

**« Affacturage : critères de choix et impact sur la croissance et la rentabilité »**

## INTRODUCTION

Prédominantes dans le tissu économique marocain, les PME représentent plus de 95%<sup>(1)</sup> des entreprises, occupent 50% des salariés, réalisent 31% des exportations, 51% des investissements nationaux et 40% de la production. Leur participation au PIB se limite à environ 20% contre 60% dans certains pays. La contribution socio-économique de ces entreprises reste en de ça de leurs potentialités.

Beaucoup de contraintes se dressent devant les PME en raison de la fragilité de leurs structures et la faiblesse de leurs moyens techniques, humains et financiers.

Ces entreprises se retrouvent dans une situation paradoxale puisque, malgré l'essor du secteur financier marocain et la genèse d'un marché financier en évolution, elles demeurent encore confrontées au refus du service financier bancaire.

Certes, cette réticence des banques marocaines est expliquée par la fragilité de leurs structures et le manque d'engagement des promoteurs.

Devant cette situation, les PME sont obligées de rechercher d'autres alternatives de financement afin d'assurer leur survie, tout en précisant qu'un autre facteur déterminant vient accentuer leurs difficultés financières; **la défaillance de paiement** ; selon les statistiques une entreprise sur quatre dépose son bilan à cause de la défaillance de ses clients.

En effet, leur structure modeste sinon précaire les poussent à contracter avec des clients sans aucune information sur leur structure financière et leur solvabilité.

1 Ministère des finances et de la privatisation Direction de la politique économique générale

Deux logiques fondamentales contradictoires régissent la gestion des clients : une logique commerciale offrant des délais de règlement plus au moins longs et améliorant les conditions de vente faites au client mais alourdissant les besoins de financement de l'entreprise. Et une logique financière préconisant la réduction de l'encours client et contribuant à améliorer la structure financière de l'entreprise.

Ceci résume les difficultés que rencontrent les dirigeants des PME, à savoir :

- la volonté de faire un geste commercial vis-à-vis d'un client en lui offrant des facilités de paiement.
- Le souci de payer plus vite ses fournisseurs pour bénéficier d'escompte.
- Le souci de déséquilibre de sa trésorerie.

Par conséquent, les bilans de fin d'exercice se soldent avec des postes clients qui pèsent lourdement sur leurs besoins en fonds de roulement et mettent en péril l'équilibre financier de l'entreprise.

Le transfert de créances commerciales à un prestataire qui se charge d'en opérer le recouvrement, le financement, et qui en garantie la bonne fin, même en cas de défaillance du débiteur ouvrira vraisemblablement des horizons de prospérité et de croissance devant ces dirigeants.

En Europe plus de 500 sociétés d'affacturage sont recensées. En France environ 23000 sociétés ont recours à cette technique, alors qu'au Maroc seulement deux sociétés d'affacturage dominent un marché composé essentiellement de PME.

D'où l'intérêt d'étudier les composantes de ce marché et d'explicitier les causes de cette disparité en vérifiant si les PME marocaines, théoriquement cible privilégiée des factors, méconnaissent vraiment le levier de croissance que peut leur offrir l'affacturage.

La thèse qu'avancent les apôtres de cette technique se résume comme suit : « Outre la sécurisation du poste client, son apport le plus immédiat est financier : la cession de tout ou partie des créances au factor entraîne immédiatement la diminution, voire la disparition du poste client au bilan et donc la baisse du besoin en fonds de roulement.

Cette nouvelle situation de trésorerie crée un cercle vertueux : l'entreprise peut régler ses factures au comptant et obtenir de meilleures conditions d'achat, elle voit les frais bancaires à court terme se réduire et sa capacité d'emprunt à moyen ou à long terme s'améliorer, ce qui lui permet d'envisager des investissements productifs.

L'affacturage constitue ainsi un véritable levier pour la croissance des entreprises. Il les décharge également de la gestion administrative des comptes

clients et permet de réorienter le personnel vers des activités plus favorables à la croissance ».

Notre mémoire consistera donc à vérifier jusqu'à quelle mesure cette thèse est vraie en se positionnant dans le contexte marocain, tout en mesurant le degré d'implantation de cette technique dans la culture entrepreneuriale, et par conséquent quels sont les critères incitatifs au choix de cette solution et quel est son impact sur la structure financière ?

