

L'affacturage :

Bouée de sauvetage ou tremplin pour la croissance ?



- **Introduction :**

- L'affacturage est un mode de financement permettant **d'obtenir le maximum de liquidités**, et ce, à partir de vos comptes à recevoir.
- Il est **très flexible** puisqu'il permet de financer uniquement les comptes à recevoir sélectionnés (les factures les plus importantes), au moment désiré (lorsque votre encaisse est basse).
- L'affacturage est souvent associé à des entreprises en difficultés financières et son coût est perçu comme prohibitif?
 - Qu'en est-il exactement?

- **Facteurs clés pour bien comprendre l'affacturage**

1. L'affacturage : trop cher?

- Un taux de financement de 1.5% par mois (18% par année) est a priori considéré comme élevé.
 - o Nous pourrions arrêter la réflexion et conclure que ce mode de financement est trop dispendieux – ce n'est pas le cas;
 - o Pour certaines entreprises, le coût est similaire à un taux de financement bancaire – voir le point no 3 ici-bas.
- En fait, il est important de considérer les avantages qu'apporte l'affacturage. Quelques éléments :
 - o Les liquidités obtenues permettent de réaliser des ventes additionnelles avec une marge brute de 35% (à titre d'exemple);
 - o Le coût d'affacturage, même si de 1.5% par mois, pendant 2 mois, laissera 32% pour couvrir les frais fixes, qui le sont probablement déjà;
 - o Votre **profitabilité sera nettement améliorée** par l'utilisation de l'affacturage.
- Il vous est également possible **d'utiliser les escomptes de fournisseur**, compensant ainsi les coûts de l'affacturage.

2. La notification :

- La notification est le fait d'indiquer à vos clients que vous utilisez l'affacturage. La notification peut aller jusqu'à demander à vos clients d'émettre un chèque au nom de l'affactureur.
- Si votre clientèle est composée de grands détaillants (Rona, Costco, Canadian Tire, etc.), ceux-ci sont habitués à l'affacturage et la notification ne présente pas de défi.
- Par contre, si vos clients ne connaissent pas l'affacturage, il est possible que vous deviez leur expliquer ce qu'est l'affacturage. C'est un mode de financement très utilisé en Europe et chez nos voisins du Sud, mais beaucoup moins connu au Canada.
- La notification, et non pas le coût, est l'élément qui rebute le plus l'entrepreneur et est la cause la plus fréquente du rejet de cette option de financement.

- Il est possible dans certains cas d'utiliser l'affacturage sans notification, aussi appelé affacturage silencieux, le tout étant fonction du risque de votre entreprise, des caractéristiques de vos comptes à recevoir et du mode de fonctionnement de l'affactureur.

3. Les types d'affactureurs versus le coût

Le marché se divise en 2 segments :

- Affacturage de clients bancaire :
 - o L'entreprise est bancable, i.e. profitable.
 - Le ratio d'endettement est souvent trop élevé et l'entreprise est limitée par le montant autorisé de sa marge de crédit.
 - o En plus de sa marge de crédit, l'entreprise bénéficie d'une ligne d'affacturage.
 - **Le taux est très similaire à un taux de financement bancaire.**
 - o Ce segment de marché est **très peu développé, peu connu** et en pleine croissance – il pourrait être **très utile à votre entreprise** pour supporter sa croissance, à un taux intéressant.
- Affacturage de clients non-bancaire :
 - o L'entreprise ne rencontre pas les critères du financement traditionnel, i.e. est soit en pleine croissance, à peu d'historiques ou a subi des pertes.
 - o Le taux varie généralement de 12% à 18% par année, soit de 1% à 1.5% par mois.
 - o Il est possible dans certains cas d'utiliser l'affacturage en appoint à votre marge de crédit bancaire, i.e. pour des périodes spécifiques durant l'année
 - o Ce segment de marché est bien développé.

4. L'assurance-crédit :

Souvent, l'affactureur demandera que les comptes à recevoir soient assurés, i.e. que l'entreprise ait en place une assurance-crédit. C'est le sujet d'une future infolettre !

5. Chaque affactureur est différent :

Il est important de considérer plusieurs affactureurs dans le processus de recherche, puisque l'offre de financement varie grandement, et ce, afin d'obtenir :

- o Le financement des comptes à recevoir, mais aussi si requis de l'inventaire, de l'équipement, des commandes ou PO, des crédits d'impôt, etc.);
- o Le meilleur taux;
- o Des conditions de notification avec lesquelles vous serez confortable;
- o La possibilité d'utiliser l'affacturage en appoint à votre marge de crédit bancaire.

- **Conclusion :**

Bien structuré, l'affacturage est un outil de financement **constituant un tremplin pour votre croissance**. Il vous sera très utile pour la période durant laquelle votre croissance en justifie son utilisation (souvent de 12 à 24 mois).

Nos autres infolettres :

Pour consulter nos autres infolettres sur le financement : <http://irrconseil.com/infolettre/>

Qui sommes-nous?

IRR Conseil est spécialisée en recherche de financement et élabore des solutions financières uniques, innovatrices et adaptées à vos besoins spécifiques de financement.

Nous exploitons au maximum les ressources disponibles de financement afin que vous réalisiez vos objectifs de croissance, au meilleur coût.

Pour vous abonner - page d'entreprise LinkedIn : www.bitly.com/Page_Linkedin_IRRConseil