



SERVICE D'APPUI RESSOURCES HUMAINES AUX TPE / PME PARISIENNES

SESSION D'INFORMATION

DEUX LEVIERS DE FINANCEMENT POUR SOUTENIR VOTRE TRESORERIE

En partenariat avec la Médiation des entreprises du ministère de l'économie, des finances et de la relance, l'entreprise Orange et l'Association française des Sociétés Financières

Lundi 13 septembre 2021

11H00 - 12H30

VISIO-CONFERENCE



DEUX LEVIERS DE FINANCEMENT POUR SOUTENIR VOTRE TRESORERIE



Mme Nathalie ROUX, Responsable du pôle mutations économiques, direction acteurs économique et gestion des compétences

Intervenants



M. Laurent DENOUX, Médiation des entreprises, ministère de l'économie, des finances et de la relance



M. Marc ARNOLD, Project Manager SCF (Supply chain Financing), entreprise Orange



M. Grégoire PHELIP, Chargé d'études, Association française des Sociétés Financières

ECHANGE AVEC LES ENTREPRISES





Nathalie ROUX

Responsable du pôle mutations économiques, direction acteurs économiques et gestion des compétences

Pour les dirigeants de TPE / PME parisiennes

- En particulier de moins de 50 salariés

En particulier, dans les secteurs :

- du **Commerce de détail indépendant**
- de la **Construction**
- de l'**Hôtellerie-Restauration**
- des **Services à la personne et de l'aide à domicile**

Votre contact EPEC

Nathalie Roux

nathalie.roux@epec.paris

07 56 00 94 37

Qui ont besoin d'un premier conseil pour gérer les conséquences de l'évolution de leur activité dans le contexte de la crise sanitaire et accéder aux aides mises en place par les pouvoirs publics, pour recruter, former, gérer les salariés au quotidien, mieux connaître leurs obligations légales en matière de droit du travail...

Nous proposons :

- Un **conseil personnalisé** par téléphone, en rendez-vous individuel sur site ou dans l'entreprise
- Une **mise en relation avec des professionnels du territoire parisien** pour répondre à des questions spécifiques
- Des **ateliers pratiques** en petit groupe pour travailler une thématique particulière avec un expert, des **sessions d'information** pour partager ses interrogations, échanger entre pairs et, de façon générale, pour se professionnaliser
- Des **ressources** en ligne : www.epec.paris - Service d'appui RH aux TPE / PME et une Lettre d'information mensuelle

Nouveau service (gratuit) : certains de vos **emplois ont été fragilisés** par la crise sanitaire

Je vous propose :

- Un **rendez-vous téléphonique** pour faire le point sur la situation de votre entreprise.
- Un **appui** pour identifier les emplois fragilisés et vos perspectives à cet égard.
- Une **présentation personnalisée de Transitions collectives**.

Votre contact EPEC

Nathalie Roux

nathalie.roux@epec.paris

07 56 00 94 37

De quoi s'agit-il ?

- **Pour prévenir le risque de chômage**, le ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, en lien avec les partenaires sociaux, **propose aux salariés dont les emplois sont fragilisés**, d'être accompagnés dans un projet de reconversion professionnelle (pouvant aller jusqu'à 2 ans) pris en charge par l'Etat (coût pédagogique et salaire) sans reste à charge pour les entreprises de 0-299 salariés.

Pour assurer, à Paris, le déploiement de ce dispositif dit de Transitions collectives, c'est-à-dire **pour sécuriser le retour à l'emploi de salariés reconvertis**, l'EPEC porte la **Plateforme parisienne d'appui aux transitions collectives**.

A venir : une **présentation en visio-conférence** de Transitions collectives avec les partenaires.

M. Laurent DENOUX,
Chargé de mission auprès du Médiateur des entreprises

I. Le Médiateur des entreprises

Un dispositif public de médiation entre acteurs économiques

Un enjeu humain

Permettre la création d'un climat de confiance grâce à l'instauration d'un dialogue entre acteurs économiques

Un enjeu économique

Connaître et comprendre ses partenaires pour établir des relations d'affaires équilibrées et pérennes

Un enjeu d'avenir

Accompagner les acteurs économiques sur des sujets variés en étendant son champ de compétences et en développant de nouveaux outils

Deux types d'action

-Mission de « réparation » à court terme : aider les entreprises concernées par un conflit à trouver une solution adaptée.

-Rôle « d'animation » : améliorer dans la durée les relations clients/fournisseurs en transformant les pratiques

Dispositif public

- Rapide
- Confidentiel
- Gratuit

3 objectifs

- Restaurer la confiance
- Transformer les pratiques
- Stimuler l'innovation

2 domaines

- Secteur public
- Secteur privé

I. Le Médiateur des entreprises

Un dispositif de médiation ouvert à tout acteur économique

LE MÉDIATEUR

Ni juge, ni arbitre, ni conciliateur, ni expert, ni « sauveur » mais facilitateur qui :

Est formé, neutre, impartial et indépendant

Applique un processus structuré en toute confidentialité

Contribue à ce que les « médiés », volontaires, trouvent eux-mêmes une solution négociée, satisfaisante, réaliste et pérenne

5 GRANDS PRINCIPES

CONFIDENTIALITÉ

NEUTRALITÉ

INDÉPENDANCE

IMPARTIALITÉ

LOYAUTÉ

1 SPÉCIFICITÉ

GRATUITÉ

3 MODES DE SAISINE

Médiation individuelle : une entreprise entre seule en médiation vis-à-vis d'un client, fournisseur ou service public.

Médiation collective : le médiateur peut intervenir à la demande d'un syndicat ou d'une fédération professionnelle. Il est également possible que plusieurs entreprises rencontrant les mêmes difficultés se groupent pour déposer un dossier de médiation.

Médiation de branche/filière : une branche professionnelle contre une autre branche ou au sein d'une même filière.

Les outils de PREVENTION et DE MEDIATION



OUTILS DE PREVENTION

Charte « relations
fournisseurs responsables »

Label « relations fournisseurs &
achats responsables »

Promotion du Paiement
Fournisseur Anticipé
&
Financement de la commande

Charte e-commerce

Charte en faveur des PME
innovantes



OUTILS DE MEDIATION ET DE FACILITATION

Médiations

Médiations dites
« étendues »

Médiations de filières



LES RESSOURCES

Site RFAR

DCE cahier des
charges PFA

Guides commande
publique

Nombreux liens et autres
documents accessibles
gratuitement

Différentes formes d'affacturage dont...