# **Sommaire**

## **Introduction**

**PARTIE I** : Affacturage : les déterminants de l'offre et de la demande

**Chapitre I** : Le risque client et la maîtrise du cycle d'exploitation (BFR)  
(Rappel des fondamentaux)

**Chapitre II** : Le factor et la solution de l'affacturage

**PARTIE II** l'affacturage dans le contexte marocain

**Chapitre I** : les critères de choix de l'affacturage dans le contexte marocain

**Chapitre II** : l'impact de l'affacturage sur la structure financière des PME  
(Étude clinique : cas d'une entreprise qui adhère à cette solution)

## **Article I.**

## **Conclusion générale**

## Article II. PARTIE I

### Article III. AFFACTURAGE : LES DETERMINANTS DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'Affacturage trouve ses origines dans le monde antique où, le long de la méditerranée, les comptoirs établis, tenus par des commerçants spécialisés, réceptionnaient, stockaient, vendaient et percevaient le prix des marchandises pour le compte de producteurs, leurs commettants. Durant de longues années, un marché s'est mis en place sous la forme de comptoirs appelés communément « facteurs » c'est-à-dire : « celui qui exerce pour le compte d'un autre ».

La technique a depuis évolué, et les sociétés d'Affacturage proposent à présent des contrats modulables qui prévoient une intervention partielle ou complète sur le poste "Clients" d'une entreprise.

L'objet, donc de cette première partie serait dans un premier chapitre une présentation de l'impact du poste client sur la structure financière de l'entreprise. Le second chapitre serait une présentation de la solution de l'affacturage à savoir la définition, la portée juridique et les composantes de l'offre du factor.

### CHAPITRE II Le risque client et la maîtrise du cycle d'exploitation (BFR) comme préalable au factoring

L'encours clients est aujourd'hui la donnée financière qui incontestablement pénalise le plus lourdement les entreprises en matière de trésorerie. En moyenne, le poste client représente environ un tiers du bilan et la priorité des dirigeants de PME consiste trop souvent à se battre pour trouver du « cash » à court terme.

En terme d'analyse financière, la Trésorerie d'une entreprise apparaît comme étant le solde de la situation financière globale de l'entreprise. Elle peut être calculée soit, à partir du bilan fonctionnel, soit à partir du Fond de Roulement et du Besoin en fonds de roulement. Dans ce chapitre nous essayerons de faire un rappel sur la notion d'équilibre financier et définir comment une croissance du

chiffre d'affaire et une politique commerciale non maîtrisée met en péril la pérennité de l'entreprise.

## **I -L' EQUILIBRE FINANCIER**

Le diagnostic financier d'une entreprise doit répondre aux deux questions suivantes :

- ❖ Comment l'entreprise finance t elle les actifs fixes nécessaires à son exploitation ?
- ❖ Comment le besoin de financement de son cycle d'exploitation est-il rencontré?

Les concepts de fonds de roulement, de besoin en fonds de roulement et de trésorerie nette permettent de répondre à ces questions.

### **I-1 LE FONDS DE ROULEMENT**

Lorsqu'une entreprise se crée, elle doit tout d'abord procéder à des investissements lourds pour acquérir l'ensemble des immobilisations indispensables à son activité.

Ces investissements mobilisent des ressources financières sur une longue période et nécessitent en fait des capacités de financement à long terme afin de tenir compte de la règle prudentielle voulant qu'un besoin de financement soit satisfait avec des ressources financières de même échéance. Pour se faire, l'entreprise se dote d'un certain nombre de ressources financières de longue périodes : grâce aux actionnaires tout d'abord qui apportent des capitaux à l'entreprise, et aux institutions financières, d'autre part, qui accordent à l'entreprise des crédits à long terme.

Bien évidemment, il n'y a pas égalité parfaite entre ces ressources et ces besoins à long terme et une partie de ces ressources à long terme va donc permettre de financer des besoins de financement à court terme.

**Le fonds de roulement représente donc l'excédent des ressources stables sur le total des dépenses d'investissement d'une entreprise.**

L'analyse de la structure financière de l'entreprise par l'élaboration du bilan fonctionnel permet mesurer le fond de roulement. Trois cas de figure peuvent se présenter :

**1. Le Fonds de roulement est positif :**

Les ressources stables de l'entreprise sont supérieures à l'actif immobilisé constitué, c'est à dire que les ressources stables couvrent les besoins à long terme de l'entreprise.

