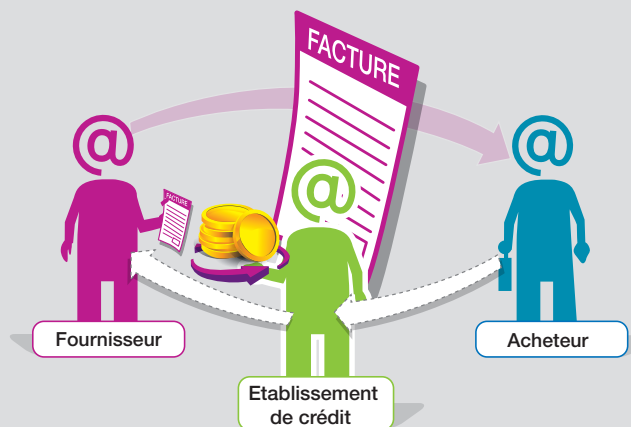




Fédération des
Tiers de Confiance

GUIDE DE LA CESSION ÉLECTRONIQUE DE CRÉANCES

Enjeux et bénéfices pour les Entreprises,
Institutions de Crédit et
leurs fournisseurs de solutions numériques



COLLECTION
LES GUIDES DE LA CONFIANCE
DE LA FNTC

*Par le groupe de travail « créance numérique »
de la Fédération des Tiers de Confiance*

DANS LA COLLECTION LES GUIDES DE LA CONFIANCE DE LA FNTC :

téléchargement : www.fntc.org/publications/les-guides/les-guides-de-la-confiance/

- 


— Guide de la cession électronique de créances (mars 2014)
- 

— Guide de la signature électronique (octobre 2013)
- 

— Vade-mecum juridique de la dématérialisation des documents
6^{ème} édition (octobre 2013)
- 

— Guide de la traçabilité (octobre 2013)
- 

— Guide Normes et Labels de la dématérialisation (octobre 2013)
- 

— Guide l'interopérabilité des coffres-forts électroniques
(mars 2012)
- 

— Le bulletin de paie électronique
(mars 2012)
- 

— Du livret ouvrier au bulletin de paie électronique
(mars 2012)
- 

— Guide du Document Hybride et de la Certification 2D
(nov. 2011)
- 

— Fascicule e-paie « le rôle du bulletin de paie dans la reconstitution de
carrière » (mars 2011)
- 

— Guide du vote électronique, nouvelle édition
(mars 2011)
- 

— Guide de l'archivage électronique et du coffre-fort électronique
(nov. 2010)
- 

— Au-delà de la migration Etebac
(sept. 2010)
- 

— Guide de la Facture électronique
(janv. 2010)
- 

— Du mandat au mandat électronique
(déc. 2009)



SOMMAIRE

p. 9

1. DE QUOI PARLE-T-ON ?

1.1. Introduction : Cession de créances et transition numérique

1.2. La mobilisation des créances commerciales au cœur du financement à court terme des entreprises

1.2.1. Qu'est-ce que l'escompte ?

1.2.2. Qu'est-ce que l'affacturage ?

1.2.3. Qu'est-ce que la cession Dailly ?

1.2.4. Schémas des flux d'affacturage ou des cessions Dailly

1.2.5. Services complémentaires à la cession de créances

1.3. L'environnement économique

1.3.1. Le crédit inter-entreprises

1.3.2. Le délais de paiement (loi LME, directive européenne)

1.3.3. Le financement du crédit inter-entreprises

1.3.4. La place de l'affacturage dans le monde

1.4. Les Enjeux du numérique

1.4.1. La facture électronique

1.4.2. La cession électronique de créances

1.4.3. Le paiement électronique

1.4.4. La dématérialisation accessible à toutes les entreprises

p. 23

2. DÉMATÉRIALISER LA FACTURE ET SA CESSION EN TOUTE SÉCURITÉ

2.1. Le Cadre juridique

2.1.1. Quelques rappels juridiques

2.1.2. Documents à dématérialiser

2.1.3. Les principes de la dématérialisation

2.2. Le Cadre technique

2.2.1. La normalisation des échanges

2.2.2. Les échanges de la cession électronique de créances

2.2.3. Les échanges de factures électroniques

2.3. Conclusion : un système électronique probatoire

p. 39

3. BÉNÉFICES POUR LES DIFFÉRENTS ACTEURS

3.1. Bénéfices pour les Fournisseurs

3.1.1. Bénéfices prévus

3.1.2. Bénéfices perçus sur le terrain

3.2. Bénéfices pour les Acheteurs

3.3. Bénéfices pour les Etablissements financiers

p. 45

4. VERS UNE ADOPTION GÉNÉRALISÉE DE LA CESSION ÉLECTRONIQUE DE CRÉANCES

4.1. La cession électronique de créances fonctionne déjà !

4.1.1. Presque tout existe mais ...

4.1.2. Ce qui fonctionne actuellement ...

4.2. Vers une généralisation

4.2.1. Ce qui est en évolution

4.2.2. Ce que pourrait être la cible

4.2.3. Comment faciliter l'adoption ?

4.2.4. Spécificités de l'adoption dans la sphère publique

p. 51

5. TÉMOIGNAGES DES PARTIES PRENANTES

5.1. Les institutions de crédit et leurs représentants

5.2. Les associations représentatives des entreprises

5.3. Les Experts-Comptables

5.4. Les éditeurs ou opérateurs de services

p. 67

LEXIQUE

© Copyright mars 2014

Le présent document est une oeuvre protégée par les dispositions du code de la propriété Intellectuelle du 1^{er} juillet 1992, notamment par celles relatives à la propriété littéraire et artistique et aux droits d'auteur, ainsi que par toutes les conventions internationales applicables. Ces droits sont la propriété exclusive de la FNTC (Fédération des Tiers de Confiance). La reproduction, la représentation (y compris la publication et la diffusion), intégrale ou partielle, par quelque moyen que ce soit (notamment électronique, mécanique, optique, photocopie, enregistrement informatique), non autorisées préalablement par écrit par la FNTC ou ses ayants droit, sont strictement interdites.

Le code de la propriété intellectuelle n'autorise, aux termes de l'article L.122-5, d'une part, que « les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration : « Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (article L.122-4 du code de la propriété intellectuelle). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée notamment par les articles L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

FÉDÉRATION DES TIERS DE CONFIANCE
19, rue Cognacq-Jay
75007 – Paris
Tel. 01 47 50 00 50
info@fntc.org - www.fntc.org



AVANT-PROPOS

La Cession Electronique de Créances représente un sujet vital pour l'économie, porteur de bénéfices potentiels considérables tant pour les entreprises, que pour le secteur financier. Des bénéfices sans commune mesure avec l'importance perçue du sujet et les coûts de sa mise en œuvre.

Si la Cession Electronique de Créances permettait le financement, ne fut-ce que de 10% de plus de l'encours de factures en attente de paiement - qui est d'environ 500 milliards d'Euros - cela représenterait une injection de 50 milliards d'Euros de liquidité dans le tissu économique français, le tout avec un risque extrêmement limité puisqu'il s'agit d'un financement garanti par des factures émises par les entreprises.

A titre d'illustration, l'affacturage représente moins de 6% du volume total du poste client des entreprises françaises, soit moins de 30 milliards d'Euros.

Le numérique a un rôle majeur à jouer dans la réalisation de ce potentiel, comme le rappelle ci-après le témoignage économique de Philippe Waechter, Directeur de la Recherche Economique de Natixis Asset Management.

La raison d'être de ce guide est de faire connaître ces bénéfices aux différents acteurs et en particulier aux entreprises et aux relais permettant de le faire savoir – publics ou privés, associatifs ou autres.

Les Tiers de Confiance ont un rôle fondamental dans les nouveaux écosystèmes numériques. La FNTC joue pleinement son rôle en favorisant cet espace de confiance et en regroupant les entreprises utilisatrices, les institutions de crédit, les experts, les professions réglementées et les producteurs de solutions et services numériques, pour gagner le défi collectif de la Cession Electronique de Créances.

Jean-Pierre Dousot
Vice-Président, FNTC

Rui Teixeira Guerra
Administrateur, FNTC



PRÉFACE : UNE PERSPECTIVE ÉCONOMIQUE DE LA CESSIION ELECTRONIQUE DE CRÉANCES



Par Philippe Waechter,
Directeur de la Recherche Economique,
Natixis Asset Management.