Le paiement fournisseur anticipé (dit affacturage inversé) :

- vous êtes fournisseur ; **vous recevez sans délai, dès l'émission de votre facture, le paiement de celle-ci.** * *Mis en place par l'acheteur pour payer les factures de ses fournisseurs de façon anticipée grâce à l'intervention d'un établissement financier (factor)*

Le financement de commandes, garanti par l'Etat :

- **vous acceptez une commande ferme et avez souscrit un contrat d'affacturage « augmenté » avec un établissement financier (factor) : vous gagnez plusieurs semaines de trésorerie.** * *Le factor avance la mise à disposition des fonds pour que son client les obtienne dès le moment où il accepte une commande ferme.*



M. Marc ARNOLD

Project Manager SCF (Supply chain Financing), entreprise Orange

Le Paiement fournisseur anticipé

Pour qui ?

- **L'affacturage s'adresse à toutes les entreprises qui travaillent elles-mêmes avec des entreprises ou des organismes publics** (de la TPE à la grande entreprise dont des multinationales) et **quel que soit le secteur d'activité**, qu'elles soient exportatrices ou pas.

Quels enjeux pour les entreprises ?

- Le **financement du besoin en fonds de roulement et le paiement des factures** sécurisent le poste clients : cette solution permet notamment le financement rapide des créances cédées à la société d'affacturage et la réduction des coûts et des risques liés aux délais de recouvrement et aux impayées de factures.

Quand y recourir ?

- **En phase de démarrage** : le financement des créances de l'entreprise par une société d'affacturage peut **pallier** une insuffisance de fonds propres, de trésorerie et de crédits bancaires.
- **En phase de maturité** : pour **se prémunir** contre les défaillances des clients, pour **se libérer** des tâches administratives ou encore **financer sa croissance**.

Source : AFS, Affacturage en 10 points : <https://www.asf-france.com/publications/affacturage-10-questions-10-reponses-2/>



LE PAIEMENT FOURNISSEUR ANTICIPE (dit affacturage inversé) chez ORANGE

PROJECTION D'UNE VIDEO

**L'affacturage inversé collaboratif proposé à
ses fournisseurs par l'entreprise Orange**

Introduction au Programme SCF



Structure simple

- ✓ SCF (Supply Chain Finance) : Plateforme web, outil de suivi du poste client Orange
- ✓ Orange délègue sa chaîne de paiement à Société Générale Factoring (filiale du groupe Société Générale)
- ✓ Société Générale Factoring achète sans recours les créances du fournisseur sur Orange :
 - ✓ option 0 : à la date d'échéance des factures à leur prix nominal (pas de coût pour le fournisseur)
 - ✓ option 1 : avant l'échéance initiale, sur demande du fournisseur (coût de portage supporté par lui)



Principaux bénéfices pour le fournisseur

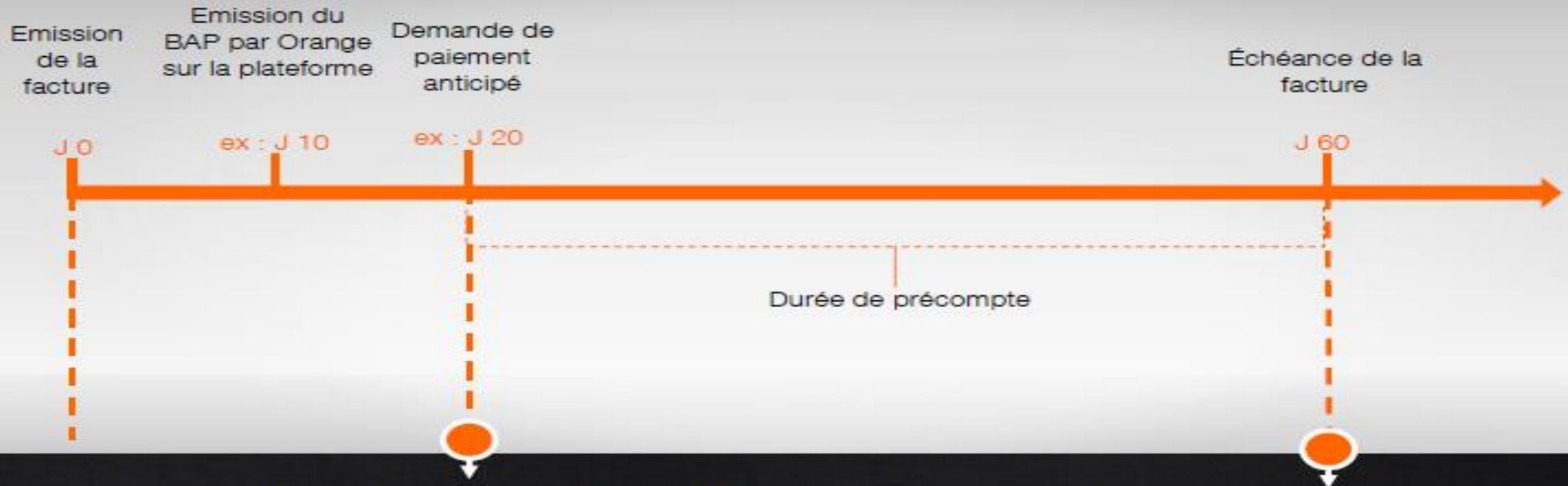
- ✓ Solution en ligne de suivi du poste client Orange permettant un accès simple et rapide aux factures validées par Orange
- ✓ Accès à des sources de financement à des conditions compétitives
- ✓ Possibilité de déconsolider les créances (garantie de paiement)
- ✓ Renforcement du partenariat avec Orange
- ✓ Prévisibilité des règlements : soit à la date d'échéance initiale, soit par paiement anticipé
- ✓ Sans risques



Flux de la transaction



Séquencement d'une facture "bonne à payer" (BAP)



Option 1 : à sa convenance, le fournisseur peut demander un paiement anticipé de la facture avant son échéance => le fournisseur supporte le coût du paiement anticipé calculé sur la durée de précompte



Option 0 : sans action du fournisseur, l'échéance de paiement prévaut ; la facture est réglée au fournisseur par Société Générale Factoring à son montant nominal => pas de coût pour le fournisseur

