



# GUIDE DE L'AFFACTURAGE

---

*Travailler en toute sécurité...*

Édition 2024



# GUIDE DE L'AFFACTURAGE

---

## Sommaire

1 – Histoire de l'affacturage

---

2 – Qu'est-ce que l'affacturage

---

3 – Les étapes de l'affacturage

---

4 – Le prix de l'affacturage

---

5 – Quand utiliser l'affacturage

---

6 – Les avantages de l'affacturage

---

# 1 – Histoire de l'affacturage

Deux lignes d'Histoire : L'Affacturage est une technique qui trouve sa source au U.S.A, à la fin XVIIIème. On pense que l'origine vient de la pratique des représentants de commerce, agents commerciaux, comptoirs ayant «pignon sur rue», qui vendaient sous forme de «Dépôt vente» et sous leur marque les marchandises que les Manufactures européennes leurs expédiaient. Leur réputation, leur pratique d' «avance sur vente» aux fournisseurs, leur sérieux garantissait les paiements. Bientôt le système sera appliqué dans l'autre sens, vis à vis des créances-clients...  
...Le factoring était né !

## 2 – Qu'est-ce que l'affacturage

### Définition de l'affacturage :

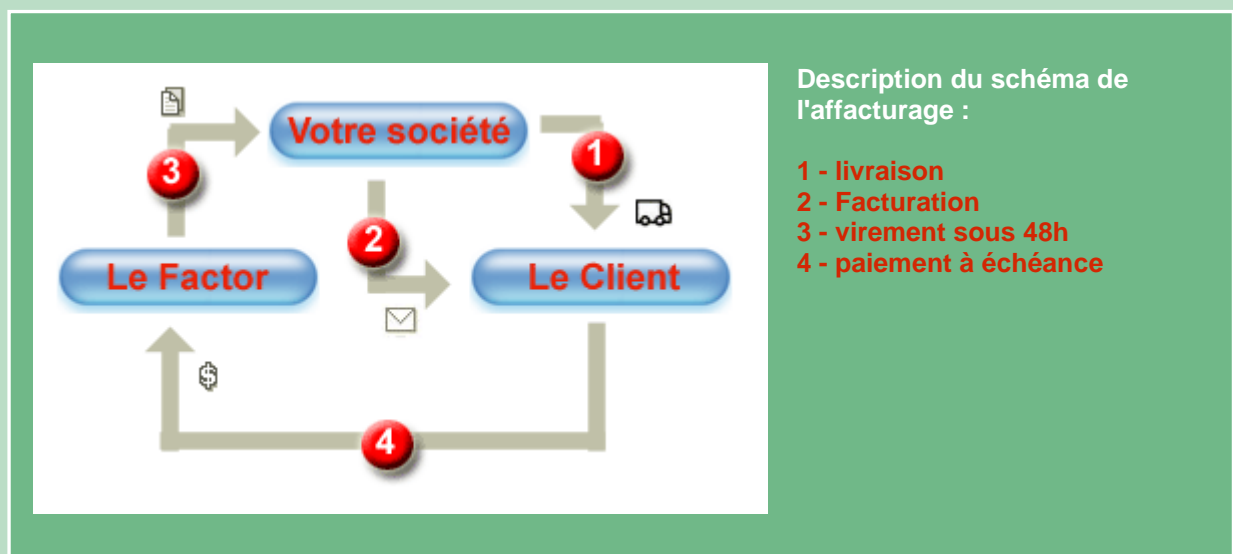
L'affacturage est une technique de financement court terme pour les entreprises qui facturent des prestations de services et/ou des ventes de marchandises à d'autres entreprises (privées ou publiques). B to B.

L'entreprise cède ses factures à une société d'affacturage (ou factor) qui avance en moyenne 90 % des factures ainsi cédées (90 % du TTC), en assure le recouvrement et gère les comptes clients correspondants.

L'affacturage reste un procédé facilitant la gestion de la trésorerie de l'entreprise, en lui apportant le ballon d'oxygène nécessaire à son développement.

Grâce à l'affacturage, le factor permet une mobilisation rapide des crédits consentis à la clientèle puisque le factor crédite le compte courant de l'adhérent le jour même où lui sont remises les factures, le factor " faisant son affaire " du recouvrement des créances.

### Schéma d'Affacturage



Description du schéma de l'affacturage :

- 1 - livraison
- 2 - Facturation
- 3 - virement sous 48h
- 4 - paiement à échéance

# 3 – Les étapes de l'affacturage

---

Vous venez de signer un contrat d'AFFACTURAGE qui définit un «cadre», et des «champs d'application» !