L'équilibre financier est donc respecté et l'entreprise dispose grâce au fond de roulement d'un excédent de ressources stables qui lui permettra de financer ses autres besoins de financement à court terme.

**2. Le Fonds de roulement est nul :**

Les ressources stables de l'entreprise sont égales à l'actif immobilisé constitué, c'est à dire que les ressources stables couvrent les besoins à long terme de l'entreprise.

**3. Le fonds de roulement est négatif :**

Les ressources stables de l'entreprise sont inférieures à l'actif immobilisé constitué, c'est à dire que les ressources stables ne couvrent pas les besoins à long terme de l'entreprise. La règle prudentielle de l'équilibre financier n'est donc pas respectée. Elle doit donc financer une partie de ses emplois à long terme à l'aide de ressources à court terme ce qui lui fait courir un risque important d'insolvabilité. Une telle situation entraîne généralement une action rapide de la part de l'entreprise pour accroître ses ressources à long terme et retrouver un fond de roulement excédentaire.

## **I-2 le besoin en fonds de roulement**

Une fois que l'entreprise a acquis les immobilisations indispensables à son activité de production, elle va devoir financer les besoins liés à son cycle d'exploitation.

Il existe en effet un décalage temporel entre d'une part les dépenses engagées par l'entreprise pour produire, et d'autre part, les recettes tirées de la vente des biens ou services produits par l'entreprise.

D'une part, l'entreprise a besoin de matières premières et autres biens intermédiaires qui sont consommés dans le temps selon la cadence de production de l'entreprise.

De plus, l'entreprise peut dans certains cas bénéficier de délais de paiements accordés par ses fournisseurs ce qui lui permet de différer dans le temps le règlement de ces charges. De la même manière, l'entreprise peut être amenée à concéder des délais de paiement à ses clients et enregistre alors les créances clients qui retardent d'autant la perception par l'entreprise des encaisses liées à des ventes déjà réalisées.

**Le besoin en fonds de roulements résulte donc des décalages temporels entre les décaissements et les encaissements des flux liés à l'activité de production de l'entreprise.**

Le bilan fonctionnel fait apparaître les éléments de l'actif et du passif qui se rapportent à l'activité de l'entreprise et qui permettent de déterminer ses besoins de financement à court terme.

**Les principaux éléments constitutifs de l'actif circulant :**

- les stock et en-cours : qui sont fonction du cycle d'exploitation de l'entreprise, que ce soit pour les matières premières, les produits ou les marchandises.
- les créances clients et comptes rattachés : qui sont fonction des délais de paiement accordés par l'entreprise à ses clients ainsi que du volume d'activité de l'entreprise.

**Les éléments constitutifs du passif circulant :**

- les avances et acomptes reçus sur commande.
- les dettes fournisseurs et comptes rattachés : qui sont fonction des délais de paiement accordés à l'entreprise par ses fournisseurs ainsi que du volume d'activité de l'entreprise.
- les dettes fiscales et sociales dues par l'entreprise aux administrations publiques et aux organismes sociaux.
- l'ensemble des autres dettes constatées au cours du cycle d'exploitation.

**BFR = Emplois d'exploitation - Ressources d'exploitation.**

Aussi trois cas de figure peuvent se présenter :

**1. le besoin en fonds de roulement est positif :**

Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont supérieurs aux ressources d'exploitation. L'entreprise doit donc financer ces besoins à court terme soit à l'aide de son excédent de ressources à long terme (Fonds de roulement), soit à l'aide de ressources financières complémentaires à court terme (concours bancaires...).

**2. le besoin en fonds de roulement est nul :**

Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont égaux aux ressources d'exploitation, L'entreprise n'a donc pas de besoin d'exploitation à financer puisque le passif circulant suffit à financer l'actif circulant.

**3. le besoin fonds de roulement est négatif :**

Dans ce cas, les emplois d'exploitation de l'entreprise sont supérieurs aux ressources d'exploitation, L'entreprise n'a donc pas de besoin d'exploitation à financer puisque le passif circulant excède les besoins de financement de son actif d'exploitation.

L'entreprise n'a donc pas besoin d'utiliser ses excédents de ressources à long terme (Fonds de roulement) pour financer d'éventuels besoins à court terme.