Orange règle la facture à Société Générale Factoring à son échéance

Mise en place du Programme SCF



Documentation juridique simple

- ✓ Contrat à signer par Orange et Société Générale Factoring, précisant les conditions de mise en place du programme SCF
- ✓ Convention de services simple à signer par le fournisseur et Société Générale Factoring, précisant les conditions d'accès à la plateforme et de mobilisation des créances
 - Permet au fournisseur d'obtenir un traitement déconsolidant des créances (soumis à la validation des commissaires aux comptes du fournisseur)



Processus d'enrôlement fluide

- ✓ Pas d'obligation d'ouvrir un compte à la Société Générale
- ✓ Connection à la plateforme SCF via Internet, pas de développement SI
- ✓ Sans impact sur les contrats d'achats
- ✓ Sans impact sur le processus de facturation
- ✓ Source de financement / déconsolidation complémentaire
- ✓ Pas de frais d'entrée ou de sortie, ni de coûts relatifs à l'utilisation de la plateforme



Notre partenaire

- ✓ Société Générale Factoring filiale à 100% du groupe Société Générale
- ✓ 1er factor européen certifié ISO 9001 & ISO 14001
- ✓ 5000 clients, 10000 fournisseurs font confiance à SGF
- ✓ Société Générale Factoring exécute le programme via une plateforme web développée en interne. Les factures y sont approuvées et traitées automatiquement. La mobilisation à la demande peut être automatisée

Annexe I – Sélection de copies d'écrans de la plateforme



Copies d'écrans correspondant à une demande de financement / historique des paiements

Financement

Subsidière: 944 - MANDRICO SAS
Date de jour: 12/11/2018
Date de Financement: 12/11/2018
Disponibilité: 64 654,19 EUR

Montant des documents: 0,00
Montant des intérêts: 0,00
Montant de la demande de Financement: 0,00

Selection client	Etat	N° Financement	Montant	Devise	Intérêt	Date Financ	Expirabilité	Document	N° Act. client
00	🟢	940716	391,87	EUR	0,00	24/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007931
00	🟢	940714	393,38	EUR	0,00	18/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007934
00	🟢	940717	379,38	EUR	0,00	24/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007937
00	🟢	940718	474,49	EUR	0,75	24/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007941
00	🟢	940719	479,38	EUR	0,96	18/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007944
00	🟢	940720	594,13	EUR	1,30	24/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007942
00	🟢	940721	627,90	EUR	1,11	24/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007946
00	🟢	940722	774,40	EUR	1,37	30/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007943
00	🟢	940723	2 492,30	EUR	0,99	18/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007935
00	🟢	940724	4 104,30	EUR	1,11	18/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90007940
00	🟢	940725	12 043,30	EUR	0,29	18/10/2018	31/10/2018	Peur Peur Mises	90008040
00	🟢	940726	342,39	EUR	0,00	24/10/2018	30/11/2018	Peur Peur Mises	90007945
00	🟢	940727	342,39	EUR	0,00	12/10/2018	30/11/2018	Peur Peur Mises	90007936
00	🟢	940728	4 407,30	EUR	1,37	18/10/2018	30/11/2018	Peur Peur Mises	90007933
00	🟢	940729	3 371,11	EUR	1,37	21/09/2018	30/11/2018	Peur Peur Mises	90007944
00	🟢	94 349	12 871,37	EUR	1,30	26/10/2018	30/11/2018	Peur Peur Mises	90008074

- ✓ Synthèse des factures disponible pour financement la demande et fenêtre de confirmation de prise en compte de la demande une fois la demande confirmée

Historique des paiements

Etat	Date Transaction	Statut	Montant Net	Devise	Ref. Paiement/Demande	Montant	Intérêt
🟢	13/09/2018	En attente de validation	542,32	EUR	118225	542,32	
🟢	13/09/2018	En attente de validation	3 494,39	EUR	118224	3 494,39	
🟢	07/09/2018	Paiement Achevé	820,44	EUR	5287804021	820,44	
🟢	06/09/2018	En attente de validation	39 921,98	EUR	118222	39 921,98	
🟢	04/09/2018	Financé	18 914,60	EUR	118200	18 914,60	
🟢	04/09/2018	Financé	12 169,57	EUR	118212	12 169,57	
🟢	04/09/2018	Financé	1 225,99	EUR	118214	1 225,99	
🟢	03/09/2018	Paiement Achevé	440,16	EUR	5287804254	440,16	
🟢	03/09/2018	Paiement Achevé	911,21	EUR	9447800084	911,21	
🟢	31/08/2018	Paiement Achevé	234 926,08	EUR	5287804228	234 926,08	
🟢	31/08/2018	Paiement Achevé	752,37	EUR	5287804254	752,37	
🟢	31/08/2018	Paiement Achevé	322,20	EUR	9447800083	322,20	
🟢	29/08/2018	Financé	196 682,12	EUR	118196	197 177,25	
🟢	28/08/2018	Financé	10 119,14	EUR	118190	10 119,79	
🟢	27/08/2018	Financé	2 336,08	EUR	118194	2 344,76	

- ✓ Chaque demande de paiement anticipé est honorée sous 24 à 48H en fonction de l'heure à laquelle elle est validée (cut off : 14H)
- ✓ Historique des paiements effectués/ statut des paiements en cours

Annexe I – Sélection de copies d'écrans de la plateforme



L'option «Rapports» affiche les rapports préprogrammés disponibles – exportable sous Excel

Exporter



Rapports disponibles



Factures
Finançables



Echéancier
Factures BAP par
mois d'échéance



Factures non
échues



Factures
demandées en
financement



Factures
financées ou
demandées en
financement



Factures
financées



Factures payées à
l'échéance



Liste totale des
documents

Annexe II – Bénéfices du programme SCF pour le Fournisseur : exemple chiffré

- ✓ Réception le 15 Mai 2020 par Société Générale Factoring du Bon à Payer Orange sur une facture de **10 000 €** de l'un de ses Fournisseurs et ayant une **échéance au 30 Juin 2020**.
- ✓ **Demande de paiement anticipé** du Fournisseur **le 16 Mai 2020**, soit **45 jours avant l'échéance** de la facture
- ✓ **Coût de portage** (selon formule de précompte Société Générale Factoring) : **2,93 € HT**
 - taux Société Générale Factoring du 16 Mai : EURIBOR 3 M(*) + 0,58 % HT = -0,34% + 0,58% = 0,24% HT
 - Durée de portage : 44 jours
 - Calcul : $(10.000 \times 0,0024 \times 44) / 360 = 2,93 \text{ € HT}$