## Etape n°1 de l'affacturage :

### ■ Le financement

En échange des factures cédées au factor, ce dernier réalise une avance de trésorerie correspondant en moyenne 75% à 90 % (TTC) de ces factures (déduction faite des commissions d'affacturage et de financement).

## Etape n°2 de l'affacturage :

### ■ La gestion intégrale des créances cédées

La société d'**affacturage** gère vos comptes clients, vous externalisez ainsi la gestion de votre poste clients ;

- Relance avant et après échéance jusqu'au précontentieux ou contentieux.
- Imputation des règlements.
- Affectation et imputation des avoirs.
- Tableaux de bord de gestion des comptes clients.

## Etape n°3 de l'affacturage :

### ■ La garantie à 100% contre la défaillance des clients (l'assurance-crédit)

Selon le contrat négocié, les sociétés d'affacturage proposent aux entreprises :

- Soit le Financement «pur», l'entreprise supportant l'impayé de son client en cas d'insolvabilité, et après relances infructueuses de la Compagnie d'Affacturage.
- Soit (Option) de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients. Une garantie à, 90 voire 100% du risque d'insolvabilité (FULL-FACTORING) dans le cadre des agréments donnés par le factor : pour chacun de ses clients, l'entreprise demande au factor un montant de garantie correspondant à l'encours maximum porté sur un client considéré.

## 4 – Le prix de l'affacturage

---

### Etape n°1 du prix de l'affacturage :

#### ■ La commission d'affacturage

Rémunère les services de recouvrement, de gestion des comptes clients et de garantie contre les impayés. Pourcentage appliqué au CA TTC confié au Factor. Le pourcentage se calcule chaque année, sur base: CA TTC, nombre de factures, nombre d'avoirs, nombre de clients, type de clients (Grands comptes, PME, etc.) et zone géographique (CA domestique et/ou export).

Cette commission rémunère les travaux et les risques que le factor assume en lieu et place de l'entreprise :

- recherche des renseignements sur la solvabilité des acheteurs;
- Garantie intégrale du risque de non-paiement;
- Comptabilisation quotidienne, pour chaque client, des factures, avoirs, règlements, effets de commerce souscrits ou acceptés;
- Surveillance des retards de paiement, relances, efforts de recouvrement, détection des litiges;
- Edition des tableaux de bord.

Le Taux de la **commission d'affacturage** proposé à l'entreprise est ainsi estimé en fonction du volume de gestion qui incombe au factor, et des risques qu'il prend à sa charge.

Le Taux généralement retenu se situe entre 0,5% et 2,5 %, mais dépasse rarement 2%. La charge que constitue la commission de factoring est comptabilisée par l'entreprise dans le compte "autres charges externes".

### Etape n°2 du prix de l'affacturage :

#### ■ La commission de financement ou taux d'intérêt

Rémunère l'avance de trésorerie. C'est un pourcentage d'intérêt classique calculé au prorata temporis sur le volume effectif du financement apporté par le factor . Le pourcentage appliqué au montant des factures financées (taux de référence bancaire + marge du factor) varient suivant les conditions générales du marché monétaire, mais restent du même ordre de grandeur que ceux des banques. Ce pourcentage appliqué sur l'avance de trésorerie est, soit : précompté au moment du financement en fonction du délai moyen d'encaissement des créances, post compté en fonction de la durée de l'avance de trésorerie constaté.

### Etape n°3 du prix de l'affacturage :

#### ■ Les frais annexes

En fonction des différents FACTORS, des frais annexes peuvent être appliqués : abonnement Internet, frais sur litiges, avoirs, minimum par facture, frais de dossier, frais d'audit, etc...

## 4 – Le prix de l'affacturage

### ■ Le fond de Garantie ou retenue de Garantie

Il est constitué spécifiquement pour les contrats où il y a une avance de trésorerie sur les factures achetées.

Il est représenté par un pourcentage de l'encours (5% à 15% en moyenne). Il reste la propriété de l'entreprise adhérente, (bloquée pendant la durée du contrat)

La Compagnie d'**AFFACTURAGE** gère ce fond comme une réserve, pour couvrir les débits constatés sur le compte courant. A la liquidation du compte courant, il y aura compensation avec le compte de garantie, l'excédent éventuel sera versé à l'adhérent.

### ■ La Spécificité des contrats FORFAITAIRE

**L'affacturage forfaitaire** est une technique de financement court terme, pré-défini par tableaux ou moyennes, pour les entreprises qui facturent des prestations de services et/ou des ventes de marchandises à d'autres entreprises (privées ou publiques). L'entreprise cède ses factures à un factor qui avance en moyenne de 75% à 85 % des factures ainsi cédées (90 % du TTC), en assure le recouvrement et gère les comptes clients correspondants.

