

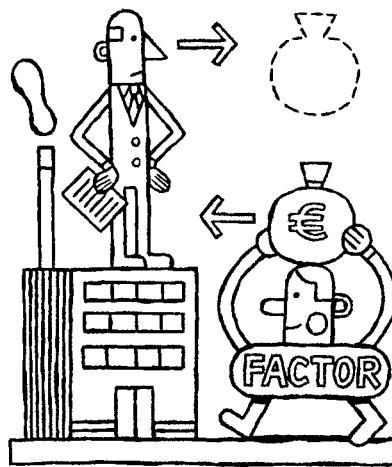


Besoin de trésorerie oblige, les entreprises cèdent de plus en plus leurs créances clients à des sociétés spécialisées. Une solution efficace... pour l'instant.

# L'affacturage ne connaît pas la crise

**B**locage des marchés financiers rendant impossible la titrisation de créances, hausse du coût du crédit, nouvelles exigences des banques : les besoins de trésorerie sont devenus l'une des préoccupations majeures des entreprises, les petites comme les grandes. Du pain béni pour les sociétés d'affacturage, cette technique qui consiste à céder ses créances clients à un établissement financier spécialisé, un factor. Principal avantage pour la cédante (et non des moindres) : sa créance lui est immédiatement payée. En contrepartie, l'entreprise verse une commission qui correspond à un certain nombre de services (gestion des factures, recouvrement) plus un intérêt équivalent au coût de financement pour le factor.

« C'est une technique de financement à court terme bien adaptée aux besoins des entreprises, et tout particulièrement en période de crise car elle apporte une grande sécurité, avance Philippe Lepoutre, directeur général de CGA (groupe Société générale). En souscrivant un contrat d'affacturage sans recours, la société est payée même si son client fait défaut. » Un argument de poids alors que, selon Altares, les défaillances d'entreprises ont augmenté de 17,2% au troisième trimestre 2008 et que, selon Coface, les impayés ont bondi, en valeur, de 75% sur les neuf premiers mois de l'année, comparé à la même période de 2009.



« C'est aussi un moyen de sécuriser les ventes à l'export, souligne Bernard Muselet, directeur général adjoint d'Eurofactor (groupe Crédit agricole). Domaine où les entreprises doivent se montrer encore plus vigilantes sur la qualité de leurs partenaires. Or les TPE et les PME ne sont pas forcément bien équipées pour connaître les marchés étrangers. » Les sociétés d'affacturage rivalisent donc d'imagination pour développer de nouvelles offres susceptibles de répondre à tous les types de demandes (forfaits pour les TPE, financement de stocks...). La panacée face aux difficultés croissantes de financement ? Rien n'est moins sûr. Car si la crise économique s'aggrave, les factors pourraient bien, à l'image des assureurs crédit, être tentés de réduire la voilure... ou d'augmenter leurs tarifs.

V. D.