Dans tous les cas, les besoins éventuels de financement du cycle d'exploitation pour une entreprise dépendront en grande partie de son pouvoir d'agir sur le montant de ses créances clients ou de ses dettes fournisseurs

### **I-3 la trésorerie de l'entreprise**

La Trésorerie nette de l'entreprise est donc égale à la différence entre d'une part les ressources financières de l'entreprises et d'autre part l'ensemble de ces emplois, ce qui peut être exprimé à l'aide des deux soldes précédemment calculés.

#### **Section III.1**

**Trésorerie = Ressources financières - Besoins financiers de l'entreprise.**

Ce bref rappel des piliers de l'équilibre financier montre que l'encours client a une incidence directe sur l'ampleur du besoin en fonds de roulement et par conséquent la trésorerie.

## **Section III.2 II-La problématique de l'encours client et l'équilibre financier**

Le paradoxe du besoin en fonds de roulement est que plus une entreprise se développe, plus il augmente. Une entreprise qui voit son chiffre d'affaires augmenter d'un coup fortement n'est forcément pas en bonne santé financière. Il faut d'abord s'inquiéter de la façon dont cette explosion d'activité va se répercuter sur son besoin en fonds de roulement. Car avant d'engranger plus de cash auprès de ses clients, l'entreprise va dépenser plus d'argent : en achats de matières premières, consommables, coûts de stockage, frais de fabrication et elle est contrainte d'assortir son offre commerciale d'un délai de paiement, et d'assumer seule le risque de retard ou d'impayé suite à une défaillance. Parallèlement, les efforts consentis pour maîtriser ce risque ne sont clairement pas à la hauteur des enjeux induits :

- la nécessité d'une gestion dynamique de l'encours client n'est pas suffisamment prise en compte ...
- les outils déployés et les règles de gestion s'appuient encore trop souvent sur des règles comptables...

### **II-1 - LA GESTION DU RISQUE CLIENT**

La fragilité de leurs structures financières et le soutien quasiment nul du système bancaire oblige les PME à accorder des délais de paiement dépassant largement les conditions que leurs fournisseurs imposent. Ces entreprises finissent par se retrouver avec des encours client pesant lourdement sur leurs cycles d'exploitation. La défaillance d'un ou de plusieurs clients, c'est-à-dire les impayés, peut impliquer la défaillance de ces PME.

La maîtrise du cycle d'exploitation passe donc par la maîtrise du risque client. Les entreprises disposent normalement d'outils de financement liés à leur encours client mais présentent toutes certaines limites.

Nous allons distinguer donc les différentes possibilités qui se présentent à l'entreprise pour maîtriser au mieux la gestion de son poste clients.

## II-1-1LES SOLUTIONS D'OPTIMISATION DU POSTE CLIENT EN INTERNE

### - **Le système d'information**

Pour être payé dans les meilleurs délais et limiter le plus possible les risques, les démarches commerciales en aval et en amont de la vente sont alors très importantes. De nos jours, il ne suffit plus de vendre, il faut aussi savoir se faire payer. Le système d'information s'avère être un élément indispensable à un bon suivi. C'est en fonction des informations qu'il va transmettre, que vont être prises les décisions de suivi et de traitement du poste clients. Plus le système d'information est performant, plus le potentiel de gestion est important. A contrario, plus le système d'information est défectueux, partiel ou inexistant, plus les déperditions lors du traitement et du suivi du poste clients sont importantes. Le système d'information doit permettre de transférer l'information « client » la plus pertinente possible et le plus rapidement possible aux organes opérationnels et décisionnaires de l'entreprise.

## II-1-2LES SOLUTION D'OPTIMISATION DU POSTE CLIENT EN EXTERNE

Le prestataire externe traditionnel à qui l'entreprise s'adresse pour financer son poste clients est le banquier.

### - **La facilité de caisse ou découvert.**

Elle va permettre de donner à la trésorerie de l'entreprise l'élasticité dont elle a besoin pour faire face à certains décalages entre les entrées (encaissements clients) et les sorties de fonds (paiements fournisseurs). Il s'agit d'un concours destiné à combler l'intervalle qui sépare les paiements de l'entreprise de ses rentrées. Cet intervalle n'est que de quelques jours ou quelques semaines au maximum. Elle se justifie parfaitement quand on maîtrise le plan de trésorerie. Cependant, la quasi totalité des PME manque d'information quand à l'horizon de leurs encaissements se trouvent confronter au refus de concours bancaires.