L'économie a changé de façon spectaculaire au cours des années récentes. Contrairement à ce qui pouvait être observé par le passé, le retour à la croissance ne s'observe plus spontanément. Pour prendre une mesure simple, le niveau d'activité mesuré par le PIB de l'ensemble de la Zone Euro est encore bien inférieur à celui qui était constaté au premier semestre 2008. Pour la France, le niveau est équivalent à celui du premier semestre 2008 à la fin du printemps 2013. Cela indique qu'il a fallu cinq ans pour revenir au niveau d'activité d'avant crise. Un tel décrochage n'avait jamais été observé depuis la seconde guerre mondiale

Cette inertie change forcément le modèle de croissance. Celui dans lequel la France et l'Europe s'engagent aujourd'hui sera différent de celui que l'on pouvait observer jusqu'alors. D'abord parce que la France et l'Europe ont besoin de trouver davantage d'autonomie de croissance. Elles ne peuvent plus attendre comme par le passé que les impulsions nécessaires à sa croissance viennent des Etats-Unis ou de la Chine. On observe que l'un et l'autre de ces pays sont en mutation. Aux Etats-Unis, la reprise est modérée depuis 2009 sans accélération brutale contrairement à ce qui avait pu être observé dans le passé après une récession longue et profonde. Les américains restaurent progressivement leur capacité à croître en se concentrant sur leur situation interne. En Chine, le basculement vers un modèle davantage centré sur la consommation implique une allocation de ressources qui n'est plus basé principalement sur les exportations et l'investissement. En conséquence, on ne peut pas spontanément attendre un effet d'entraînement fort de la part de la Chine.

L'Europe et la France doivent trouver une source de croissance plus autonome et cela doit passer par une série de réformes structurelles. Celles-ci doivent permettre davantage de flexibilité et de concurrence pour permettre aux économies européennes de s'ajuster à des conditions changeantes. L'Europe a des atouts dans la compétition mondiale mais elle doit adapter ses règles et son fonctionnement à une concurrence internationale forte. Les pays émergents ont pris un poids qu'ils n'avaient pas dans un passé récent. Cette dynamique va continuer même si en cet automne 2013 ils sont pour nombre d'entre eux dans une position inconfortable. Mais cela ne durera pas et très vite beaucoup reviendront avec des ambitions auxquelles il faudra faire face.

Dans ces conditions les entreprises devront être encore plus vigilantes afin d'être en capacité de disposer de marges de manœuvre. En effet, dans un environnement fluctuant dans un cadre affecté par des changements technologiques majeurs, les entreprises doivent pouvoir modifier rapidement leur stratégie et leur façon de faire. L'enjeu des prochaines années se portera sur ce point : comment intégrer de nouvelles pratiques, de nouvelles technologies, pour rester concurrentiel ?



Dans le fonctionnement de l'entreprise, outre les décisions sur le processus technologique qui conditionnera son efficacité technique et concurrentielle, il est possible de gagner des marges de manœuvre en gérant au mieux les facteurs relatifs au poste client. Il faut pouvoir ici réduire l'incertitude et les délais de paiements. C'est une question qui a été abordée de longue date par le législateur afin de faciliter la gestion des entreprises. La loi LME de 2008 avait parmi ses objectifs d'améliorer le fonctionnement du crédit inter-entreprises notamment en voulant réduire les délais de paiement.

Pour prendre une mesure de l'importance de ces crédits et du risque pris par les entreprises on relèvera, en suivant un rapport de l'Inspection Générale des Finances, qu'à la fin de l'année 2011 leur montant était de l'ordre de 600 Mds€ soit environ 30% du PIB. Cela est considérable et conditionne le comportement des entreprises car outre cette trésorerie manquante, il existe un risque de ne pas être payé puisqu'une entreprise n'a pas forcément toute l'information lui donnant la capacité de jauger la solvabilité de son client ni les moyens de faire pression en cas de difficultés.

Un volet de ce crédit inter-entreprises est qu'il porte sur un délai court mais qui peut néanmoins être pénalisant pour le détenteur de la créance. De ce point de vue la loi LME de 2008 a œuvré dans le prolongement des efforts qui ont été faits ces dernières années afin de réduire ses délais de paiements de façon significative. Cela a bien fonctionné puisque selon ce même rapport de l'Inspection Générale des Finances, les délais de paiements seraient désormais proches de ceux de la moyenne européenne. Mais en 2012, du fait de la dégradation de la conjoncture, on a à nouveau observé une augmentation de ces délais fragilisant à nouveau le détenteur de la créance. En d'autres termes, outre la loi et ces contraintes, la gestion des délais de paiement est soumise aux aléas de la conjoncture, ce qui peut fragiliser l'entreprise.

La problématique est donc double:

- 1 - la conjoncture et l'environnement économique et technologique obligent les entreprises à disposer de capacités d'adaptation fortes. Il faut être capable de s'ajuster à une situation qui change de façon permanente. Cet aspect macroéconomique est au-delà du marché spécifique de l'entreprise mais a une incidence majeure sur celle-ci. Il faut être capable de réagir rapidement car la concurrence est rude et clairement dans les années qui viennent il y a peu de chance qu'elle s'estompe.
- 2 - Dans le même temps, au-delà de ses choix de production, l'entreprise doit gérer sa trésorerie et ses délais de paiements. Le législateur a de longue date aidé les entreprises à réduire le risque et les délais de paiements par des procédures d'escompte et d'affacturage (l'opération la plus connue est l'escompte Daily).

Cependant il est possible d'aller plus loin en réduisant encore davantage les risques sur la trésorerie, l'incertitude sur le paiement et sur les délais. L'affacturage est une solution majeure aujourd'hui car l'entreprise qui le met en place se substitue à l'entreprise créancière. Cela permet de réduire l'incertitude et les délais de paiements car la société d'affacturage se positionne entre le client et le créancier dissociant ainsi les deux. Dans le contexte global plus incertain évoqué en introduction, ces facteurs permettent une meilleure gestion du risque et du délai de paiement pour l'entreprise.

La solution proposée dans cet ouvrage est d'accélérer encore le recouvrement de la créance en utilisant les outils de transmission d'information les plus modernes tout en réduisant davantage le risque, notamment sur la manipulation des créances papier.

L'objectif très facilement partagé par tous est celui d'une situation où très rapidement la créance n'est plus portée directement par l'entreprise mais par le factor. Le gain de trésorerie pour l'entreprise lui permet de faire face plus rapidement à son environnement immédiat. Pour ce faire, la mise en place de réseaux ou des lignes dédiés permet de transférer encore plus rapidement et en toute sécurité les créances disponibles dans la trésorerie d'une entreprise. L'objectif est que dans un monde qui évolue très rapidement, où l'obsolescence est un facteur d'inquiétude, il est nécessaire d'aller vite dans la gestion des opérations financières.

L'environnement économique reste incertain. En conséquence, les entreprises doivent être capables de s'adapter très rapidement afin de conserver leur part de marché et saisir des opportunités. La cession électronique de créances permet simplement mais sûrement de donner à l'entreprise des marges de manœuvre qui lui seront précieuses. Car l'important, c'est la conquête d'un marché et la capacité à créer de la valeur. La trésorerie ne doit être qu'un moyen et ne doit en aucun cas être une contrainte pour le développement de l'entreprise. Il faut donc faire des choix mais aller vite dans la gestion de sa trésorerie afin de ne pas être dépendant d'éléments non maîtrisés car non dépendant de l'entreprise. Si cette dernière partie peut être prise en charge à l'extérieur et de façon très rapide, alors cela permet de remettre l'entreprise et ses choix stratégiques au centre des préoccupations des chefs d'entreprise. L'enjeu pour la France de demain est là.

DE QUOI PARLE-TON ?

- p. 10 1.1. Introduction : Cession de créances et transition numérique
- p. 11 1.2. La mobilisation des créances commerciales au cœur du financement à court terme des entreprises
- 1.2.1. Qu'est-ce que l'escompte ?
 - 1.2.2. Qu'est-ce que l'affacturage ?
 - 1.2.3. Qu'est-ce que la cession Dailly ?
 - 1.2.4. Schémas des flux d'affacturage ou des cessions Dailly
 - 1.2.5. Services complémentaires à la cession de créances
- p. 14 1.3. L'environnement économique
- 1.3.1. Le crédit inter-entreprises
 - 1.3.2. Le délais de paiement (loi LME, directive européenne)
 - 1.3.3. Le financement du crédit inter-entreprises
 - 1.3.4. La place de l'affacturage dans le monde
- p.18 1.4. Les Enjeux du numérique
- 1.4.1. La facture électronique
 - 1.4.2. La cession électronique de créances
 - 1.4.3. Le paiement électronique
 - 1.4.4. La dématérialisation accessible à toutes les entreprises

Guide de la cession électronique de créances applicable aux relations entre les Entreprises, Institutions de Crédit et leurs fournisseurs de solutions numériques

1. DE QUOI PARLE-T-ON ?

1.1. Introduction : Cession de créances et transition numérique

Le décalage entre le règlement des dépenses et l'encaissement des recettes peut entraîner des tensions de trésorerie pour l'entreprise, indépendamment de ses performances. Dans certains secteurs d'activité, les entreprises sont obligées, pour vendre leurs produits, d'accorder de longs délais de paiement alors qu'elles-mêmes doivent souvent régler leurs fournisseurs très rapidement.

Pour faire face à de telles situations, les institutions de crédit proposent aux entreprises différentes solutions de financement de leur poste client. Ces solutions s'appuient notamment sur la mobilisation de leurs créances commerciales. En complément, ces institutions peuvent délivrer de l'assurance-crédit.