(*): En cas de calcul de l'EURIBOR 3M majoré de 58bps donnant un résultat négatif, la valeur de l'EURIBOR 3M majoré de 58 bps alors retenue est égale à zéro.

un gain de 44 jours sur la date de paiement d'une facture de 10 000 € coûtera 2,93 € HT au Fournisseur

Annexe III – Interlocuteurs Société Générale Factoring

- ✓ Pour toute question sur la mise en place et le fonctionnement du programme SCF Orange, vous pouvez contacter :

Jay SARMA

Chargée de Développement SCF
Société Générale Factoring
Tél. +33 1 71 89 19 10
jayshree.sarma@socgen.com

Ou

Tél + 33 1 71 89 19 82
contact.scf@socgen.com

Olivier JOUEN

Chargée d'Affaires
Société Générale Factoring
Tél. 01 71 89 11 67
Olivier.jouen@socgen.com

ASF

ASSOCIATION FRANÇAISE
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

M. Grégoire PHELIP

Chargé d'études

LES ADHÉRENTS DE L'ASF

AU CŒUR DE L'ÉCONOMIE RÉELLE

L'ASF représente en France et à Bruxelles
les métiers de financement spécialisé



Les adhérents de l'ASF sont des sociétés de financement, établissements de crédit ou banques spécialisés, entreprises d'investissement, établissements de paiement et établissements de monnaie électronique ayant pour caractéristique commune de proposer des financements spécialisés aux entreprises et aux ménages.

Leurs activités sont régulées et supervisées par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) ou l'Autorité des marchés financiers (AMF).

L'AFFACTURAGE : UN BOUQUET DE SERVICES POUR LE FINANCEMENT COURT TERME DES ENTREPRISES

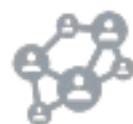
L'AFFACTURAGE S'ADRESSE À L'ENSEMBLE DES ENTREPRISES : DE LA TPE À LA GRANDE ENTREPRISE



Un service financier fondé sur l'achat de créances.



Fourni par des sociétés d'affacturage, établissements spécialisés, réglementés et supervisés.



Ces sociétés d'affacturage ont une connaissance fine des secteurs d'activité dans lesquels sont réalisées les opérations de leurs clients, en France et à l'international.

L'AFFACTURAGE : UN BOUQUET DE SERVICES A DESTINATION DE TOUTES LES ENTREPRISES



Bénéficier d'un financement des besoins de trésorerie des entreprises, de façon alternative ou complémentaire au crédit bancaire classique



Externaliser la gestion du poste clients (gestion des règlements des factures, recouvrement...), pour se concentrer sur le cœur de métier de l'entreprise



Réduire les délais de paiement



Couvrir le risque d'impayés

L'affacturage

POURQUOI MAINTENANT ?

5 raisons de choisir aujourd'hui l'affacturage

- Parce que votre besoin en fonds de roulement, très affecté par la crise, augmente mécaniquement avec la reprise de votre activité.
- Parce que vous avez recommencé à enregistrer des commandes et à facturer, vous pouvez à nouveau vous tourner vers l'affacturage pour financer votre cycle d'exploitation.
- Parce que l'affacturage finance votre activité réelle et est autoliquidatif (pas d'amortissement).
- Parce que certains affactureurs offrent les 2 premiers mois de forfaits pour toute nouvelle souscription.
- Parce que les processus de souscription ont été allégés pour les entreprises.

Réussir sa reprise d'activité avec l'affacturage

Mode d'emploi à destination des chefs d'entreprises

Les affactureurs sont à vos côtés pour vous donner
les clés du redémarrage de votre activité.

ASF

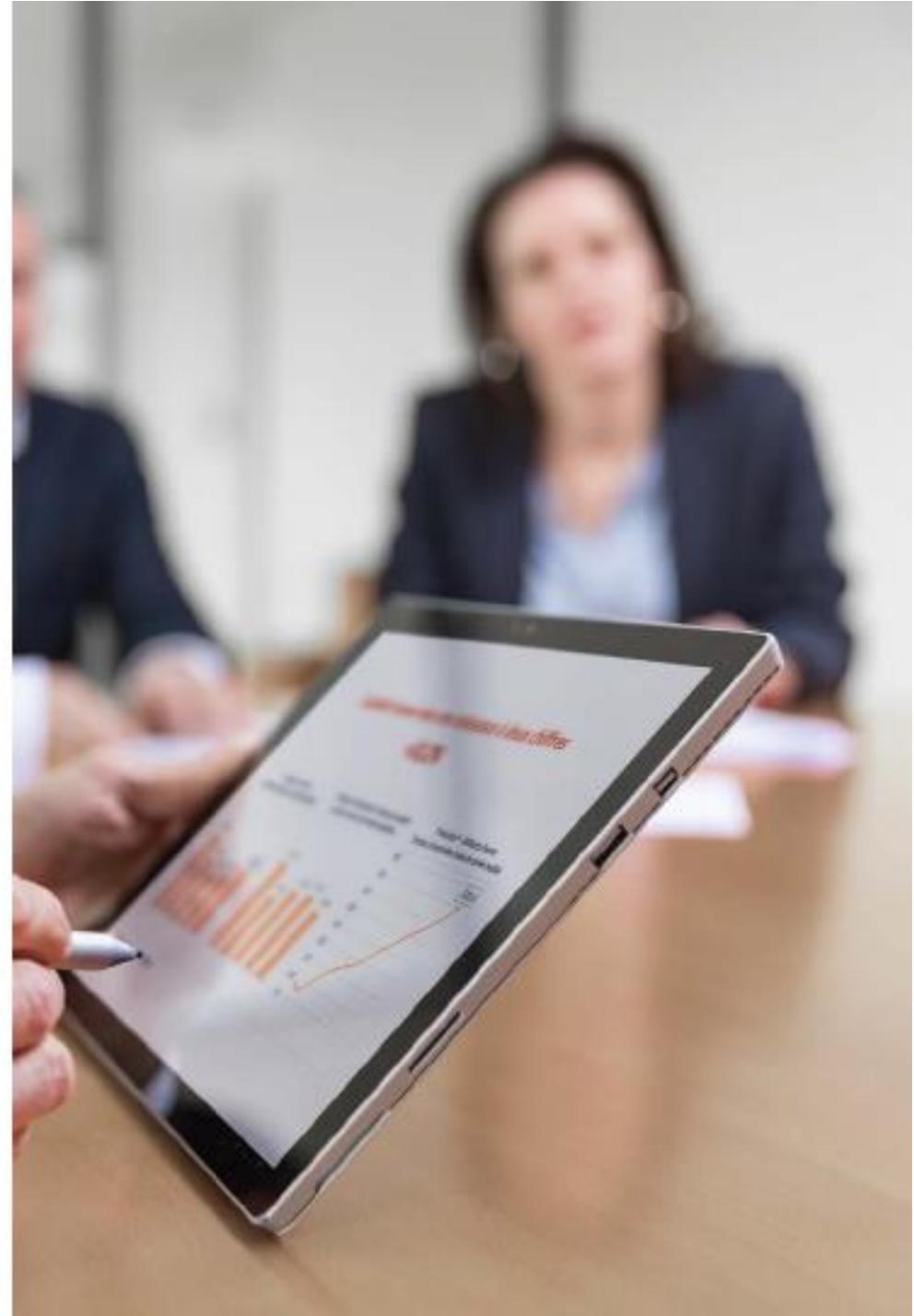
ASSOCIATION FRANÇAISE
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES



LE FINANCEMENT DE COMMANDES GARANTI PAR L'ETAT

LE FINANCEMENT DES COMMANDES : UN DISPOSITIF EXPERIMENTAL

- La profession de l'affacturage, réunie au sein de l'ASF, a proposé dès le printemps 2020 une initiative forte pour favoriser la relance de l'économie.
- C'est un dispositif nouveau, qui n'existe nulle part en Europe.
- Il consiste à financer les commandes des entreprises, en amont des factures.
- Il vient soutenir la trésorerie des entreprises, dont le besoin en fonds de roulement a été très affecté par la période d'atonie de l'activité.
- Il se place en relai du prêt garanti par l'Etat (PGE) et des mesures d'allègement de charges décidées par les pouvoirs publics.
- Par nature plus risqué, ce dispositif bénéficie de la garantie de l'Etat, avec une poche dédiée dans l'enveloppe de 300 milliards d'euros du PGE, et avec le même rôle dévolu à BPI.





LANCEMENT DU DISPOSITIF DE FINANCEMENT DE COMMANDES PAR AFFACTURAGE

Le parlement a adopté en juillet 2020 un amendement du gouvernement élaboré par Bercy en liaison avec les affactureurs, pour renforcer le financement du poste clients des entreprises.

Ce dispositif qui comporte une garantie de l'Etat a été approuvé par la Commission européenne.

La loi a été complétée par deux textes :

- un arrêté d'application qui fixe le cahier des charges des professionnels,
- une Foire Aux Questions pédagogique à destination des clients.

Ce dispositif novateur a été prorogé 2 fois en décembre 2020 et juillet 2021. Il permet la prise en charge des commandes jusqu'au 31 décembre 2021, le financement pouvant s'étendre jusqu'au 30 juin 2022.

Il concerne les entreprises dont l'activité est compatible avec la technique de l'affacturage, cela excluant notamment les entreprises dont les clients sont des particuliers (ces dernières bénéficieront indirectement du dispositif par les facilités octroyées à leurs fournisseurs).

AVANTAGES DU FINANCEMENT DE COMMANDES POUR LES ENTREPRISES

- **le financement des ventes dès la prise de commandes** sans attendre la livraison du bien ou la prestation de service et l'émission des factures correspondantes ;
- **un gain de trésorerie de 45 jours** en moyenne par rapport à l'affacturage classique ;
- **une tarification attractive** ;
- **le financement des besoins en fonds de roulement**, très affectés par la période d'atonie de l'activité, et qui vont mécaniquement augmenter avec la reprise ;
- la possibilité d'honorer ainsi un **plus grand nombre de commandes nouvelles**.



UN ACCÉLÉRATEUR DE CASH POUR LA REPRISE D'ACTIVITÉ



C'EST LE MOMENT

Un dispositif nouveau pensé pour vous

LE GOUVERNEMENT, EN LIAISON AVEC L'ASF, A ADOPTÉ DES MESURES VISANT À RENFORCER LE FINANCEMENT PAR AFFACTURAGE.

CE DISPOSITIF OUVRE DE NOUVEAUX AVANTAGES :



Le financement des ventes dès la prise de commandes sans attendre la livraison et l'émission des factures correspondantes.



EN MOYENNE
45
JOURS DE
TRÉSORERIE EN PLUS
par rapport
à l'affacturage
classique

Un préfinancement bénéficiant de la garantie de l'Etat à hauteur de 70 à 90%.



ENCORE PLUS
DE SÉRÉNITÉ
pour relancer
votre activité

Alors vous aussi, choisissez l'affacturage pour redémarrer rapidement et sereinement votre activité.

LE FINANCEMENT DE COMMANDES : UN DISPOSITIF TARIFAIRE SIMPLE

- La tarification du financement des commandes ne comprend que les deux éléments suivants :
 - 1) une commission hors prime de garantie (exprimée en pourcentage de l'encours financé) correspondant aux coûts de la ressource et aux frais de développement et de gestion de la nouvelle offre pour les factors ;
 - 2) une commission répercutant strictement le coût de la prime de garantie que les factors versent à l'Etat (exprimée en pourcentage de l'autorisation maximum).
- Les factors s'engagent ainsi à ce que les coûts résultant de l'application des deux commissions s'avèrent pour chaque client significativement inférieurs aux coûts du contrat d'affacturage classique avec le même factor.

CONCLUSION

Le financement des commandes permet donc de donner de la fluidité à notre système économique :

- Il bénéficie à tous les acteurs de la chaîne de production de valeur, clients comme fournisseurs,
- Il contribue à consolider le crédit inter-entreprise (700 milliards € en temps d'activité normale) là où c'est nécessaire et à accélérer le redémarrage de l'économie.

Bruno Le Maire a déclaré le 10 juillet 2020 : *« Ce mécanisme de renforcement des financements par affacturage vient compléter les instruments que le Gouvernement met à la disposition des entreprises pour faire face à la crise. Il leur permettra de bénéficier d'un financement dédié dès la prise de commandes, utile pour financer la relance de l'exploitation. C'est une réponse innovante pour aider les entreprises dans la période de reprise d'activité. »*

D'une façon générale, l'affacturage sera un élément clef de stabilisation et de sécurisation du financement de l'économie pendant la crise mais aussi postérieurement lorsque les entreprises devront rembourser ou amortir le PGE.