#### • **limites**

Le banquier n'accordent généralement que rarement de facilité de caisse aux PME par ce que à l'inverse des différents crédits de mobilisation de créances (escompte ou Daily), la facilité de caisse est plus risquée car elle n'est pas adossée à unetransaction commerciale. Il s'agit d'un crédit « en blanc. »

## - L'escompte commercial.

Il s'agit de financer les besoins nés du cycle d'exploitation en anticipant les règlements des clients. C'est la mobilisation directe du poste Clients. L'escompte est l'opération de crédit à court terme par laquelle la banque met à la disposition de son client titulaire d'une créance commerciale matérialisée par un effet de commerce (le plus souvent une traite), le montant de cette créance moins sa rémunération moyennant transmission à son profit de la propriété de la traite.

- **limites**

- Dans la pratique les PME trouvent beaucoup de mal à escompter les effets qu'elles détiennent vu le manque d'information sur les clients tirés.

- la capacité des PME qui escomptent leurs effets à supporter financièrement une ou plusieurs traites que ses propres clients ne peuvent honorer.

## - Les avances sur marchés ou Loi Dailly

Ces avances permettent de financer les besoins nés du cycle d'exploitation en permettant de mobiliser le plus rapidement possible le poste clients. La Loi 81.1 du 02.01.1981 dite Loi Dailly modifiée par la Loi Bancaire 84.46 du 24.01.1984 définit ces avances dites « Dailly » comme un mode simplifié de cession des créances professionnelles.

Le banquier peut ainsi mobiliser pour son client des créances par bordereau de cession Dailly.

Comme pour l'escompte c'est une technique qui reste inaccessible aux PME.

- **limites**

Globalement l'approche du risque est identique à celle de l'escompte.

## II-1-3 La solution de l'affacturage

L'apport de la banque en termes d'intervention sur le poste clients est limité. Il reste en de ça des espérances des chefs d'entreprise. Les PME qui ont besoin d'une forte mobilisation de leur poste client peuvent voir leur croissance bridée par le refus bancaire. **Le factor** quant à lui a une approche plus pertinente que la banque et prend en considération tous les aspects de la gestion du poste clients. On peut considérer l'affacturage comme une meilleure alternative d'externalisation et d'optimisation du poste client.

L'affacturage comme explicité dans la première partie s'adresse principalement à une clientèle PME dont les postes clients sont diversifiés et solvables. Ces entreprises voient en l'affacturage un moyen de contrecarrer les effets sur leur

bilan de l'essor du crédit interentreprises mais aussi comme un moyen de se recentrer sur leur métier de base.

## **CHAPITRE II : LE FACTOR ET LA SOLUTION DE L'AFFACTURAGE**

### **Section III.3 I-1 Définition de l'Affacturage**

#### **Section III.4**

L'affacturage est à la base une technique de cession de créances permettant à une entreprise de se protéger des aléas liés à son compte client. De façon complémentaire, elle permet à la même entreprise de bénéficier d'autres services en matière de gestion de ce compte, de recouvrement et de facilités de trésorerie.

Juridiquement, l'affacturage est un contrat innommé, né de la pratique. L'affacturage, plus communément désigné par son expression anglaise « factoring » est une méthode de financement qui permet à l'entreprise d'obtenir de la trésorerie immédiatement après la facturation à ses clients. Il ne fait l'objet d'aucune définition légale, cependant

#### **La Banque de France propose de définir l'affacturage comme :**

" Un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un tiers dénommé factor qui se charge d'en opérer le recouvrement, et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur, Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées "

#### **Et le Conseil d'Etat par un arrêté du 29 novembre 1973 :**

" Technique de gestion financière par laquelle, dans le cadre d'une convention, un organisme spécialisé, le factor ou affactureur, gère les comptes clients d'entreprise, appelées adhérentes en assurant leurs créances et le recouvrement pour son propre compte, et en supportant les pertes éventuelles sur les débiteurs insolvables. "

## Selon l'article 9 de la loi bancaire du 6 Juillet 1993 :

« Est considéré comme affacturage, au sens du présent dahir, toute convention par laquelle un établissement de crédit (factor) s'engage à effectuer le recouvrement et éventuellement, la mobilisation des créances commerciales que détiennent les clients, soit en acquérant les dites créances, soit en se portant mandataire du créancier avec ce dernier cas une garantie de bonne fin »