La cession de créances commerciales, initialement constituée d'échanges au format papier, évolue vers un mode d'échange dématérialisé d'images ou de données correspondant à des pièces juridiques (bordereaux de cession, subrogations, mandats, notifications de créances).

L'usage actuel qui combine les transmissions papier et électroniques est un mode hybride et transitoire dans l'évolution vers la cession électronique de créances.

Dans le contexte du développement de la facture électronique et de la dématérialisation des transactions de financement, des nouvelles règles, normes et pratiques se développent. Cette transition vers le numérique est impulsée par un ensemble diversifié d'acteurs du monde économique : les entreprises, les banques, les sociétés d'affacturage et les assureurs-crédit, les administrations, les éditeurs de logiciels.

Le cadre législatif & réglementaire, les normes, les modes d'échanges entre entreprises et institutions de crédit, les applications commerciales des éditeurs de logiciels, sont autant d'éléments qui contribuent à une simplification et une meilleure efficacité des processus pour les entreprises.

Pour les petites et moyennes entreprises, pour lesquelles le financement du poste client est vital, un des enjeux fondamentaux réside dans la mise en place et l'appropriation des nouveaux procédés de financement, notamment la cession numérique de créances.

Pour autant, il est important que tous les acteurs de cette mutation convergent vers des bonnes pratiques, homogènes et partagées par le plus grand nombre.



1.2. La mobilisation des créances commerciales au cœur du financement à court terme des entreprises

Les créances commerciales concernées sont limitées aux créances entre entreprises (Business to business : BtoB) ou à celles que des entreprises détiennent sur des Administrations (Business to Administration : BtoA).

La mobilisation de créances professionnelles (notamment de créances commerciales) peut prendre trois formes: l'escompte, l'affacturage ou la cession Dailly.

1.2.1. Qu'est-ce que l'escompte ?

L'escompte est une opération de crédit qui permet à l'entreprise de financer ses décalages de trésorerie en remettant à sa Banque les effets de commerce transmis par ses clients. La Banque, en contrepartie de l'effet reçu (lettre de change ou billet à ordre papier ou dématérialisé), avance le montant de l'effet diminué des intérêts et des commissions. Dans ce cas l'entreprise, supporte le risque final. En effet, si l'effet est impayé à l'échéance, la Banque débitera le compte de l'entreprise du montant de l'effet.

1.2.2. Qu'est-ce que l'affacturage ?

L'opération d'affacturage ou de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire (exemple : une facture) à une société d'affacturage (appelée le factor) qui se charge en tant que titulaire d'en opérer le recouvrement. Le risque d'impayés peut être supporté par le factor (affacturage « sans Recours ») ou par le client (affacturage « avec Recours »).

Le client du factor peut demander tout ou partie du financement des créances transférées.

L'affacturage fait intervenir trois acteurs :

- **Le fournisseur**, client de la société d'affacturage, qui s'engage à transférer au factor les créances dont il est titulaire dès la facturation.
- **La société d'affacturage**, qui achète les créances transférées par voie de subrogation conventionnelle ou par cession Dailly et qui fournit au client tout ou partie des services suivants : financement, garantie contre le risque d'impayé, gestion du poste-client. Dans le cas de la subrogation, le client subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie des services rendus, le factor perçoit une rémunération sous forme de commissions.
- **Le client facturé** qui s'acquitte du paiement, soit auprès du factor (affacturage classique), soit auprès de son fournisseur (affacturage en gestion déléguée, confidentiel ou non). Dans le cas de la gestion déléguée confidentielle, le client n'a pas connaissance de l'existence d'un contrat d'affacturage.

1.2.3. Qu'est-ce que la cession Dailly ?

La cession Dailly (ou « mobilisation Dailly ») est un mécanisme d'affacturage également utilisé par les banques, permettant à l'entreprise (le **cédant**) d'obtenir un financement (ouverture d'une ligne de crédit) auprès d'un établissement de crédit (le **cessionnaire**) en contrepartie des créances cédées à titre de garantie ou d'escompte. L'établissement de

crédit est rémunéré par les intérêts perçus sur l'encours de crédit.

Cette cession nécessite la remise à l'établissement de crédit cessionnaire d'un simple bordereau daté par le cessionnaire et signé par le cédant, comportant un certain nombre de mentions obligatoires :

- la mention « acte de cession de créances professionnelles soumis aux dispositions des articles L.313-23 à L313-34 du Code monétaire et financier ;
- le nom ou la raison sociale de l'établissement de crédit cessionnaire ;
- la désignation ou l'individualisation des créances cédées : identification du débiteur, lieu du paiement, montant des créances et date de l'échéance s'il y a lieu.

La cession Dailly permet d'obtenir le financement dès l'émission de la facture.

Deux possibilités :

- Soit l'établissement de crédit laisse au cédant le soin de recouvrer les créances cédées, dans le cadre d'un mandat qui prévoit le reversement à son profit des sommes correspondantes ;
- Soit l'établissement de crédit encaisse directement les créances cédées. Dans ce cas, le cédant domicilie sur un compte dédié les factures objet de la cession.

1.2.4. Schémas des flux d'affacturage ou des cessions Dailly

Schéma n°1 : Affacturage classique, avec règlement du client auprès du factor

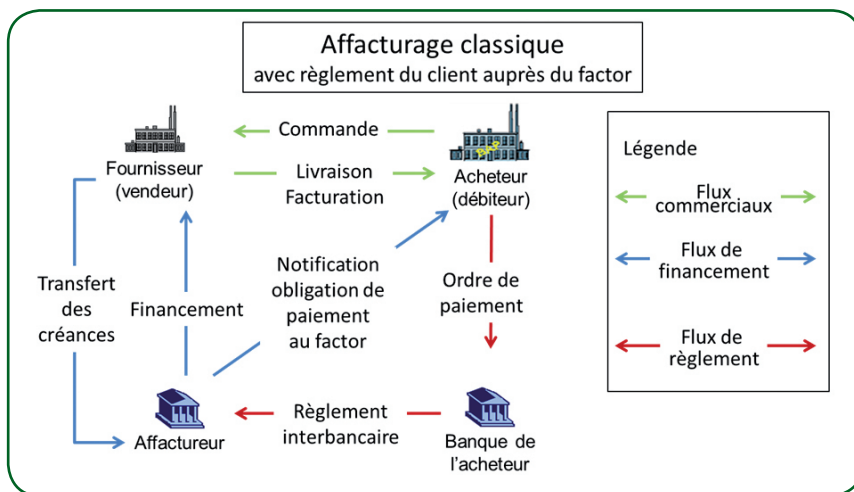
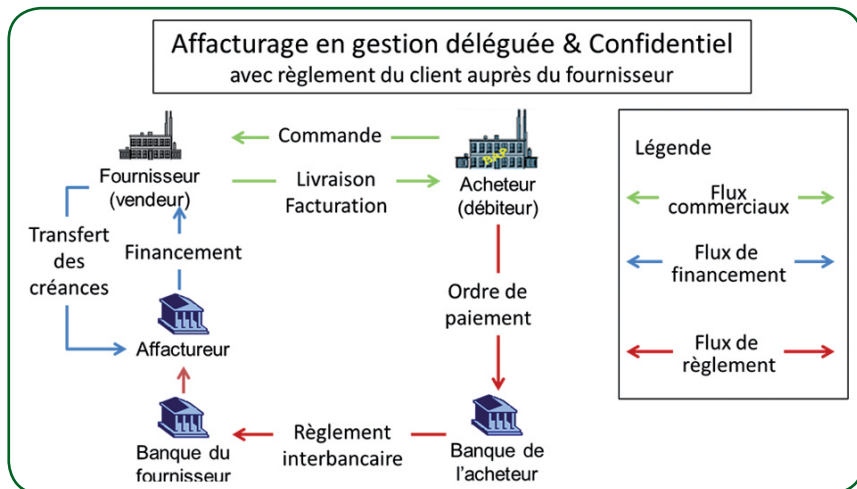




Schéma n°2 : Affacturation en gestion déléguée & Confidentiel, avec règlement du client auprès du fournisseur



1.2.5. Services complémentaires à la cession de créances

La cession de créances comme mode de financement est fréquemment accompagnée de services complémentaires qui interviennent sur la gestion des risques ou sur la gestion des processus opérationnels autour de la vie de la facture.

Le recouvrement

Lors de la cession de créance, une entreprise cède une facture à un établissement de crédit, qui sera payé à l'échéance de la facture. Il se peut cependant que le débiteur ne respecte pas le délai de paiement prévu.

Le recouvrement du paiement de la facture est alors nécessaire, dans l'intérêt de l'établissement de crédit et/ou de l'entreprise qui a cédé la facture. Le recouvrement peut prendre la forme d'un service réalisé par l'établissement de crédit, ou être réalisé par l'entreprise qui a émis la facture à l'origine.

L'assurance-crédit

L'assurance-crédit est une forme d'assurance qui garantit les entreprises contre les défauts de paiement de leurs clients. Elle intervient lorsque le recouvrement n'aboutit pas au paiement de la facture.

