

10 QUESTIONS / RÉPONSES

LE LIVRET DU FACTORING



www.tunisiefactoring.com

Tunisie Factoring a le plaisir de vous faire parvenir ce livret sur le factoring (ou affacturage) qui reprend, en synthèse, une étude réalisée par l'Association des Sociétés Financières (France) en 2002.

Il en ressort un certain nombre de questions que se pose légitimement tout chef d'entreprise en face d'une offre d'un produit financier particulier et innovant.

Les réponses à ces questions, au nombre de dix, nous ont semblé pertinentes et presque toutes transposables à l'environnement tunisien et aux préoccupations de la majorité des chefs d'entreprises ainsi qu'à leurs collaborateurs en charge de la gestion des ventes.

Seuls de rares chiffres doivent être adaptés à la réalité tunisienne. Nous ne citerons que la taille de l'entreprise éligible au produit, en Tunisie qui sont des PME/PMI réalisant un chiffre d'affaires de 1 à 2 millions de dinars, parfois même inférieur à ces montants et presque sans plafonds pour la grande entreprise.

Malgré notre statut de pionnier et de leader de notre secteur, nous sommes convaincus que le factoring est, vu sa jeunesse en Tunisie, peu et mal connu par le tissu économique national.

Ce document a pour but de participer, modestement, à la vulgarisation de ce nouveau produit à valeur ajoutée certaine et prouvée dans la gestion du poste client d'une entreprise.

Tunisie Factoring vous en souhaite bonne réception et espère pouvoir détailler prochainement avec vous toutes les possibilités que peut offrir notre produit.

TUNISIE FACTORING
La Direction Générale

L'AFFACTURAGE : TROIS SERVICES

Toute entreprise cherche à optimiser ses résultats. Il est clair que l'affacturage y contribue efficacement en proposant des réponses aux 3 principaux besoins générés par le crédit inter entreprises :

1. La prévention des risques et la garantie contre les impayés :

Les sociétés d'affacturage proposent aux entreprises de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients. En cas d'insolvabilité, les entreprises récupèrent jusqu'à 100% du montant de leurs créances.

2. La gestion du compte clients : Les factors gèrent les comptes clients des entreprises : relance, recouvrement des factures, imputation des règlements, tenue de compte et engagement éventuel d'actions de contentieux. En externalisant la gestion de leur poste clients, les entreprises peuvent se concentrer entièrement sur leur développement.

3. Le financement : Sans attendre l'arrivée à échéance des créances, les entreprises peuvent percevoir en fonction de leurs besoins et ce, en moins de 48 heures, tout ou partie du montant de leurs factures. Le factor accompagne la croissance de ses clients en adaptant leurs possibilités de financement à l'évolution de leur chiffre d'affaires.

L'AFFACTURAGE EN 10 QUESTIONS

1/10 L'affacturage répond-il exclusivement aux besoins de trésorerie des entreprises ?

2/10 Quand avoir recours à l'affacturage ?

3/10 Combien coûte une prestation d'affacturage ?

4/10 A qui s'adresse l'affacturage

5/10 En ayant recours à l'affacturage, donne-t-on l'image d'une entreprise en difficulté ?

6/10 Quels sont les risques pris en charge par le factor ?

7/10 Comment l'entreprise peut-elle tirer le meilleur profit de sa relation avec son factor ?

8/10 Comment choisir entre l'affacturage et l'assurance-crédit ?

9/10 Comment les sociétés d'affacturage s'inscrivent-elles dans les liens entreprises-clients ?

10/10 Quelles sont les relations d'une entreprise avec sa banque après la signature d'un contrat d'affacturage ?

1/10 : L'affacturage répond-il exclusivement aux besoins de trésorerie des entreprises ?

Non, car l'affacturage propose aux entreprises toute une gamme de services. C'est une technique performante de gestion des comptes clients.

En effet, sachant que les impayés sont à l'origine d'une défaillance sur quatre, les entreprises ont compris l'intérêt de se protéger du risque clients. Le factor agit en prévention et incite les entreprises à sélectionner leur clientèle. En cas d'insolvabilité, la garantie leur assure alors un remboursement pouvant aller jusqu'à 100% du montant de la créance. Le factor assure également le recouvrement des créances. La relance des clients est systématisée et, grâce à leur expérience, les factors réduisent de façon significative les retards de paiement subis par les entreprises. Le financement des créances n'est donc pas le seul service des factors apprécié par les entreprises.

L'affacturage répond aussi aux besoins d'assurance et de gestion des comptes clients.

2/10 : Quand avoir recours à l'affacturage ?

Les entreprises ont un intérêt à recourir à l'affacturage à chaque étape de leur développement.

En phase de démarrage, le financement des créances par un factor peut pallier une insuffisance de trésorerie ou de crédits bancaires. En phase de maturité, lorsque l'entreprise continue de développer son chiffre d'affaires, elle a de multiples raisons de s'adresser à un

Factor : pour se prémunir contre les défaillances de ses clients, pour se libérer des tâches administratives ou encore pour financer sa croissance.

Enfin, lorsqu'elle s'ouvre à l'export, elle trouve auprès de son factor la structure indispensable pour l'accompagner dans son expansion internationale. De plus, on constate que lorsque les entreprises ont retrouvé une trésorerie aisée, elles continuent de s'adresser à un factor, fidélisées par la qualité des services offerts. L'affacturage est bien un choix de gestion durable.

Les entreprises ont intérêt à recourir à l'affacturage à chaque étape de leur développement.

3/10 : Combien coûte une prestation d'affacturage ?

La rémunération de l'affacturage se décompose en deux types de commission. La première, la commission d'affacturage qui rémunère la tenue de comptes, la relance, le recouvrement et la garantie, se situe dans une fourchette de 0,5% à 2% du chiffre d'affaires confié. Elle est déterminée en fonction des caractéristiques propres à chaque entreprise : chiffre d'affaires, processus de facturation, clientèle, etc. La seconde, la commission de financement, est comparable au taux court terme pratiqué sur le marché. L'affacturage permet de transformer les charges fixes en charges variables. Le coût du service externe étant bien identifié, l'entreprise et son conseil ont ainsi la possibilité de le comparer objectivement aux charges internes. L'importance des économies financières rendues possibles grâce à l'affacturage dépend des spécificités de chaque entreprise. Quoiqu'il en soit, les sociétés qui utilisent l'affacturage constatent une diminution importante des retards de paiement, ce qui allège d'autant leurs charges financières.

L'Affacturage permet de transformer les charges fixes en charges variables.

4/10 : A qui s'adresse l'affacturage ?

L'affacturage s'adresse à toutes les sociétés qui réalisent au moins 150 K€* de chiffre d'affaires avec une clientèle d'entreprise, quels que soient leur secteur d'activité et leur taille.

L'affacturage concerne donc aussi bien les petites entreprises en phase de démarrage que les grandes. Ces dernières choisissent de plus en plus souvent d'externaliser partiellement ou totalement la gestion de leurs comptes clients. Les entreprises exportatrices peuvent également obtenir le financement de leurs créances et bénéficier de tous les services du factor sur leur clientèle internationale (garantie, relance, recouvrement). Ces services sont d'autant plus appréciables qu'ils permettent à l'entreprise de gérer plus facilement les diversités géographiques, linguistiques et juridiques.

* 150 K€ ~ 300 mD

L'Affacturage s'adresse à des entreprises de tout secteur d'activité et de toute taille.

5/10 : En ayant recours à l'affacturage, donne-t-on l'image d'une entreprise en difficulté ?

Les entreprises qui utilisent l'affacturage donnent l'image d'entreprises responsables, privilégiant une gestion sûre et efficace. Elles sécurisent leur poste clients et s'assurent des financements nécessaires à leur croissance.

Différents éléments contribuent à donner une autre image de l'affacturage et donc à modifier la perception que la clientèle peut avoir de son fournisseur «factoré». Ainsi, des entreprises en croissance et de tout premier plan, tant par leur taille que par leur notoriété, ont recours à l'affacturage.

En outre, l'évolution technologique des factors leur permet de proposer une gamme de services adaptée aux besoins de toutes les catégories de clientèle. L'affacturage a toute sa place dans l'offre de services financiers aux entreprises.

Les entreprises qui utilisent l'affacturage sont celles qui privilégient une gestion sûre et efficace.

6/10 : Quels sont les risques pris en charge par le factor ?

Le factor peut, à la demande de l'entreprise, garantir le risque d'insolvabilité de ses clients jusqu'à 100% des créances. En cas de sinistre, l'entreprise sera immédiatement indemnisée, dans la limite des accords préalablement délivrés. Lorsque le factor décide de limiter l'encours de garantie demandée sur certains clients, il le fait toujours en connaissance de cause. En effet, les sociétés d'affacturage disposent d'informations commerciales très complètes. Elles connaissent donc parfaitement la situation financière des entreprises et bénéficient d'une expérience unique de leur comportement de paiement. Ce savoir-faire est irremplaçable.

Ainsi lorsqu'elles choisissent de ne pas s'engager sur un client, elles donnent un avis précieux aux dirigeants. Ceux qui ont suivi l'avis de leur factor constatent que dans la grande majorité des cas sa position était fondée.

Les créances peuvent être garanties jusqu'à 100%

7/10 : Comment l'entreprise peut-elle tirer le meilleur profit de sa relation avec son factor ?

Lors de la mise en place de l'affacturage, le factor met à disposition du client des outils adaptés aux spécificités du partenariat. Un interlocuteur unique chez le factor assure la mise en place de la prestation d'affacturage et son suivi. L'affacturage permet de générer de réels gains de productivité notamment en transformant des charges fixes en charges variables. De plus, l'entreprise dispose au travers de son factor d'une expertise complémentaire en relance, recouvrement et tenue de la comptabilité clients. Les nouvelles technologies lui permettent d'obtenir instantanément toute information sur la situation d'une facture ou d'un compte clients, les relances effectuées ou les litiges en cours. A tout moment, l'entreprise accède grâce à son factor à une vision synthétique de son poste clients. La gestion de son compte clients est considérablement allégée : le factor gère les volumes, l'entreprise n'a plus qu'à gérer les exceptions.