### **Section III.5**

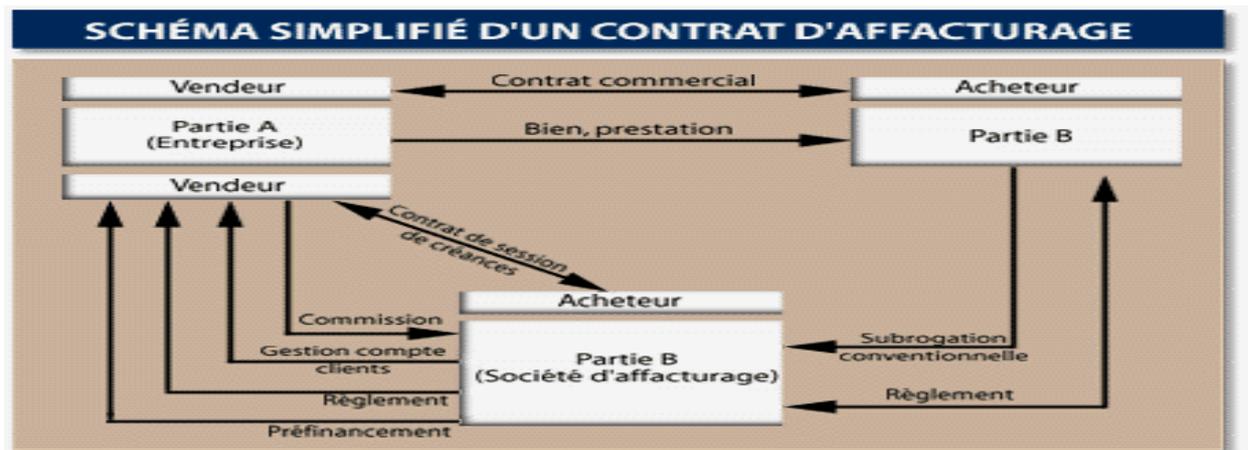
Dans ses débuts, l'affacturage était limité à un achat ferme, par le factor, des créances détenues par un fournisseur, autrement dit à un escompte sans recours. Ce financement pouvait être limité à quelques créances locales ou internationales.

Aujourd'hui, la tendance des factors est d'offrir un **service intégré de recouvrement, de couverture et de financement du portefeuille d'une entreprise en allégeant totalement ou partiellement de la gestion du poste clients**, les démarches et le développement commercial de même que l'exécution des commandes demeurant, bien entendu, sous la responsabilité de l'entreprise cédante.

### **Section III.6 I-2 : Le contrat d'affacturage**

Dans la pratique, l'affacturage fait intervenir **trois protagonistes** :

- 1) **L'adhérant**, client de la société d'affacturage (ou factor), est un commerçant ou une entreprise détenteur de créances sur sa propre clientèle, qui s'engage à transférer celles-ci à la société d'affacturage, il est agréé par le factor après examen de diverses informations relatives à son activité.
- 2) **La société d'affacturage**, s'engage de son côté à opérer le recouvrement de toutes ces créances et à régler en outre au vendeur, par voie de subrogation conventionnelle ou par « cession dailly », le montant des créances qu'elle a accepté de garantir. Dans le cas de la subrogation, l'adhérant subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie du service rendu, le factor reçoit une rémunération.
- 3) **L'acheteur**, (le client de l'adhérant) ne connaît plus dès lors que le factor pour le paiement des fournitures du vendeur.



Le contrat de factoring qui est signé entre l'entreprise et le factor est fondé juridiquement sur le mécanisme de subrogation conventionnelle : le factor remplace l'entreprise dans tous les droits liés à la détention de créances sur des tiers. Ceux-ci doivent en être avertis.

Les financements en factoring (garanties et avances) sont accompagnées par des quittances subrogatives permettant la subrogation du factor dans les droits du fournisseur ; ces financements sont généralement à durée d'une année renouvelable et comportent des préavis allant de 2 à 3 mois.