Cette garantie peut être souscrite par le fournisseur auprès d'un assureur ou faire partie des prestations du contrat d'affacturation.

1.3. L' environnement économique

1.3.1. Le crédit inter-entreprises

Le crédit inter-entreprises représente, en France, en 2010, environ 500 Mds€ (entreprises non-financières). Il est supporté par les fournisseurs vis-à-vis de leurs clientèles d'entreprises ou d'administrations auxquels ceux-ci accordent des délais de règlement de leurs factures.

Ce crédit inter-entreprises lorsqu'il est supporté par une entreprise « vendeur » doit être financé par celle-ci. Il s'agit alors pour celle-ci, soit d'avoir les capitaux propres, soit d'avoir recours à de la dette financière, le plus souvent sous la forme de crédit à court terme, découvert en compte ou crédit de trésorerie.

Pour une entreprise, ce qui est véritablement significatif, c'est le solde commercial, c'est-à-dire la différence « encours clients – encours fournisseurs » rapporté au chiffre d'affaires annuel, pour que le résultat soit exprimé en jours.

**« Le crédit
Inter-entreprises
en France
représente
environ 500
milliards d'Euros
d'encours.
Il est supporté par
l'ensemble des
fournisseurs »**

Les entreprises sont relativement inégales à cet égard :

- Les entreprises qui vendent majoritairement aux particuliers qui paient comptant ont un solde commercial négatif et sont donc favorisées.
- Les petites entreprises qui vendent aux grandes entreprises sont souvent défavorisées ; d'autant plus que le rapport de force (de négociation) est en faveur de l'acheteur et de la grande entreprise.

1.3.2. Le délais de paiement (loi LME, directive européenne)

Le législateur a souhaité jouer un rôle de régulateur du marché, en particulier des relations client-fournisseur, et pour cela s'est intéressé à définir des règles encadrant les délais de paiement.

En France, une initiative forte est intervenue en 2008, avec La loi de Modernisation de l'Economie (LME du 4 août 2008) qui a - en son article 21 - modéré les délais de paiement applicables par les entreprises dans le cadre de leurs conventions d'achat ou de vente.

En Europe, une directive, transposée par la majorité des Etats membres, vient également encadrer les délais de paiement.

Globalement, de façon macroscopique, les délais de paiement tendent à être limités à environ 60 jours, tant en France qu'en Europe, et sont limités à 30 jours dans un certain nombre de cas en France :

- délai supplétif
- délai dans le secteur du transport
- délai pour les produits frais
- délai pour l'achat public : Etat et Collectivités territoriales, hors EPS (50 jours)



Au-delà des délais de paiement, le législateur s'intéresse également aux retards de paiement qui sont également à supporter par le vendeur. En moyenne, ces retards représentent environ 12 jours en France. Il y a donc lieu de les limiter également par :

- des intérêts de retard
- des pénalités par facture à recouvrer

Évolution des délais de paiement des entreprises

Tableau 6

**Maturité moyenne des créances des entreprises et retards de paiement
(2009-2011)**

	2009	2010	2011
European Payment Index	150	150	148
Part des créances supérieures à 90 jours (en %)	22	20	19
Délai effectif moyen de paiement (en jours)			
Particuliers	43	43	41
Entreprises	63	59	59
Services publics	70	65	64
Retard moyen de paiement (en jours)			
Particuliers	19	14	16
Entreprises	18	18	18
Services publics	22	22	20

Source : Intrum Justitia, European Payment Index

3 Pour plus de détails sur les organismes cités et les contributeurs au rapport, cf. annexes 2 et 3

Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement | Exercice 2011

Sources : BDF, l'observatoire des délais de paiement (2011)

1.3.3. Le financement du crédit inter-entreprises

Pour financer le crédit inter-entreprises, l'entreprise peut faire appel à ses actionnaires et/ou aux institutions de crédit. Le plus souvent, le financement bancaire vient suppléer aux capitaux propres de l'entreprise.

Les institutions de crédit (banques, sociétés d'affacturage) proposent une gamme de financements à court terme (cf. tableau ci-dessous), parmi lesquels, on peut citer :

- Le découvert bancaire,
- L'Escompte des effets de commerce (billets à ordre ou traites),
- L'affacturage,
- La Dailly (cession de créances professionnelles, utilisée également en affacturage)

Depuis une vingtaine d'années, l'affacturage connaît un formidable essor au détriment de l'escompte - du fait de la diminution des effets de commerce - et de la Dailly, en raison du formalisme de cette procédure introduite en 1981 en France.

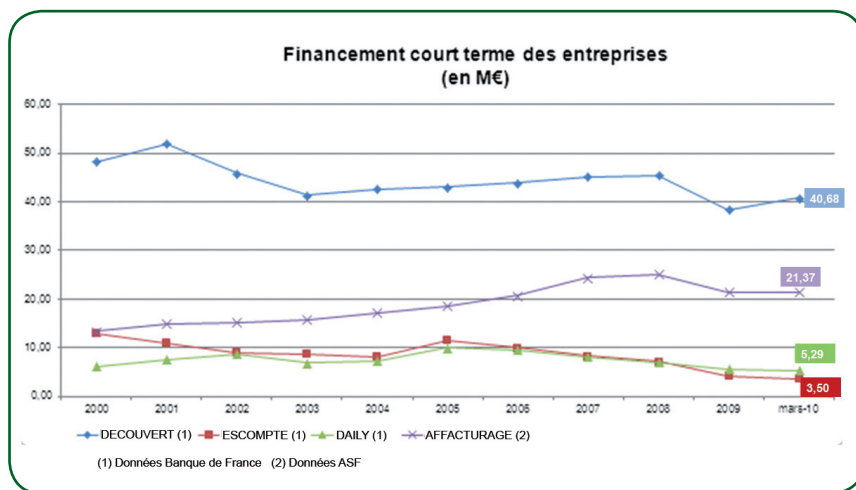
L'affacturage a su industrialiser la mobilisation de créances commerciales et de ce fait a pu proposer aux entreprises des prestations de financement et de services à des coûts concurrentiels, tirés principalement par les économies d'échelle réalisées grâce à la forte croissance des volumes gérés.

Malgré ses nombreux avantages, des barrières à l'adoption demeurent et son volume ne représente encore qu'une fraction – environ 5% – du crédit inter-entreprises. Il est encore peu utilisé par les petites entreprises.

La cession de créances (Affacturage et Daily) totalise un encours moyen de 26 Mds€, soit environ 5% du crédit inter-entreprises

Le découvert en compte a réussi à conserver sa première place, du fait de sa simplicité et de sa rapidité de mise en œuvre. Toutefois, son inconvénient réside dans son montant limité et dans la remise en question possible de la ligne de découvert accordée par la banque, lorsque la situation financière de l'entreprise se dégrade.

Modes de financement, évolution, toutes les entreprises

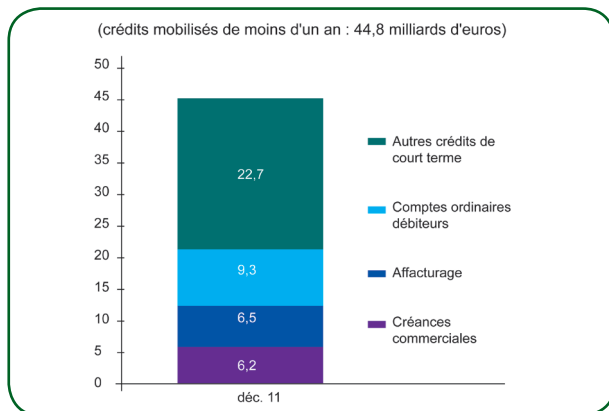


Source ASF (chiffres mars 2010)



Un zoom sur les modes de financement des PME démontre le moindre usage de l'affacturage par celles-ci, ce qui suggère que les barrières à l'adoption y sont plus significatives.

Composantes du Crédit à moins d'un an pour les PME

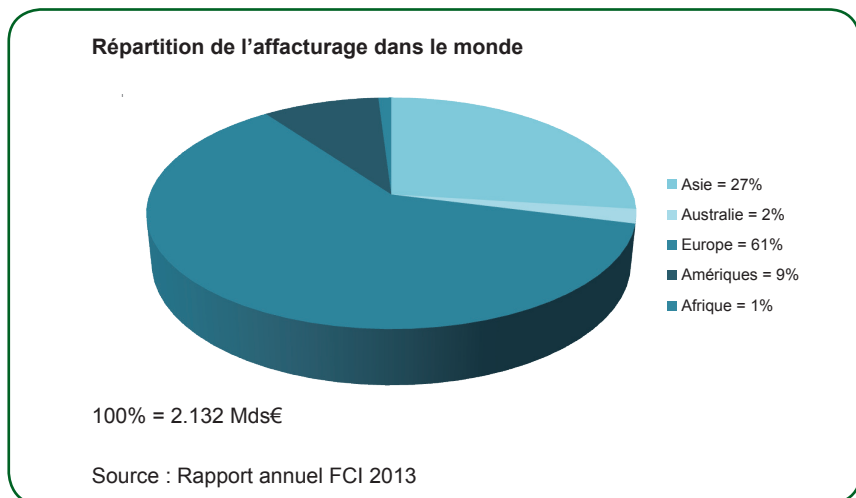


Source : Banque de France, Direction des entreprises (chiffres décembre 2011)

1.3.4. La place de l'affacturage dans le monde

L'Europe est le principal marché de l'affacturage, cependant l'Asie a également adopté l'affacturage, notamment la Chine, où celui-ci progresse rapidement.

