

● [Économie](#)

Financement : et pourquoi ne pas vendre vos factures ?

3 septembre 2019 à 14:09 | 39 vues

[Coproduction](#)

[Économie](#)



©GettyImages

La vie d'une entreprise n'est pas un long fleuve tranquille. Entre les besoins de financement, la charge administrative et les retards de paiement, les PME ont parfois intérêt à se tourner vers des solutions externes pour soulager leur quotidien. C'est le principe du factoring, un levier de financement avec des avantages, mais aussi quelques points de vigilance...

L'idée du factoring (ou affacturage) est plutôt simple à comprendre : vous cédez l'ensemble de vos factures à une société financière spécialisée (le « factor ») et, en contrepartie, vous touchez immédiatement une partie (entre 70 et 90 %) du montant dû par votre client. À l'échéance de la facture, c'est le factor qui se chargera de récupérer la somme et de vous reverser le solde (après avoir retiré sa commission). Autrement dit, vous préfinancez vos factures et bénéficiez ainsi « immédiatement » des liquidités...

Des avantages indéniables

Outre la simplification, car vous ne portez plus le poids de la facture ni d'un éventuel recouvrement, c'est un crédit basé à 100 % sur votre activité. Vous n'empruntez pas réellement de l'argent: vous encaissez anticipativement un chiffre d'affaires que vous avez déjà généré. Dans ce sens, le factoring est un levier efficace pour financer votre croissance, puisque plus vous facturez, plus vous disposez de sources d'argent frais. Une excellente manière également de régler les « trous de trésorerie », qu'ils soient dus aux retards de paiement de vos clients et/ou à l'augmentation de vos besoins de capitaux pour soutenir votre production. Vous évitez ainsi de devoir recourir à des formules de crédits bancaires plus coûteuses et longues à mettre en place. Enfin, même si elles sont parfois élevées, les charges liées à cette formule sont fiscalement déductibles.

Les PME souvent hors-jeu...

C'est là où le bât blesse: le factoring n'est pas réellement adapté aux besoins des PME, notamment à cause de critères très sélectifs, que ce soit en termes d'engagements à respecter ou de santé financière. En plus de devoir montrer patte blanche, vous devrez souvent vous engager durablement.

- ... à cause de critères stricts :

Vous devez d'abord prouver que vous disposez d'une **solvabilité honorable** et d'un **chiffre d'affaires suffisant**. Les établissements de factoring traditionnels ne prendront généralement pas en compte votre demande si votre chiffre d'affaires annuel n'atteint pas le million d'euros. De même, si le factor juge **vos résultats** insuffisants, il peut exiger l'apport d'une caution personnelle. Vous devez aussi disposer d'un **portefeuille de clients** susceptible de l'intéresser. Plus vos clients sont solides et diversifiés, plus votre dossier aura des chances d'être accepté. Inversement, si vous n'avez qu'un seul ou un petit nombre de clients, votre interlocuteur risque de grincer des dents.

- ... à cause d'engagements minimaux :

La formule implique souvent une importante contrepartie de votre part. Par exemple, un factor exigera généralement de conclure un **contrat pour une durée minimale d'un an** pour l'ensemble de votre portefeuille client. Une fois le cash libéré, vous n'êtes pas non plus entièrement libre de son utilisation. Selon les cas, vous devrez justifier de son utilisation, tandis qu'une partie du montant des factures transmises est gardée par l'organisme d'affacturage en garantie. Enfin, **en cas de non-paiement de la facture par votre client**, l'organisme peut également se retourner contre vous.

- ... à cause de la lourdeur administrative :

En pratique, la lourdeur des procédures tend à réserver l'affacturage aux plus grandes sociétés qui souhaitent une externalisation complète de la gestion de leur poste client. En revanche, l'entrepreneur qui a besoin de libérer 15.000 euros par mois de façon ponctuelle ou récurrente n'y trouvera pas son compte !

Des alternatives plus flexibles

En parallèle des solutions conventionnelles de factoring, des *fintechs* (des sociétés financières innovantes) proposent d'autres formes de vente de factures, souvent plus accessibles et adaptées aux PME. À travers la mise en place de plateformes rapides et sécurisées, elles mettent l'accent sur la transparence des procédures et sur la cession immédiate des factures individuelles, sans s'immiscer dans la gestion de l'ensemble du portefeuille client. De quoi séduire les entrepreneurs qui cherchent simplement à répondre à un besoin de financement ponctuel ou récurrent.

Le factoring flexible avec [Edebex](#) : la solution idéale pour les PME

Edebex vous permet de [mettre en vente vos factures uniquement lorsque vous avez besoin de liquidités](#). Après seulement quelques jours, vous touchez l'intégralité du montant de la facture moins les frais de services. La procédure est très rapide et Edebex ne prend en considération que la solvabilité de vos clients, pas la vôtre. Quelques clics suffisent pour savoir si une facture est finançable et obtenir une proposition de financement. Et après la vente ? Edebex prend le recouvrement à sa charge : vous êtes couvert à 100% contre le risque de paiement tardif ou d'impayés de la part de votre client. Le financement est donc définitif !

[Testez votre éligibilité !](#)



[Coproduction](#)

[Économie](#)

PARTAGER



Articles connexes



Comment optimiser son bien immobilier ...

3 septembre 2019 à 02:09



La résilience à la crise reste le ...

3 septembre 2019 à 02:09



Vote électronique en élections ...

Par [Hugues Dorchy](#)

3 septembre 2019 à 02:09



Comment doter votre entreprise d'une ...