Un contrat de factoring lie le factor et l'adhérant. Il prévoit le paiement au premier d'une redevance pour service rendu qui s'exprime en un certain pourcentage du montant des créances clients transférés au factor, la commission d'affacturation recouvre une prestation de services de recouvrement et de garantie. S'ajoute à la commission d'affacturation proprement dite, une commission de financement qui correspond en fait à des intérêts débiteurs liés aux avances faites par le factor à l'entreprise. Ces intérêts sont calculés au prorata temporis entre la date de cession de la facture et son échéance. Les intérêts sont précomptés, le montant versé à l'entreprise est celui de la facture moins la commission de financement.

Le contrat prévoit le montant global dont le factor accepte de garantir le paiement. Cette garantie s'exprime souvent en pourcentage du Chiffre d'Affaires, ce qui est un avantage pour une entreprise en développement rapide qui ne se trouve pas limitée par un plafond quantitatif.

Ce pourcentage peut en théorie aller jusqu'à 100%, il peut être moindre, par exemple en refusant d'inclure le Chiffre d'Affaires réalisé avec certains clients.

Juridiquement trois clauses figurant dans le contrat doivent être soulignées :

- ❖ **La clause d'exclusivité** par laquelle le fournisseur s'engage à ne pas utiliser les services d'un autre factor. Cette clause peut cependant être limitée aux ventes réalisées par un département de la firme concernée ou sur un secteur géographique.
- ❖ **La clause de globalité** obligeant l'entreprise cédante à confier l'intégralité de ses factures à la société d'affacturage afin qu'elle ne soit pas tentée de remettre à cette dernière les papiers les plus risqués seulement.
- ❖ **La clause de sélection des créances** permettant au factor d'écarter les créances jugées douteuses (pouvant faire toutefois l'objet d'un traitement à l'encaissement) et de ne risquer que « les créances approuvées » avec généralement un plafond par client.

### **Section III.7 I-3 : Les différents types d'affacturage**

Il existe deux types de factoring :

- ❖ **Factoring local** : l'adhérant son client et le factor sont situés sur un même territoire. La connaissance de l'environnement juridique et réglementaire de même que les enquêtes et investigations sur la clientèle locale sont rendues aisées par la proximité. Les services d'affacturage et les contrats y relatifs sont donc rapidement mis en œuvre par les sociétés d'affacturage nationales.
- ❖ **Factoring International** : il est exercé lorsque les créances prises en charge par le factor concernent deux contractants se trouvant dans deux pays différents.

**Factoring Export** : étant membre de l'un des organismes internationaux de factoring, les sociétés de factoring sont représentées dans plusieurs pays et c'est dans le pays de l'acheteur que le correspondant gère les opérations de ses adhérents.

Ce correspondant connaît la langue des débiteurs, leurs habitudes et est parfaitement informé des particularités juridiques du pays de l'acheteur.

Les factors étrangers sont à même de pouvoir accepter ou non les créances proposées sur les acheteurs en question, qu'ils connaissent mieux.

En cas d'acceptation, les services offerts, par l'entreprise des sociétés de factoring nationales intermédiaires, sont le recouvrement des créances à l'export avec une garantie à 100% et le financement possible des exportations.

Notons que l'éloignement des pays, les difficultés à recouvrer une créance compromise à l'exportation ainsi que la certitude d'être payé en exportant

rendent le factoring à l'export particulièrement attrayant et conseillé pour les firmes nationales.

**Factoring à l'import** : Symétriquement la société de factoring donne à son correspondant à l'étranger sa garantie sur l'importateur marocain et assure le recouvrement auprès de ce dernier.

## **Section III.8**

### **Section III.9 I-4 : Les services et avantages de l'affacturage**

#### **I-4-1 les services**

Le factor rend trois services :

- ❖ **La prévention du risque et la garantie contre les impayés** : en assurant en cas d'insolvabilité l'indemnisation jusqu'à 100% des créances cédées et garanties. Dans la délivrance des agréments, la société d'affacturage fournit aussi en amont à ses cédants, **une information commerciale sur ses clients leur permettant de sélectionner les bons partenaires commerciaux.**
- ❖ **La gestion du poste clients** : de l'enregistrement à l'encaissement des factures, le factor se charge de relancer les débiteurs et gère les règlements de ces derniers (effets, chèques,...). Il entame les procédures précontentieuses et contentieuses si nécessaire pour les débiteurs agréés. **Il évite ainsi à l'entreprise de se munir d'un back-office important, d'investir dans les charges fixes et dans des outils informatiques coûteux et vite obsolètes.** Les entreprises alors dégagées de ces contraintes administratives, peuvent se concentrer sur leur métier.
- ❖ Les factors proposent **un financement immédiat des créances : permettant de transformer une trésorerie potentielle et différée en une trésorerie réelle et disponible.** Il faut également noter que les factors fixent les plafonds de financement en fonction de la qualité des clients de l'entreprise (par les agréments) et non de la situation financière de cette dernière.