En 2012, le marché mondial de l'affacturage représente 2.132 Mds€ de créances prises en charge par les factors, soit plus que le PIB de la France.

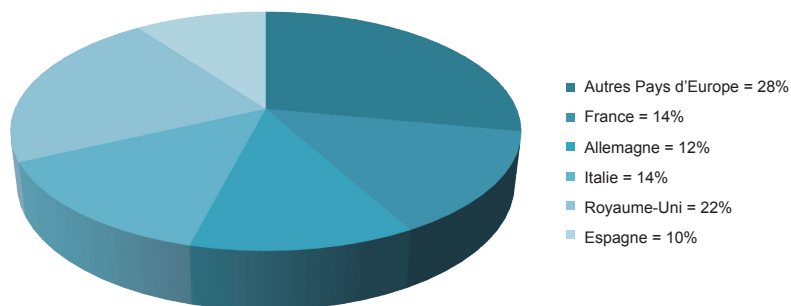


En Europe, historiquement le Royaume Uni et l'Italie occupaient les deux premières places. La France a ravi la seconde place à l'Italie en 2010.

L'Allemagne progresse rapidement, pourtant les délais de paiement y sont globalement plus courts.

En France, la LME (Loi de Modernisation de l'Economie) a eu pour effet de réduire les encours d'affacturage d'environ 25% (de début 2009 à fin 2011) ; pourtant le volume des créances cédées (exprimé en chiffre d'affaires cédé) a continué de croître de 2010 à 2012 (la crise ayant affecté la croissance en 2009), comme l'indique le graphique ci-après.

Répartition de l'affacturage en Europe



100% = 1.299 Mds€

Source : Rapport annuel FCI 2013

1.4. Les Enjeux du numérique

Les volumes de factures électroniques échangées sont croissants. Le domaine des paiements a largement entamé le basculement vers le numérique. Dans de nombreux cas, ce basculement vers les processus et échanges numériques s'accélère.

De nombreux arguments militent en faveur de la **dématérialisation des échanges numériques, en particulier concernant le processus de facturation** :

- l'émission et l'acheminement de commandes, factures, pièces justificatives...
- l'enregistrement, la conservation et la traçabilité de documents comptables et contractuels,
- le coûts et les erreurs de mise en circulation interne, de ressaisies,
- la difficulté de mise en place d'outils de gestion automatisés des factures papier.

Les bénéfices de la dématérialisation pour les entreprises (fournisseurs et acheteurs), sont nombreux :

- Maîtriser les délais de paiement,
- Réduire les coûts et les litiges,
- Afficher une image de modernité,
- Réduire l'impact environnemental.



Le développement de la dématérialisation et du numérique en général favorise l'augmentation du volume de factures électroniques échangées entre les différents acteurs. Ces derniers peuvent mobiliser leurs créances commerciales auprès des factors grâce aux solutions proposées notamment par certains éditeurs de logiciels, promoteurs de solutions numériques.

Les factors ont anticipé le développement de la facture électronique par le développement d'une norme ISO 20022 (processus de normalisation en cours) qui permet la standardisation des échanges avec leurs clients (cf. set de messages « factoring services » proposé par l'ASF Association des Sociétés financières Françaises et le Groupe de travail « Interfinance », section §2.2.1).

Cette normalisation initiée dans le cadre du programme TIC-PME 2010 est soutenue par les Pouvoirs publics qui encouragent la numérisation de l'économie. (Voir à ce propos le programme « Transition Numérique »).

Au-delà des améliorations opérationnelles, la transition vers le numérique permet de véritables mutations dans le mode de fonctionnement des entreprises et du tissu économique, avec l'apparition de services et d'acteurs novateurs.

1.4.1. La facture électronique

L'adoption de la facture électronique apporte à l'entreprise un retour sur investissement rapide sur de nombreux postes de frais généraux, tant pour l'émetteur que pour le récepteur :

Réalisation d'économies immédiates sur les postes suivants :

- Impression des documents,
- Mise sous pli,
- Acheminement,
- Ouverture des courriers,
- Archivage physique,
- Réduction des litiges clients,
- Maîtrise (voire réduction) des délais de paiement DSO

Grâce à la dématérialisation, l'automatisation du processus permet une sécurisation des postes liés à la facturation :

Moins d'erreurs sont constatées tout au long de la chaîne de traitement permettant une diminution conséquente du nombre des litiges clients et des coûts associés, mais aussi un recouvrement plus rapide des factures clients.

Ces quelques aménagements permettent d'améliorer la trésorerie des entreprises de plusieurs jours de chiffre d'affaires, ce qui peut avoir un impact très positif, et parfois décisif sur l'entreprise.

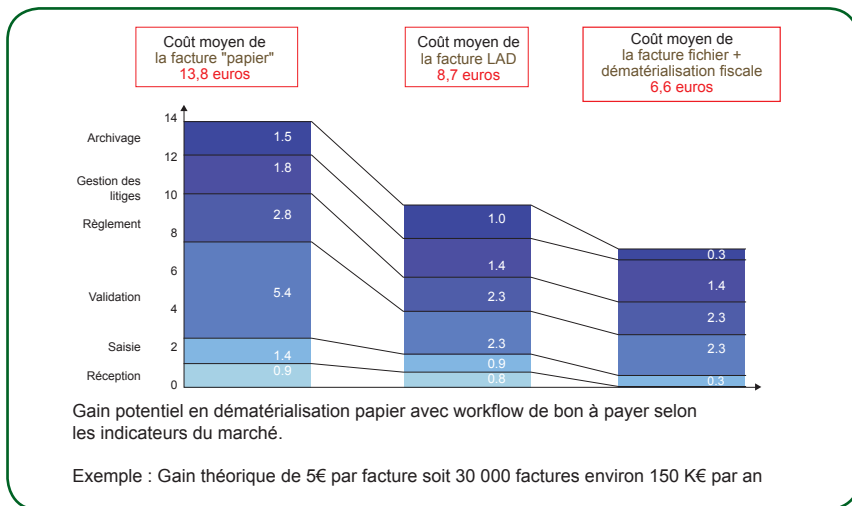
Gains de productivité

L'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée de création, validation et d'envoi de la facture, jusque-là manuelles, entraîne des gains de productivité non négligeables.

De plus, la suppression du support papier permet plus de souplesse dans la manipulation et la circulation des factures, tout comme dans la recherche et la conservation des archives.

En effet, l'utilisation de moteurs de recherche dans les solutions d'archivage permet de retrouver en quelques clics une facture archivée depuis plusieurs années.

Ci-dessous, un exemple montrant les gains potentiels pour le récepteur de factures suivant le mode de dématérialisation choisi :



Les bénéfices du passage à la facture numérique sont d'autant plus accessibles qu'il n'est plus nécessaire aujourd'hui de recourir à des investissements lourds dans le cas de projets de dématérialisation.

Les idées à retenir pour réussir la dématérialisation :

- Définir et délimiter le sujet
- Analyser les coûts et les gains
- Procéder par étape : plusieurs systèmes peuvent cohabiter, papier et électronique (solution hybride).

*Ce sujet ne doit pas rendre plus complexe le fonctionnement de l'entreprise.
Il est primordial de maîtriser le processus actuel de l'entreprise et d'impliquer ses acteurs.
Il faudra les convaincre du passage en dématérialisation pour qu'ils puissent être les meilleurs vecteurs de déploiement dans l'entreprise.
Cette étape fondamentale est traditionnellement la plus complexe à réaliser.*

(cf. 1 – Guide de la facture électronique, FNTC ; 2 – Guide de la signature électronique, FNTC –www.fntc.org/publications/les-guides/les-guides-de-la-confiance/)

1.4.2. La cession électronique de créances

La cession électronique de créances, sujet central de ce guide, est une innovation qui porte en elle des bénéfices majeurs pour les entreprises et les différentes parties prenantes, détaillés ci-après.



Abaissement des coûts de fonctionnement

Comme souvent dans le basculement vers le numérique, un premier niveau de bénéfices concerne les coûts de transfert, de traitement, de contrôle, notamment par l'automatisation d'une partie des traitements.

Accélération du financement

Grâce à la dématérialisation, les créances numériques sont transmises plus rapidement au factor, ce qui réduit le délai pour obtenir le financement. En effet, le factor intégrant également un flux électronique pourra se positionner plus rapidement sur sa capacité à financer les factures transmises. Le financement sera accéléré grâce à la transmission des informations dématérialisées. L'impact est positif tant pour le cédant que pour la banque ou le factor.