ECHANGE AVEC LES ENTREPRISES

Deux leviers de financement pour soutenir votre trésorerie : questions posées / réponses apportées

Peut-on imaginer que l'on puisse utiliser les deux dispositifs pour une même commande et une même facture ?

- L'affacturage de la commande n'a jamais réfléchi à la corrélation avec l'affacturage inversé. Techniquement, ce n'est pas impossible.
- Oui, techniquement ce n'est pas impossible.
- Cependant, il y aurait certainement cumul de garanties : garantie du grand comptes qui est à l'origine du partenariat d'un côté et garantie de l'Etat, de l'autre. Je ne vois pas de cas qui justifierait ce cumul.

Je me mets à la place d'une petite entreprise. Je veux utiliser l'un des deux dispositifs. Concrètement, qui j'appelle ? A qui je m'adresse en premier ? Comment je mets en place l'un ou l'autre de ces leviers de financement ?

- Du côté d'Orange, nous insistons auprès de nos acheteurs pour qu'ils le proposent à leurs fournisseurs.
- Il peut également y avoir un fournisseur qui, lors d'un appel d'offres, évoque ses facilités de trésorerie et cela peut être intégré lors de la souscription d'un contrat plus général avec Orange, lorsque le partenariat commence avec un fournisseur. Nous incitons nos acheteurs à le proposer pour pérenniser la relation avec nos fournisseurs.
- Il y a une différence avec l'affacturage classique et le financement de commandes.
- Dans l'affacturage inversé, la porte d'entrée est le débiteur final, l'acheteur.
- Dans l'affacturage classique et le financement de commandes en particulier, le client va souscrire le produit à travers sa relation avec sa banque ou en allant voir un factor directement ou un courtier qui peut aussi le mettre en place.
- Concernant le Paiement fournisseur anticipé, le chef de TPE / PME doit poser la question aux clients. Cela mérite de poser la question aux acheteurs de vos clients. Vous pouvez demander : est-ce que vous proposez ce type de programme, le Paiement fournisseur anticipé car cela peut nous intéresser.
- Certains d'entre vous êtes en capacité de choisir vos clients et donc de choisir celui qui peut vous proposer d'être payé en 48H ou 5 jours maximum.

Deux leviers de financement pour soutenir votre trésorerie : questions posées / réponses apportées

Dès lors, quels seraient les arguments à avancer par la TPE qui va poser la question à ses clients, si le client ne connaît pas ce système ? Quels sont les arguments pour convaincre ?

- Cela dépend de la place que peut avoir ce fournisseur auprès de son client, grand compte ou pas.
- Souvent, c'est expliquer à son acheteur que pour avoir moins de soucis de trésorerie, ne pas trop les aborder et se concentrer sur la qualité du produit ou du service qu'il va apporter, pour être plus en confiance et pour pérenniser la relation dans le temps, il est important que le fournisseur puisse être introduit par le client grand comptes. C'est une relation qui sera d'autant plus saine et sereine tout en garantissant la qualité du produit ou du service.
- D'expérience, plus les fournisseurs sont dans un programme de Paiement fournisseur anticipé, plus longtemps, on les compte parmi nos fournisseurs. La relation est durable. Dans ce cadre, on se focalise moins sur les problèmes de règlement et de trésorerie. On se concentre vraiment sur le produit ou le service.
- Autre argument : le contrat d'affacturage permet une prise en charge de toutes les créances de l'entreprise et un financement qui est tout à fait adapté à l'activité puisque cela « colle » au chiffre d'affaires.

Vous disiez qu'il existe peu de sociétés d'affacturage indépendantes et que les réseaux bancaires classiques le proposent. Une TPE peut-elle retrouver la liste des sociétés d'affacturage sur le site de l'Association française des sociétés financières ?

- Les produits sont commercialisés par les filiales de banques.
- On retrouve les noms des entreprises sur notre site : <https://www.asf-france.com/annuaire-des-adherents/>

Une précision. J'ai parlé de la Médiation des entreprises. S'il devait y avoir un différend important à régler, nous sommes à votre disposition. Il ne faut pas oublier la Médiation du crédit pour des entreprises qui rencontrent des difficultés d'obtention de crédit, elles peuvent saisir ce service qui dépend de la Banque de France : <https://mediateur-credit.banque-france.fr/>

Deux leviers de financement pour soutenir votre trésorerie : questions posées / réponses apportées

Concernant la Médiation des entreprises, faites-vous la médiation entre entreprises et assurances ?

- Notre rôle est la médiation entre acteurs économiques sous l'angle contrat.
- Il y a des médiations éligibles, d'autres, non.
- Cela dépend du type d'assurances. Il faudrait préciser le différend que vous avez avec cette assurance. Sinon, on pourrait vous orienter vers le Médiateur des assurances. Pour certaines filières comme l'électricité, l'URSSAF par exemple, nous passons le relais à des médiateurs conventionnels.
- Vous pouvez nous saisir sur notre site, en précisant le type de litige, mais dans tous les cas, on vous orientera vers le bon médiateur. Cela peut être nous ou le médiateur dédié.

Concernant l'affacturage à la commande et par rapport à l'affacturage, est-ce que la documentation à fournir est plus importante, notamment eu égard au caractère plus risqué de l'opération ou est-ce comparable ?

- C'est comparable. Ce n'est pas très lourd du point de vue « papiers ».
- Pour mettre en place un financement de commande, il faut avoir déjà un contrat d'affacturage. C'est une des clauses à rajouter au contrat mais ce n'est pas beaucoup de papiers à remplir en plus.



ANNEXES

I. Le Médiateur des entreprises

Historique du dispositif

Création de la Médiation inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance : suite aux conclusions des Etats Généraux de l'Industrie, qui ont mis en évidence les effets néfastes d'un déséquilibre dans les relations clients-fournisseurs

Avril 2010

Création de la Médiation des marchés publics : suite aux nouveaux sujets relatifs à la commande publique

Décembre 2012

Extension de la mission à l'innovation pour faciliter la mise sur le marché d'une innovation tout au long de son parcours

Mars 2014

Le Médiateur des entreprises : Pierre Pelouzet est nommé le 14 janvier 2016 par le Président de République et placé auprès du Ministre de l'Economie. Il reprend les missions inter-entreprises et marchés publics

Janvier 2016

Extension de la mission aux domaines non contractuels des relations entre les entreprises et les services publics : art. 36 de la loi ESSOC

Août 2018

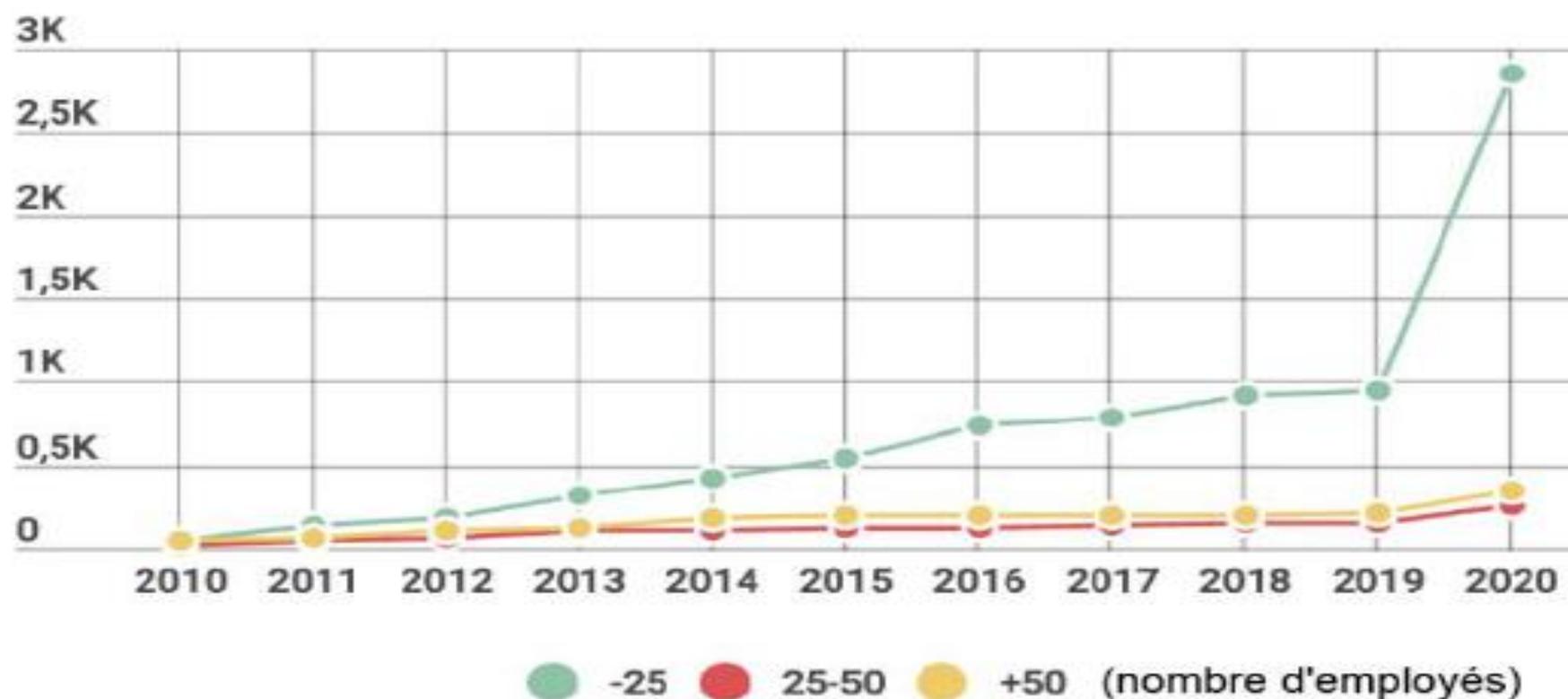
Crise économique due à la COVID 19 : Le Médiateur des entreprises fait partie des dispositifs de secours aux entreprises mis en place par le Ministère de l'Economie, des Finances et de la Relance. Il co-anime un comité de crise sur le crédit inter-entreprises pour assurer le respect des délais de paiement entre partenaires économiques