#### **I-4-2 les avantages**

Grâce à la technique de l'affacturage, l'entreprise remet ses factures sur sa propre clientèle au Factor bénéficiant ainsi des avantages suivants :

- ❖ **Gestion des comptes clients : économies réalisées sur les coûts de gestions, de recouvrement et de contentieux, le provisionnement des créances douteuses et des impayés;**

- ❖ Garantie de paiement : **créances indemnisées à 100 % (du TTC);**
- ❖ Financement sous 48 heures : **possibilité de mobiliser le poste client sans attendre les effets acceptés, faire face à des délais de paiement importants, amélioration du crédit fournisseurs, substitution provisoire à un manque de fonds propres en cas de croissance rapide.**

### **Section III.10 I-5 : Le coût de l'affacturage**

#### **Section III.11**

Section III.12 Le coût de l'affacturage se compose de la commission d'affacturage et la commission de financement :

#### **Section III.13**

#### **Section III.14**

### **Section III.15 I-5-1 La commission d'affacturage**

La commission d'affacturage est calculée sur le montant total des factures (toutes taxes comprises) prises en charge par le factor. Son montant sur une période donnée est donc strictement proportionnel au Chiffre d'Affaires réalisé par l'entreprise. Ses principaux critères de détermination sont :

- ❖ Le Chiffre d'Affaires que l'entreprise confie au factor,
- ❖ La nature et l'importance des risques encourus sur la clientèle,
- ❖ Le nombre de clients, le nombre de factures (travail administratif de gestion) et leur valeur moyenne,

Cette commission rémunère les divers travaux et risques que le factor assume:

- ❖ Collecte de renseignements sur la solvabilité des clients,
- ❖ Garantie totale du risque de non paiement,
- ❖ Enregistrement comptable des tous les mouvements affectant le compte courant de l'entreprise : achat de factures, émission d'avoirs, règlements et escomptes, suivi des remises des différents moyens de paiement,
- ❖ Surveillance de l'évolution de la situation financière des entreprises assurées, le suivi des retards, actions de recouvrement et procédures contentieuses,
- ❖ Edition des tableaux de bord d'aide à la gestion d'entreprise.

La commission sera d'autant plus faible que le volume confié au factor sera important, avec une taille moyenne de facture conséquente, et que l'historique du fonctionnement des relations vendeurs/ acheteurs sera satisfaisant.

Le taux de commission généralement perçu par le factor varie de 0,7% à 1,5%, la moyenne se situant, **pour le marché marocain, au tour de 1,2%**. Les taux retenus pour les opérations réalisées à l'étranger sont naturellement plus élevés pour tenir compte de leur plus grande complexité.

### **Section III.16**

### **Section III.17 I-5-2 ; La commission de financement**

### **Section III.18**

Il s'agit des intérêts débiteurs réclamés par le factor pour le rémunérer de l'anticipation de paiement sollicité par l'adhérent.

Elle n'est prélevée que si l'entreprise désire un paiement anticipé de ses créances ; deux solutions sont proposées à l'entreprise :

- ❖ Soit le factor assure lui-même le préfinancement des créances qu'il achète. Il perçoit des intérêts sur le montant des avances consenties à un taux proche de ceux pratiqués par les banques pour les avances à court terme.
- ❖ Soit l'entreprise souhaite conserver des relations privilégiées avec ses banques habituelles à qui elle demandera d'assurer le financement effectif ; auquel cas, le factor fournit à son adhérent une attestation de couverture sur les factures déclarées pour la représenter à sa banque.

Les taux d'intérêts varient en fonction de l'évolution du marché monétaire et de la qualité de l'entreprise. Leurs montants sont précisés ainsi que leur modalité de révision, dans les conditions particulières du contrat ;

Les taux pratiqués par les factors, concurrence oblige, sont très proche de ceux retenus par les banques.

La commission d'affacturage et la commission de financement sont toutes soumises à la TVA récupérable par l'entreprise.