Sécurisation des factures et des cessions de créances

Les factures électroniques elles-mêmes ainsi que leur cession peuvent être plus fortement sécurisées lorsqu'elles sont échangées sous forme numérique. Cela réduit notamment le risque de fausses factures et de doubles cessions. L'abaissement du risque a pour conséquence l'abaissement du coût du crédit et l'augmentation des volumes de crédit que les institutions financières peuvent distribuer.

L'apport du numérique à la cession de créances crée les conditions d'une augmentation significative de la diffusion de crédit court terme « adossé » à la facture.

La cession électronique de créances permet l'industrialisation du processus de financement et sa sécurisation. Elle permettra un développement accru du financement court terme au bénéfice d'entreprises qui aujourd'hui souffrent d'un manque d'accès au crédit.

Enfin, la cession électronique de créances crée une forte valeur ajoutée pour la facture électronique, ce qui ne peut que favoriser le mouvement vers la dématérialisation des factures.

1.4.3. Le paiement électronique

Le paiement électronique s'inscrit naturellement dans le contexte de la cession électronique de créances.

En effet, la cession de créances augmente le nombre de transactions de paiement en introduisant l'établissement de crédit dans le circuit, aux côtés du client et du fournisseur.

La multiplicité des acteurs – fournisseur, client, établissement de crédit – implique des processus plus complexes et donc plus coûteux à traiter sous forme papier.

Le paiement électronique de la facture par le débiteur facilite le recouvrement et la réconciliation des paiements car il permet :

- de transmettre des informations détaillées sur les factures payées,
- de diffuser cette information en parallèle à l'établissement de crédit et à l'entreprise émettrice des factures.

Le paiement électronique est déjà une réalité depuis de nombreuses années, notamment avec les moyens de paiement dématérialisés (virements et prélèvements), le protocole EBICS (succédant à ETEBAC), les travaux de normalisation du CFONB en France, et la création du SEPA qui franchira une étape décisive le 1^{er} février 2014.

1.4.4. La dématérialisation accessible à toutes les entreprises

Les grands donneurs d'ordres qui disposent le plus souvent d'une organisation adéquate ont été les premiers acteurs dans la mise en place des projets de dématérialisation.

Pour une petite entreprise, la dématérialisation peut être perçue comme un sujet non prioritaire ou être imposée par son client, notamment lorsque celui-ci a entrepris une démarche de dématérialisation. Pour l'entreprise contrainte, le choix de la dématérialisation peut être perçu comme une obligation génératrice de coûts et de difficultés techniques.

Pour cette raison, à travers ce guide, nous avons souhaité montrer, en particulier aux TPE/PME que le sujet pouvait être une opportunité abordée de façon positive, sans surcoût non compensé par des gains.

Aujourd'hui, dans la majorité des cas, les factures émanent de logiciels de gestion commerciale qui les créent au format électronique.

Ces données peuvent être directement transmises en électronique, plutôt que d'être imprimées, mises sous pli, envoyées par voie postale au destinataire (client ou factor).

Les éditeurs de logiciels, intégrateurs, les banques et les factors disposent de solutions qui permettent aux entreprises de fonctionner en mode électronique et ainsi de réduire leurs coûts respectifs.

Grâce à l'intégration des fonctions de dématérialisation dans les logiciels métiers, le passage au tout électronique devient très facile à mettre en place par les entreprises, des plus grosses aux plus petites.



En bref :

Les entreprises « fournisseurs » sont soumises à des délais de paiement qui entraînent des tensions de trésorerie. Le financement du poste client est un enjeu vital pour elles. Le crédit inter-entreprises représente à fin 2010 un encours de 474 milliards d'euros pour les entreprises non financières résidentes.

Les institutions de crédit répondent à ces besoins à court terme par quatre modes de financement : le découvert, l'escompte, l'affacturage et la cession Dailly. Actuellement, deux modes de financement sont particulièrement développés, l'affacturage et le découvert.

L'affacturage et la cession Dailly reposent sur la cession de créances commerciales, matérialisées par des factures, au profit du financeur.

Le financement à court terme du crédit inter-entreprises n'est assumé qu'à environ 13 % par les institutions de crédit (crédit bancaire, affacturage...). Dans le contexte de développement de la facture électronique, des transactions financières dématérialisées, des moyens de paiement électroniques (SEPA), la cession électronique de créances a toute sa place et est une opportunité pour permettre à davantage d'entreprises d'accéder au financement de leurs créances commerciales.

Les acteurs de cette mutation, institutions de crédit, fournisseurs de logiciels, législateur doivent converger vers de bonnes pratiques et des normes communes pour simplifier l'accès aux entreprises à la cession électronique de créances dans les meilleures conditions de sécurité et de coûts.

Bien maîtrisé, le passage à la dématérialisation permet à l'entreprise de réduire de façon significative ses frais généraux et d'accélérer le financement et le recouvrement de son poste client.

DÉMATERIALIZER LA FACTURE ET SA CESSION EN TOUTE SECURITE

p. 24 2.1. Le Cadre juridique

2.1.1. Quelques rappels juridiques

2.1.2. Documents à dématérialiser

2.1.2.1. *Les conventions-cadre*

2.1.2.2. *Le bordereau Dailly*

2.1.2.3. *La subrogation conventionnelle/ quittance subrogative*

2.1.2.4. *Les factures*

2.1.3. Les principes de la dématérialisation

2.1.3.1. *Fonction probatoire de l'écrit*

2.1.3.2. *Authentification de l'auteur de l'acte*

2.1.3.3. *Manifestation du consentement*

2.1.3.4. *Horodatage des documents (bordereau Dailly...)*

2.1.3.5. *Notification*

2.1.3.6. *Archivage des documents*

p. 30 2.2. Le Cadre technique

2.2.1. La normalisation des échanges

2.2.2. Les échanges de la cession électronique de créances

2.2.2.1. *Scénario A : transfert des créances par le Fournisseur*

2.2.2.2. *Scénario B : Paiement de la facture et information d'un litige*

2.2.2.3. *Scénario C : Ouverture des comptes acheteurs / Approbations acheteurs*

2.2.3. Les échanges de factures électroniques

p. 36 2.3. Conclusion : un système électronique probatoire

2. DÉMATÉRIALISER LA FACTURE ET SA CESSION EN TOUTE SÉCURITÉ

2.1. Le Cadre juridique

Il existe différentes façons de céder des créances : affacturage, escompte, Dailly, cession... Il sera fait état ici de deux façons particulières : l'affacturage et la cession Dailly, qui sont des outils permettant notamment d'assurer les besoins en fonds de roulement des sociétés qui y ont recours. En effet, dans un contexte économique difficile, beaucoup de débiteurs ont tendance à ne pas respecter les délais de paiement pour tenter de sauvegarder leur trésorerie, au préjudice de celle de leurs fournisseurs. L'affacturage et la cession Dailly sont ainsi des outils de plus en plus utilisés ; le défi des institutions de crédit et des factors est à présent d'en permettre une utilisation totalement dématérialisée.

2.1.1. Quelques rappels juridiques

Affacturage

La définition de base à connotation juridique a été donnée par la Banque de France dans sa note d'information n° 21 d'octobre 1973, où elle énonçait : « *L'opération de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un 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* ».

Cession Dailly

La cession « Dailly », issue de la loi du 2 janvier 1981 et complétée par le décret n° 81-862 du 9 septembre 1981, est régie par les articles L. 313-23 et s. du Code monétaire et financier (CMF).

La cession « Dailly » peut se définir comme la « *Convention en vertu de laquelle un créancier (« le cédant ») transmet sa créance, qu'il tient sur l'un de ses débiteurs (« le débiteur cédé »), à une institution de crédit (« le cessionnaire ») afin d'obtenir un crédit.* »¹.

Cette cession « Dailly », formalisée par un bordereau « Dailly », est un des instruments de la mobilisation de créances ou de la garantie de crédits, au même titre que la lettre de change. Pour autant, il n'appartient pas à la catégorie des effets de commerce.

Plusieurs questions se posent :

1. Quels sont les documents à dématérialiser ?
2. Quelles sont les conditions à remplir pour que les documents relatifs à ces cessions de créance aient la même valeur juridique sous forme électronique que sur papier ?

1 T. DUCLOS. *Dictionnaire de la banque, SEFI, 5^e éd., 2010*



2.1.2. Documents à dématérialiser

2.1.2.1. Les conventions-cadre

Les conventions-cadre d'Affacturage ou Dailly peuvent être établies par **voie électronique sous réserve de la mise en place d'une cinématique de contractualisation efficiente**.

Ainsi, il conviendra de s'assurer de la pleine force probante de cette convention-cadre. Aussi, le procédé mis en place devra nécessairement respecter les exigences des articles 1316-1 et suivants du Code civil imposant le respect de deux conditions cumulatives :

- l'identification « renforcée » de l'auteur de l'écrit ;
- l'intégrité de l'écrit pendant tout son cycle de vie : de son établissement à sa conservation.

Afin de faciliter la preuve de cette convention-cadre, quelle que soit la qualité des cocontractants², les parties pourront conclure (souvent au sein même de la convention-cadre) une clause intitulée « convention sur la preuve » définissant les modes de preuve acceptables lors de l'exécution de ce contrat.