#### Les avantages de l'affacturage Forfaitaire

- Pas de passage en comité de crédit (sauf : BTP, ETT en création, situation de travaux)
- Pas de minimum de retenu de garantie.
- Pas de frais annexe, système totalement forfaitaire.
- Pas de minimum de commission d'affacturage (barème révisable au mois le mois).
- Pas de premier bilan à fournir ! tarification forfaitaire mensuelle qui s'ajuste automatiquement à l'évolution de votre chiffre d'affaires, sans minimum annuel.
- le forfait mensuel correspond généralement à :
- un nombre de factures cédées.
- un nombre de clients remis chaque mois.
- Notons qu'au forfait mensuel, qui représente le coût de gestion et de garantie des créances clients, il faut adjoindre le coût du financement correspondant.



## 5 – Quand utiliser l’affacturation

---

Les entreprises ont besoin d’affacturation tout au long de leur existence!!!

### L'affacturation au démarrage de l'entreprise:

L'affacturation permet de donner les financements nécessaires au démarrage de l'activité, lorsque les banques ne donnent pas encore toute leur confiance. L'entreprise n'obtient pas (ou peu) de concours bancaires, le financement des créances par un factor pallie les insuffisances de trésorerie liées au poste clients.

### L'affacturation quand l'entreprise est en forte croissance ou en pleine maturité:

Le financement du factor grâce à l'affacturation accompagne la croissance du chiffre d'affaires tout au long de la vie de l'entreprise.

### L'affacturation en période de "crise" :

En cas de difficultés, le factor pourra, par le biais de l'affacturation, toujours financer l'entreprise sur la base de factures de bonne qualité. Le factor permet donc de réagir en temps réel aux évolutions de votre marché.

**L’affacturation s’adresse à toutes les entreprises, quels que soient leurs secteurs d’activité et leurs tailles.**

## 6 – Les avantages de l’affacturation

---

### Les avantages de l’affacturation

- L'**affacturation** permet d'encaisser vos factures avant leurs échéances.
- Si vous souhaitez gagner du temps dans la gestion de vos factures, les tâches administratives, l'**affacturation** vous offre la possibilité de vous consacrer davantage à développer vos marchés.
- L'**affacturation** vous évite d'avoir une trésorerie tendue du fait du retard de paiement.
- L'**affacturation** vous offre la possibilité de développer votre activité en France et à l'Export en toute quiétude.
- L'**affacturation** est la solution pour l'ensemble de ces opérations.
- L'**affacturation** permet de développer votre marché.
- L'**affacturation** offre une Réputation de sérieux, et de bon « management ».

## 7 – Base de documents, pour une étude

---

1. Le dernier bilan disponible ou prévisionnel (pour les créations).
2. La liste des principaux clients à financer (nom, SIREN et l'encours).
3. Descriptif du process de facturation : facture, bon de commande, bon de livraison ou bon d'enlèvement, justificatif de prestation.
4. Le journal des ventes du dernier semestre.

## 8 – Les recommandations : la gestion du contrat d'affacturage est basée sur la confiance et la sérénité

---

1. Réaliser au minimum trois études d'affacturage auprès d'un comparateur.
2. Garder votre indépendance, et éviter l'offre de votre banque.
3. Ne jamais se précipiter, et bien étudier les clauses.
4. Prendre un Factor qui a l'expérience de votre secteur d'activité.
5. Veillez à bien placer au plus bas le montant minimum de commission, car si votre prévisionnel était trop haut, le minimum annuel de commission sera du.
6. Veillez à surveiller les coûts annexes (frais de dossier, d'enregistrement, abonnement Internet, demandes d'approbation ...) et les durées ...(durée maximum de crédit, ) Et les fréquences...(fréquence des remises au factor, ,!
7. Discuter les montants de la retenue de garantie, par conséquent du fond de réserve...très variable !!
8. Dans le cas d'une demande de caution : Limiter la caution de l'actionnaire principal, ou du dirigeant aux opérations purement délictuelles.
9. Soyez attentif à la prise en charge des litiges, et au délai qui vous est réservé pour les traiter.

**RETROUVEZ-NOUS SUR  
AFFACTURAGE.ORG**

**01 84 21 85 40**



Ce site est la propriété exclusive ALTASSURA tout utilisateur, est considéré comme ayant accepté l'application de la loi française.

Toute reproduction ou représentation totale ou partielle de ce guide par quelque procédé que ce soit, sans autorisation expresse, est interdite et constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle..