

Fiche 423



L'affacturage inversé (reverse factoring)

Mots clés : reverse factoring, factor, créances

Sommaire

1. Présentation générale.....	2
2. Les avantages du <i>reverse factoring</i>	2
2.1. Pour le ou les fournisseurs.....	2
2.2. Pour l'acheteur.....	3
3. Mise en place et développement.....	3

Pour plus d'informations sur les autres types de mobilisation de créances commerciales, voir les fiches :

- 421 sur « L'escompte et les cessions Dailly »
- 422 sur « L'affacturage »
- 424 sur « Le Crédit de Mobilisation de Créances Commerciales (CMCC) »
- 428 sur « Les financements à l'international : mobilisation de créances nées à l'exportation et crédit documentaire »

[Retour sommaire général](#)

1. Présentation générale

Le *reverse factoring* consiste, pour une entreprise (dénommée entreprise cliente ou débiteur cédé), à proposer à ses fournisseurs une solution d'affacturage pour leur portefeuille de créances. Les fournisseurs sont payés immédiatement par une banque ou un factor, en échange d'un escompte accordé sur le montant de leurs factures. L'entreprise cliente et le factor signent une convention de partenariat tandis que les fournisseurs signent un contrat d'affacturage simplifié¹.

Le fonctionnement courant du *reverse factoring* se déroule selon les étapes suivantes :

1. Les fournisseurs (français ou étrangers) envoient leurs factures à l'entreprise cliente,
2. L'entreprise cliente transmet à la société d'affacturage (le factor) les factures des fournisseurs qui ont autorisé leur transfert, et les informations nécessaires au suivi des risques,
3. La société d'affacturage règle immédiatement les fournisseurs après déduction de l'escompte pour paiement comptant,
4. Le factor reverse l'escompte obtenu à l'entreprise cliente qui le rémunère en retour (taux de commission de service déterminé en fonction des caractéristiques de l'entreprise),
5. L'entreprise cliente paie à échéance les factures des fournisseurs au factor, selon un délai préalablement convenu.

Encore appelée « affacturage fournisseur » ou « affacturage inversé », cette technique financière était surtout utilisée par les grands groupes, essentiellement de la distribution, mais elle connaît un développement important depuis quelques années, même si elle reste marginale parmi les outils de pilotage du BFR. Les grandes sociétés d'affacturage proposent du *reverse factoring* (GE FactoFrance, la Compagnie Générale d'Affacturage (Société Générale), Natixis Factor (Groupe BPCE), BNP Paribas Factor, Eurofactor (Groupe Crédit Agricole).

2. Les avantages du *reverse factoring*

2.1. Pour le ou les fournisseurs

Le ou les fournisseurs ont la garantie d'être payés au comptant après livraison de leurs marchandises et améliorent leur trésorerie. En outre, les contrats de *reverse factoring* contiennent habituellement des clauses prévoyant l'absence de recours du factor contre le ou les fournisseurs en cas d'insolvabilité du client. Ce mode de financement à court terme peut-être moins coûteux que l'affacturage traditionnel car sa rémunération se fonde sur le niveau de risque du seul débiteur cédé (l'entreprise cliente).

¹ Contrairement à l'affacturage où un fournisseur cède ses créances à un factor, le *reverse factoring* est à l'initiative de l'entreprise cliente qui propose à ses différents fournisseurs une solution d'affacturage pour le paiement de leurs créances. Contrairement à l'affacturage classique qui finance le poste clients, le *reverse factoring* permet de financer le poste fournisseurs.

Enfin, le transfert de la quasi-totalité des risques et avantages associés aux créances permet leur déconsolidation². Le ou les fournisseurs conservent ainsi le même niveau d'endettement. Cela n'affecte donc pas leur capacité d'endettement ultérieure.

2.2. Pour l'acheteur

L'acheteur conserve ses délais de paiement et même les délais de remboursement envers le factor peuvent être supérieurs à ceux proposés initialement par ses fournisseurs.

Ainsi, tout en se conformant aux objectifs de la loi de modernisation de l'économie (LME)³, il dispose d'un outil intéressant pour fidéliser ses fournisseurs stratégiques et réguliers mais aussi pour négocier de meilleures conditions de paiement et donc diminuer son besoin en fonds de roulement.

L'acheteur offre également à ses fournisseurs un moyen de financement à court terme. Enfin, il peut améliorer sa marge opérationnelle grâce à l'escompte obtenu.

3. Mise en place et développement

Plusieurs dispositions réglementaires ont favorisé la promotion du *reverse factoring*. Ainsi, la loi Nouvelles Réglementations Économiques (NRE) adoptée en mai 2001, qui visait à améliorer et moraliser le monde du commerce, notamment au travers de la réduction des délais de paiement, a contraint les entreprises à réclamer des pénalités de retard. Elle répond à la Directive européenne 2000/35/CE de juin 2000, concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales. Par ailleurs, la LME, adoptée en août 2008, a imposé un plafond légal de paiement et renforcé les sanctions en cas de retard de paiement. Le *reverse factoring* n'est pas directement cité, mais son utilisation répond aux objectifs fixés par ces textes.

Plus récemment, en juin 2015, l'affacturage inversé est cité par le gouvernement⁴ parmi les mesures en faveur de l'emploi dans les TPE et les PME. Ainsi la mesure « 10 » propose de « développer les solutions de financement du crédit inter-entreprises à l'initiative du client (affacturage inversé) dans le cadre de discussions conduites par la médiation inter-entreprises entre fournisseurs, clients et sociétés de financement ».

Malgré ces diverses incitations et une progression constatée depuis 2008, le Reverse factoring ne représente aujourd'hui que 10% des 220 milliards d'euros générés par l'activité d'affacturage en France⁵, loin derrière le Royaume-Uni, l'Italie ou surtout l'Espagne où il représente 50% du volume total d'affacturage.

² Technique qui permet de sortir d'un bilan un actif ou un passif afin de donner l'apparence d'un endettement moindre ou d'optimiser les ratios de rentabilité.

³ Cette loi impose, pour les contrats commerciaux conclus depuis le 1er janvier 2009, un plafond légal de paiement conventionnel de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture ou de 45 jours fin de mois. La loi renforce en outre les sanctions en cas de retard de paiement en doublant notamment le taux plancher des pénalités de retard.

⁴ Source Dossier de presse du 9 juin 2015 – « Tout pour l'emploi dans les TPE et les PME ».

⁵ Source Option Finance n°1305 du 16 février 2015.

Références

- « La lettre du trésorier », n° 266, février 2010.
- Dossier de presse du 9 juin 2015 – « [Tout pour l'emploi dans les TPE et les PME](#) »