2.1.2.2. Le bordereau Dailly

Le formalisme du bordereau, tel qu'il est prévu à l'article L. 313-23 du CMF, a pour but de limiter les risques de fraude et doit permettre au bordereau de valoir titre en lui-même.

Selon l'article L. 313-23 du CMF, «le bordereau doit comporter les énonciations suivantes :

1. La dénomination, selon le cas, « *acte de cession de créances professionnelles* » ou « *acte de nantissement de créances professionnelles* » ;
2. La mention que l'acte est soumis aux dispositions des articles L. 313-23 à L. 313-34 ;
3. Le nom ou la dénomination sociale de l'institution de crédit bénéficiaire ;
4. La désignation ou l'individualisation des créances cédées ou données en nantissement ou des éléments susceptibles d'effectuer cette désignation ou cette individualisation, notamment par l'indication du débiteur, du lieu de paiement, du montant des créances ou de leur évaluation et, s'il y a lieu, de leur échéance ».

Le non-respect du formalisme a pour conséquence l'**inopposabilité** aux tiers de l'acte de cession. En effet, selon l'article L. 313-23 du CMF précité « *Le titre dans lequel une des mentions indiquées ci-dessus fait défaut ne vaut pas comme acte de cession ou de nantissement de créances professionnelles au sens des articles L. 313-23 à L. 313-34* ».

L'article L. 313-25 du CMF dispose que « *Le bordereau est signé par le cédant. La signature est apposée soit à la main, soit par tout procédé non manuscrit. Le bordereau peut être stipulé à ordre* ».

L'article L. 313-25 du CMF indique également que « *La date est apposée par le cessionnaire* » sur le bordereau.

² En fonction de la nature juridique du client (commerçant ou personne morale civile), le régime de preuve applicable à cette convention sera différent. Entre commerçants, le droit commercial s'applique et la preuve est libre. En cas de personne morale de droit civil l'acte est mixte et les modes de preuve du Code civil s'appliquent. Néanmoins la convention sur la preuve est admissible dans les deux cas.

La notification de la cession Dailly, prévue à l'article L. 313-28 du CMF, peut être opérée **« par tout moyen »** comme le précise l'article R. 313-15 du CMF. Les articles R. 315-15 à R. 313-17-1 précisent les mentions devant apparaître sur ces notifications, en fonction du type de créance concerné (la créance est cédée en vertu d'un contrat d'affacturage, la créance est cédée ou nantie au titre d'un marché public, la créance est cédée ou nantie au titre d'un contrat de partenariat ou d'un bail emphytéotique administratif notamment).

A noter que le formalisme sera allégé lorsque la transmission des créances se fera elle-même par un procédé électronique permettant de les identifier. Dans ce cas le bordereau n'aura qu'à préciser *« outre les mentions indiquées aux 1, 2 et 3 ci-dessus, le moyen par lequel elles sont transmises, leur nombre et leur montant global »* (cf. art. L. 313-23 du CMF).

Les fonctionnalités issues de ces articles sont pleinement (mais sous conditions) réalisables en cas de dématérialisation :

- **Signature électronique** du cédant ;
- **Horodatage** du bordereau ;
- **Notification** par tout moyen de la **cession Dailly** ;
- Et son **archivage**.

2.1.2.3. La subrogation conventionnelle/ quittance subrogative

La subrogation peut être définie *« au sens étroit »* comme la *« modalité conventionnelle ou légale du paiement, qui permet au tiers solvens d'exercer à son profit les droits du créancier payé par lui. »*³

La subrogation conventionnelle (C civ., art. 1250, al. 1er) permet à l'adhérent de subroger dans ses droits et actions le factor qui le paye de sa créance. S'agissant d'une opération commerciale, la quittance subrogative correspondante n'a pas à satisfaire aux contraintes d'enregistrement pour date certaine posées par l'article 1328. La date de l'acte sous seing privé peut, en effet, être établie par tous moyens de preuve.

La subrogation doit être expresse. Tant le contrat d'affacturage que les bordereaux de remise établis par l'adhérent à l'attention du factor en accompagnement de ses factures comportent une promesse de subrogation, laquelle se concrétise dès réalisation du paiement par le factor.

L'article 1250-1 du Code civil énonce :

« Cette subrogation est conventionnelle :

1° Lorsque le créancier recevant son paiement d'une tierce personne la subroge dans ses droits, actions, privilèges ou hypothèques contre le débiteur : cette subrogation doit être expresse et faite en même temps que le paiement ; [...] ».

Afin de disposer d'une subrogation expresse, il est important de prévoir une quittance subrogative écrite. Il conviendra donc de prévoir le formalisme prévu dans la Partie « Principes de la dématérialisation ».

En outre, le formalisme reste conventionnel, c'est-à-dire que les règles peuvent être préalablement établies par les parties au contrat.

3 G CORNU, *Vocabulaire juridique*, PUF, 2003, p. 857



2.1.2.4. Les factures

S'agissant de transmettre les factures de manière électronique, il convient de d'indiquer que le Code général des impôts a été dernièrement modifié par la Loi de finances rectificative n°2012-1510 du 29 décembre 2012⁴. Divers types de factures peuvent ainsi être distingués :

- **Les factures sont transmises par voie électronique mais ne peuvent tenir lieu de factures d'origine pour justifier le calcul de la TVA (286 CGI)** : Il s'agit du cas où les parties se communiquent les factures par voie électronique **sans respecter de norme particulière**. La transmission des factures réalisée dans ces conditions ne permet pas de garantir l'authenticité de leur origine ni l'intégrité de leur contenu. Ainsi les factures ne pourront pas tenir lieu de facture d'origine à l'égard de l'administration fiscale ni faire l'objet d'un traitement automatisé.

- **Les factures sont transmises par voie électronique et peuvent tenir lieu de facture d'origine pour le calcul de la TVA**. Pour pouvoir tenir lieu de factures d'origine vis-à-vis des impôts, sous réserve de l'acceptation du destinataire qui est mentionné à l'article 289-VI du CGI, l'authenticité de l'origine des factures, la lisibilité des factures et l'intégrité de leur contenu fonctionnalités énumérées par l'article **289-V du CGI** doivent être garanties au moyen d'une signature électronique avancée créée par un dispositif sécurisé et s'appuyant sur un certificat qualifié destiné à garantir l'identité du détenteur (**289 VII-2°**).

- **Les factures peuvent tenir lieu de facture d'origine pour le calcul de la TVA et sont transmises par voie électronique** « sous la forme d'un message structuré selon une norme convenue entre les parties (EDI), permettant une lecture par ordinateur et pouvant être traité automatiquement et de manière univoque, dans des conditions précisées par décret» (**289 VII-3°**) sous les mêmes conditions d'authenticité, de lisibilité et d'intégrité et sous la réserve de l'acceptation du destinataire.

- **Les factures peuvent tenir lieu de facture d'origine pour le calcul de la TVA lorsqu'elle sont établies et transmises sous forme électronique** en recourant à toute solution technique **autre** que le message EDI ou la signature électronique avancée, ou sous forme papier, dès lors que des **contrôles documentés et permanents sont mis en place par l'entreprise et permettent d'établir une piste d'audit fiable entre la facture émise ou reçue et la livraison de biens ou prestation de services qui en est le fondement (289-VII-1°)**;

En résumé, depuis la dernière transposition de la directive européenne, chaque entreprise a le choix de transmettre ses factures, soit sous une forme EDI, soit sous une forme de factures signées avec un certificat électronique, soit sous toute autre forme, dès lors que des contrôles documentés et permanents sont mis en place par l'entreprise et permettent d'établir une piste d'audit fiable entre la facture émise ou reçue et la livraison de biens ou prestations.

Pour de plus amples détails, nous renvoyons aux différents travaux du Groupe de Travail FNTC sur la « Facture électronique », notamment en ce qui concerne la mise en œuvre suite aux instructions fiscales contenues dans le BOI du 18 octobre 2013

⁴ JO du 30 décembre 2012, p. 20920. Voir Eric Caprioli, *Les nouvelles règles fiscales applicables en matière de facturation électronique*, Communication Commerce Electronique, mars 2013, com. 36, p.43-45.

2.1.3. Les principes de la dématérialisation

Concernant les factures, une question est à souligner : comment résoudre l'obligation de prévoir sur la facture sa cession, alors que la facture électronique doit être intégrée au moment de son établissement et qu'à ce titre, elle ne peut pas être modifiée sauf à perdre son intégrité ? (cf Guide de la Facture Electronique publié par la FNTC et Vade-mecum juridique de la dématérialisation des documents). Cet aspect a été pris en compte dans le cadre proposé ci-dessous.

