à céder à un factor leurs créances sur un débiteur unique, le plus souvent une grande entreprise.**

Les délais de paiement constituent un enjeu financier et stratégique important pour les PME; à cet égard, les entreprises françaises règlent leurs dettes dans un délai moyen de 63 jours, contre 57 jours pour la moyenne européenne. De nombreuses entreprises françaises se situent donc au-delà du délai de 60 jours calendaires prévu par la loi de modernisation de l'économie (LME). Cette moyenne place la France au bas de l'échelle des pays européens (21<sup>e</sup> sur 26 au classement du délai effectif moyen de paiement). La contraction du crédit bancaire engendrée par la crise économique et financière a, par ailleurs, amplifié le recours des entreprises françaises au financement interentreprises.

Dans ce contexte, les grands donneurs d'ordres, eux-mêmes confrontés aux dispositions de la LME, proposent désormais à leurs fournisseurs stratégiques la mise en place de programmes d'affacturage inversé; ce mécanisme est connu dans les pays anglo-saxons sous le nom de *reverse factoring*.

Contrairement à l'affacturage traditionnel, où un fournisseur unique cède les créances qu'il détient sur de multiples débiteurs, l'affacturage inversé conduit plusieurs fournisseurs à céder à un factor leurs créances sur un débiteur unique (les juristes parlent de débiteur cédé); il s'agit généralement d'un grand groupe international ou d'une entreprise publique de taille significative. Le donneur d'ordres conserve ses délais de paiement et offre, dans le même temps, à certains de ses fournisseurs un moyen de financement à court terme.

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. En effet, sa rémunération se fonde sur la note de crédit du débiteur cédé, qui est généralement de meilleure qualité que celle de ses propres fournisseurs.

En amont, le débiteur cédé est appelé à valider les créances acquises par le factor. Une telle procédure permet de réduire

de manière substantielle les risques ultérieurs de contestation et de litige de la part du débiteur cédé. Compte tenu de la solvabilité de ce dernier, les contrats d'affacturage inversé contiennent le plus souvent des clauses prévoyant l'absence de recours du factor contre le fournisseur, cédant des créances, au titre d'une quelconque défaillance du débiteur cédé. Les programmes de cession de créances conduisent donc au transfert de la quasi-totalité des risques et avantages associés aux dites créances; ils permettent également aux fournisseurs de réduire leur endettement financier net à raison du prix de cession des créances et ainsi d'améliorer leur ratio dette financière nette/fonds propres.

L'affacturage inversé constitue donc une nouvelle source de financement pour les PME, qui, du fait de leurs mauvaises notes de crédit, n'ont plus accès, à des coûts raisonnables, aux financements bancaires classiques. Grâce à l'affacturage inversé, ces PME peuvent retrouver des conditions de financement à court terme proches de celles de donneurs d'ordres présentant de meilleures notes de crédit.

Le donneur d'ordres, à l'origine des opérations, perçoit généralement de la part du factor une commission d'apporteur d'affaires ou de prescripteur dont il peut rétrocéder une partie à ses fournisseurs, parties prenantes aux opérations d'affacturage inversé.

Les conditions financières attachées à ces opérations sont susceptibles d'être encore largement optimisées lorsque le factor est lui-même une filiale financière du donneur d'ordres; dans cette hypothèse, fréquente lorsque le donneur d'ordres est un grand distributeur, le risque de crédit du donneur d'ordres disparaît de fait, dans la mesure où ce dernier et le factor ne constituent en réalité qu'un seul et même acteur économique.

[xpaper@xavierpaper.com](mailto:xpaper@xavierpaper.com)