Mars 2020

I. Le Médiateur des entreprises

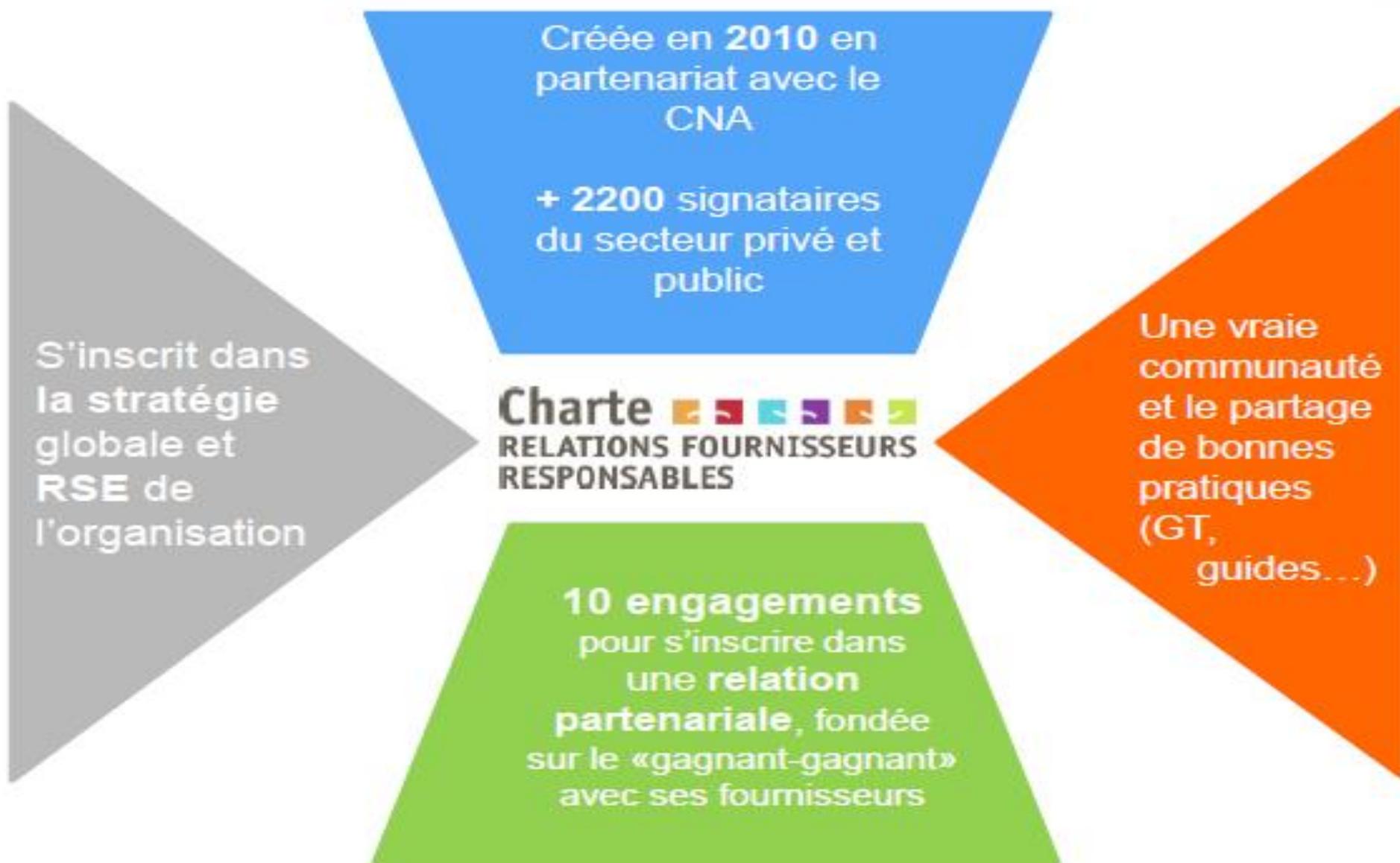
Saisines

Saisines par taille d'entreprises (80% très petites entreprises)



I. Outils de prévention des différends: Charte et Label RFAR

Charte Relations Fournisseurs Responsables



LABEL Relations Fournisseurs & Achats Responsables



ASF

ASSOCIATION FRANÇAISE
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

L'ASF, AU CŒUR DE L'ÉCONOMIE RÉELLE

Les **270** adhérents de l'ASF représentent
8 métiers au service des entreprises
et des ménages et sont
acteurs de la croissance

20% DES CRÉDITS À L'ÉCONOMIE RÉELLE

279 MDS € D'OPÉRATIONS EN COURS

40 000 EMPLOIS

270 ADHÉRENTS

ASF

L'AFFACTURAGE : UNE SUCCESS STORY FRANÇAISE

UNE SOLUTION DE
FINANCEMENT
POUR **33 000**
ENTREPRISES
FRANÇAISES

DONT 90% DE TPE/PME

UNE FORTE
CROISSANCE À
L'INTERNATIONAL

FRANCE : 1ER RANG MONDIAL SUR
L'ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL
DEPUIS 2018

UNE
EXCELLENCE
FRANÇAISE

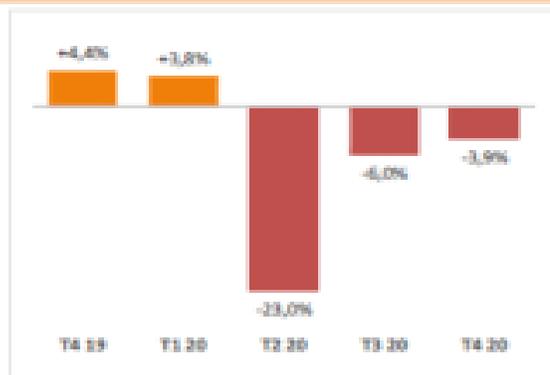
1ER rang européen / 2EME rang mondial
depuis 2018

L'AFFACTURAGE EN 2020 : PREMIÈRE CONTRACTION DE L'ACTIVITÉ DEPUIS ONZE ANS

- En 2020, les factors ont pris en charge **323,6 Mds d'euros** de créances.
- Après dix années consécutives de hausse, l'activité régresse globalement de **-7,5%**, soit un recul plus important qu'en 2009 (-3,6%).

2020
-7,5%
323,6 Mds € de
créances prises en
charge

Montant des créances prises en charge dans le cadre d'un contrat d'affacturage



Variation / Même période année précédente



Variation / Année précédente

ASF

ASSOCIATION FRANÇAISE
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

DES CHIFFRES PERFORMANTS

1^{er}

financement court
terme des entreprises
avec 350 Mds €
de créances achetées
en 2019

45 jours

en moyenne
de trésorerie en plus
grâce au nouveau
préfinancement
de mes commandes

**75
millions**

de créances prises
en charge en 2019

Une excellence
française :
les sociétés
d'affacturage françaises
sont au
2^{ème}
rang mondial.

Une solution de
financement pour
39 000
entreprises françaises

dont 90%
de TPE/PME

17
établissements

tous agréés
et supervisés
en position d'offre



Ensemble Paris Emploi Compétences (EPEC) est une association créée le 1er janvier 2016, par la fusion entre le Plan local pour l’insertion et l’emploi de Paris Nord - Est et la Maison de l’emploi de Paris.

Sous l’égide de l’Etat et de la Ville de Paris, l’EPEC est un acteur des politiques de l’emploi et de l’insertion au service du développement du territoire parisien. Il développe l’accès à l’emploi durable des publics les plus éloignés de l’emploi, contribue au développement local de l’emploi, participe à l’anticipation des mutations économiques. Il vise l’insertion professionnelle et le retour à l’emploi durable des publics, la professionnalisation RH des dirigeants de TPE PME et le développement des compétences de leurs salariés.

En 2021 :

- Points d’accueil, d’information et d’orientation Paris Emploi (10^{ème} et 18^{ème} arrondissements), labellisés Centre associé de la Cité des Métiers Paris Villette
- Pôle clauses sociales de Paris
- Plan local pour l’insertion et l’emploi de Paris
- Organisme intermédiaire du Fonds social européen
- Accueil - Linguistique - Logement - Emploi - Réseaux dans le cadre du Plan Investissement et Compétences pour l’intégration professionnelle des réfugiés
- Projet PIC 100 % Inclusion : 2024 : Toutes championnes, tous champions !
- Soutien au développement économique des disquaires indépendants
- L’école des métiers du vélo de Paris
- Service d’appui RH aux TPE PME parisiennes
- Plateforme parisienne d’appui aux transitions collectives

<http://www.epec.paris/>