Par [Patrick Vanhoeymissen](#)

3 septembre 2019 à 02:09

[< Article précédent](#)

Cinq conseils pour se préparer au Brexit

[Article suivant >](#)

Faites confiance à un sparring-partner

RECOMMANDÉ POUR VOUS

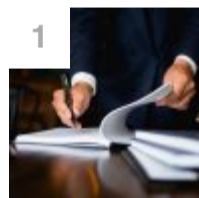


Comment optimiser son bien immobilier ?

02.09.2019

+ POPULAIRES

1

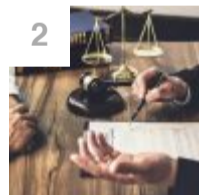


Code des sociétés : La nouvelle réforme qui vous impacte !

Par [Alexis Bley](#)

13.03.2019

2



La SPRL est morte, vive la SRL! Quelles opportunités pour vous ?

Par [Alexis Bley](#)

08.04.2019

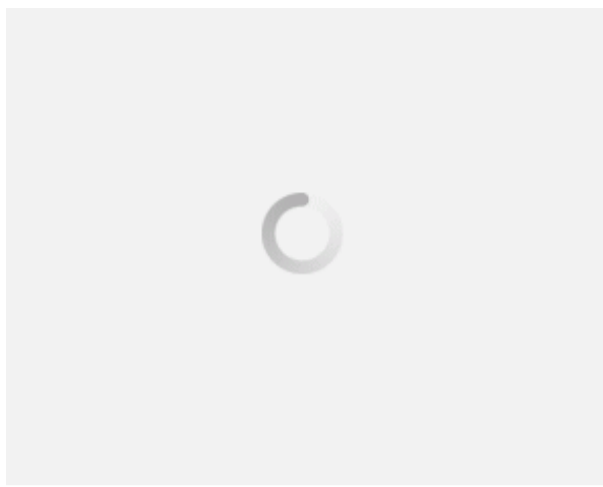
3

Comment valoriser une entreprise ? Un guide pour vendre sa société...

Comment valoriser une entreprise ? Un guide pour vendre sa ...

Par [Gaëlle Hoogsteyn](#)

23.02.2018



Beci (Brussels Enterprises Commerce & Industry) est issue du partenariat entre la Chambre de Commerce et l'Union des Entreprises de Bruxelles : deux ASBL privées, gérées par et pour leurs membres, fondées sur un modèle interprofessionnel, neutre et bilingue. Beci représente les deux tiers de l'emploi à Bruxelles et plus de 35.000 entreprises.

Contactez-nous :

info@beci.be

02/648.50.02



NEWS

[All News](#)

[Économie](#)

[Emploi & Formation](#)

[Green & Energy](#)

[Idées](#)

[International](#)

[Legal](#)

[Management & RH](#)

[Mobilité](#)

[Sales & Marketing](#)

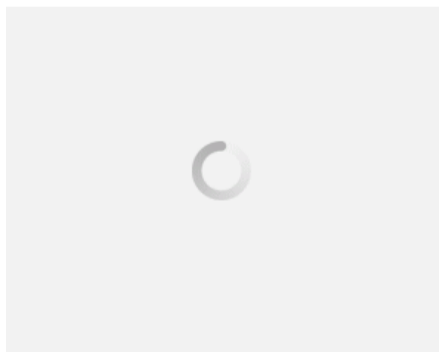
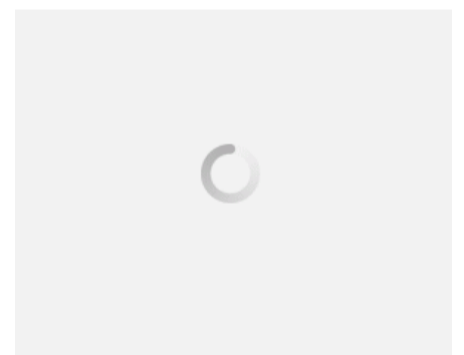
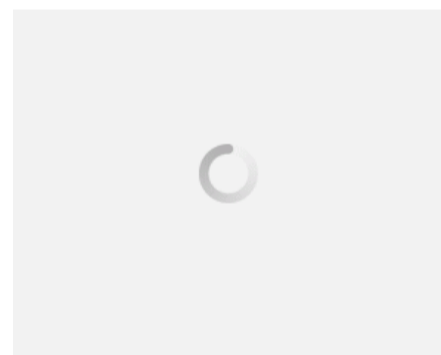
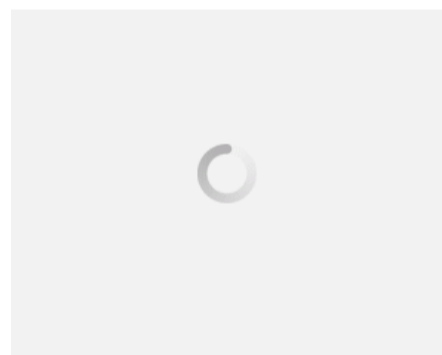
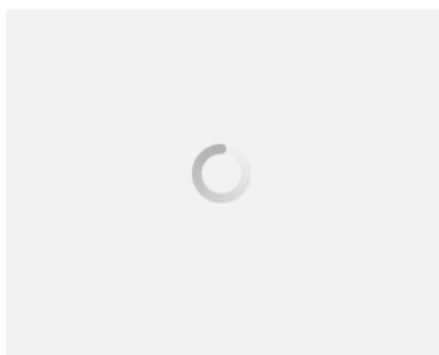
[Urbanisme & Immo](#)

GUICHETS

[Formalités administratives](#)

[Formalités à l'export](#)

PARTENAIRES



[À propos](#) [Statuts](#) [Jobs](#) [Vie privée](#) [Annonces](#)

© Chambre de Commerce de Bruxelles 2018.

Numéro d'entreprise BECI : BE 0407 407 522 Ver. 47