Le factor gère les volumes, l'entreprise n'a plus qu'à gérer les exceptions.

8/10 : Comment choisir entre l'affacturage et l'assurance-crédit ?

Il s'agit de bien cerner les besoins de l'entreprise. Si l'entreprise recherche exclusivement la prévention des risques et la garantie contre les impayés, l'assurance-crédit est suffisante. Si l'entreprise attend de son prestataire une offre de services plus large, l'affacturage est plus adapté. L'entreprise pourra être garantie à 100% du sinistre, sans supporter le décalage en trésorerie constaté en assurance-crédit. En outre, le factor propose une externalisation complète de la fonction credit-management de l'entreprise, puisqu'au-delà de leur garantie, il prend en charge la totalité de la gestion des sinistres. Dans le cadre d'un contrat d'assurance-crédit, l'entreprise conserve, en partenariat avec son assureur, la charge de son risque clients. Le factor est un partenaire actif puisqu'il intervient à toutes les étapes de la gestion des comptes clients.

L'Affacturage offre une gamme de services plus large que l'assurance crédit classique.

9/10 : Comment les sociétés d'affacturage s'inscrivent-elles dans les liens entreprises-clients ?

L'entreprise conserve l'exclusivité de sa relation commerciale avec sa clientèle. Libérée du recouvrement, l'entreprise peut mieux renforcer ses liens avec ses clients et se concentrer sur son développement. La fonction commerciale retrouve ainsi l'essence de sa mission. Le factor adapte la relance en fonction des spécificités de la clientèle de l'entreprise. Par ailleurs, en cas de litige, le factor n'entame aucune procédure sans en informer son client.

Dans tous les cas de figure, il s'agit d'un système souple et d'une action concertée. Le factor transmet à l'entreprise des informations complètes sur la situation de ses clients, lui permettant ainsi d'orienter sa politique commerciale.

L'Entreprise conserve l'exclusivité de sa relation commerciale avec la clientèle.

10/10 : Quelles sont les relations d'une entreprise avec sa banque après la signature d'un contrat d'affacturage ?

Une entreprise utilise le financement d'un factor pour élargir ses sources de financement au-delà des produits bancaires traditionnels.

Une partie du financement proposé par le factor peut être effectuée sous forme de billets à ordre. L'entreprise a ainsi la possibilité de maintenir un encours d'escompte auprès de ses partenaires bancaires qui acceptent volontiers de mobiliser, à des conditions attractives, la signature du factor, papier de première qualité. Dans bien des cas, le banquier joue un rôle de conseil en dirigeant lui-même son client vers un factor pour lui permettre de bénéficier de l'ensemble des services proposés en matière de garantie et de gestion. Les relations avec la banque sont de ce fait maintenues, voire renforcées. Les métiers s'avèrent complémentaires tout en conservant leurs spécificités propres.

L'Affacturage permet à l'entreprise de diversifier ses sources de financement.

Quelques chiffres pour mieux

80%*

*trouvent nos produits
adaptés aux besoins
de l'entreprise.*

95%*

*de nos adhérents ont
confiance en nous.*

*Taux de
satisfaction
chez nos adhérents :*

76%*



www.tunisiefactoring.com

* Enquête de satisfaction clientèle MRC
Décembre 2007

connaître TUNISIE FACTORING

80 000

*factures achetées
en 2008*

65%
de parts de marché

300 MD

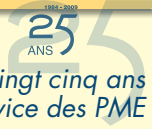
*factorés
en 2008*



www.tunisiefactoring.com

TLG GROUPE FINANCIER

Un acteur majeur dans le secteur financier en Tunisie



Leaders des solutions de financement spécialisées, depuis 25 ans, nous mettons à votre disposition notre expérience, des solutions adaptées et performantes ainsi que notre volonté de devenir les partenaires privilégiés de vos succès professionnels.

À TLG Groupe Financier, nous permettons à tous nos clients de retrouver à travers nos différents métiers (*le leasing le factoring et la location longue durée*) et les territoires où nous sommes présents (*La Tunisie, l'Algérie et l'Afrique Sub Saharienne*) la qualité de notre service et la diversité des solutions que nous proposons.



www.tlg-groupefinancier.com

LEASING - FACTORING - LOCATION LONGUE DURÉE



www.tunisiefactoring.com

1984 • 2009
25
ANS
*vingt cinq ans de
financement des PME*

TUNISIE FACTORING

Immeuble TLG Groupe Financier
Centre urbain nord, Av. Hédi Karray, 1082,
Tunis Mahrajène, Tunisie.
Téléphone : (+216) 70 132 010
Fax : (+216) 71 230 280
tufactor@tunisiefactoring.com