2.1.3.1. Fonction probatoire de l'écrit

La loi n°2000-230 du 13 mars 2000 portant adaptation de la preuve aux technologies de l'information et relative à la signature électronique⁵ prévoit les conditions d'établissement et de conservation d'un document électronique à titre de preuve. Elle permet d'assimiler un écrit sous forme électronique à un écrit sous forme papier⁶ à partir du moment où les conditions posées à l'article 1316-1 du Code civil sont respectées, à savoir que la personne dont l'écrit sous forme électronique émane est **dûment identifiée** et qu'il est établi et conservé dans des conditions de nature à en garantir l'**intégrité**. Les conventions-cadre (Daily, Affacturage) sont couvertes par cet article.

2.1.3.2. Authentification de l'auteur de l'acte

L'article 1316-1 impose que **la personne dont émane l'écrit sous forme électronique puisse être dûment identifiée**. Cette exigence d'identification sera satisfaite par l'apposition d'une signature, l'article 1316-4 al.1 disposant que « *la signature nécessaire à la perfection d'un acte juridique identifie celui qui l'appose* ». S'agissant d'un écrit sous forme électronique, la signature elle-même électronique devra remplir les conditions posées par l'alinéa 2 de l'article 1316-4, c'est-à-dire mettre en œuvre un procédé fiable d'identification. L'utilisation d'un certificat de signature délivré par un prestataire de services de certification électronique (PSCE) permet de vérifier l'identité du signataire préalablement enregistré par ledit prestataire.

Il convient de rappeler que tout procédé d'identification garantissant le lien de la signature à l'acte signé est susceptible d'être reconnue fiable par les tribunaux à condition que la preuve de la fiabilité de ce procédé soit rapportée par celui qui s'en prévaut, sauf à bénéficier d'une présomption de fiabilité (conformément au décret du 30 mars 2001).

2.1.3.3. Manifestation du consentement

Dans ce contexte, le consentement doit s'exprimer par le biais d'une **signature électronique**.

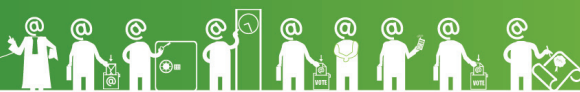
Il sera important que le signataire puisse être sûr du contenu de ce qu'il signe et qu'il signe ce qu'il voit à l'écran (WYSIWYS). On peut également penser que ce dernier pourrait recourir à un code à quatre chiffres (OTP) pour activer son dispositif de signature, ce qui renforcerait l'expression de son consentement.

2.1.3.4. Horodatage des documents (bordereau Daily...)

En outre, en matière de dématérialisation d'un bordereau Daily, un système d'horodatage fiable devra être mis en place afin d'apposer une date au bordereau, de nature à assurer la prise d'effet de la cession ou du nantissement entre les parties. C'est seulement à partir de

5 J.O. du 14 mars 2000, p. 1968.

6 Art. 1316-3 du Code civil.



cette date que l'établissement de crédit deviendra propriétaire des créances transmises ou pourra établir son rang par rapport à d'autres créanciers éventuels.

Pour autant, la portée de la date est minimisée par l'article L. 313-27 alinéa 4 en ce qu'il prévoit qu' « *En cas de contestation de la date portée sur le bordereau, l'établissement de crédit rapporte, par tous moyens, l'exactitude de celle-ci.* ».

il convient de noter que, plus le procédé d'horodatage utilisé par la banque sera fiable, plus aisée sera la preuve du moment où la cession ou le nantissement a pris effet entre les parties. Cette mesure est loin d'être anodine puisqu'en cas d'omission d'une mention, de la date ou de la signature, le bordereau Dailly sera inopposable voire nul si l'intégrité du document qui le constate ou son imputabilité est discutée.

Le décret n°2011-434 du 20 avril 2011 relatif à l'horodatage des courriers expédiés ou reçus par voie électronique pour la conclusion ou l'exécution d'un contrat⁷ et l'arrêté relatif à la reconnaissance de la qualification des prestataires de services d'horodatage électronique (PSHE) et à l'accréditation des organismes qui procèdent à leur évaluation⁸ fixent le cadre concernant les modalités d'horodatage des courriers au premier rang mais aussi des autres documents (convention cadre, bordereau Dailly, etc.).

2.1.3.5. Notification

Il est important également de notifier la cession Dailly. Cette notification pourrait s'effectuer conformément à l'article 1369-8 du Code civil :

« *Une lettre recommandée relative à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat peut être envoyée **par courrier électronique** à condition que ce courrier soit acheminé par un tiers selon un procédé permettant d'identifier le tiers, de désigner l'expéditeur, de garantir l'identité du destinataire et d'établir si la lettre a été remise ou non au destinataire.*

Le contenu de cette lettre, au choix de l'expéditeur, peut être imprimé par le tiers sur papier pour être distribué au destinataire ou peut être adressé à celui-ci par voie électronique. Dans ce dernier cas, si le destinataire n'est pas un professionnel, il doit avoir demandé l'envoi par ce moyen ou en avoir accepté l'usage au cours d'échanges antérieurs.

Lorsque l'apposition de la date d'expédition ou de réception résulte d'un procédé électronique, la fiabilité de celui-ci est présumée, jusqu'à preuve contraire, s'il satisfait à des exigences fixées par un décret en Conseil d'Etat.

Un avis de réception peut être adressé à l'expéditeur par voie électronique ou par tout autre dispositif lui permettant de le conserver.

Les modalités d'application du présent article sont fixées par décret en Conseil d'Etat. ».

L'admission de la lettre recommandée adressée par voie électronique pour la conclusion ou l'exécution du contrat est donc subordonnée au respect des conditions suivantes :

- le courrier doit avoir été acheminé par un tiers selon un procédé permettant d'identifier ce dernier ;
- l'expéditeur doit être désigné ;
- l'identité du destinataire doit être garantie ;
- la remise effective de la lettre au destinataire doit également être garantie ;
- la date d'expédition doit être fiable ou présumée fiable conformément aux dispositions d'un Décret en Conseil d'Etat.

7 J.O. du 21 avril 2011, p. 7093

8 J.O. du 21 avril 2011, p. 7094

Par ailleurs, deux modalités de réception du courrier recommandé électronique sont prévues par l'alinéa 2 de l'article 1369-8 du Code civil, lesquelles sont laissées au libre choix de l'expéditeur à la condition que le destinataire soit un professionnel ou s'il s'agit d'un consommateur ou d'un non professionnel, que ce dernier ait sollicité un envoi d'une lettre recommandée sous forme électronique ou y ait préalablement consenti, notamment dans le cadre d'échanges antérieurs :

- les lettres recommandées électroniques ;
- les lettres recommandées hybrides.

Le Décret n°2011-144 du 2 février 2011 (ci-après Décret 2011-144) relatif à l'envoi d'une lettre recommandée par courrier électronique pour la conclusion ou l'exécution d'un contrat (JO du 4 février 2011 p.2274) vient préciser les modalités d'application de la lettre recommandée électronique.

2.1.3.6. Archivage des documents

Une fois l'écrit sous forme électronique établi, il convient de rappeler que l'article 1316-1 impose sa conservation dans des conditions de nature à en garantir l'intégrité.

Tout contrat (convention-cadre) constituera un titre original, au sens de l'article 1325 du Code civil. L'alinéa 5 de ce texte dispose que « *l'exigence d'une pluralité d'originaux est réputée satisfaite pour les contrats sous forme électronique lorsque l'acte est établi et conservé conformément aux articles 1316-1 et 1316-4 et que le procédé permet à chaque partie de disposer d'un exemplaire ou d'y avoir accès* ».

Il est important également d'analyser la durée de conservation de ces documents en matière comptable : 10 ans (art. L. 123-22 du Code de commerce). La loi n° 2008-561 du 17 juin 2008 portant réforme de la prescription en matière civile a modifié l'article 2224 du Code civil fixant le délai de prescription de droit commun pour les actions personnelles et mobilières en le fixant à **5 ans**. Le point de départ de ce délai est toutefois glissant, ce qui explique qu'un délai butoir de 20 ans ait été fixé par l'article 2227 du Code civil.

Par ailleurs, d'autres délais préfix tels que des délais de forclusion peuvent s'appliquer en fonction des documents à conserver (ex : comptabilité/fiscalité, social, documents bancaires).

2.2. Cadre technique

La mise en œuvre de la cession électronique de créances doit nécessairement s'inscrire dans le cadre juridique en vigueur qui a été décrit ci-dessus.

Au-delà du cadre juridique, il existe des normes et standards internationaux dont la mise en pratique reste à l'appréciation des Institutions des différents pays. Ces normes et standards traitent les aspects techniques et organisationnels des échanges électroniques. Ces aspects sont essentiel pour garantir la fluidité et l'économie des échanges, ce qui ne serait pas possible si chaque entreprise devait s'adapter aux spécificités techniques de chaque client, fournisseur ou prestataire de services.

Les normes et standards les plus connus dans le domaine d'application de ce guide sont :

UN/CEFACT

« United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business »

Norme initiée par l'organisme des Nations Unies qui a développé un standard international pour les échanges commerciaux électroniques en vue d'assurer l'interopérabilité des échanges d'information entre les secteurs publics et privés.



UBL

L'« Universal Business Language », est le produit d'un effort international visant à définir une bibliothèque libre de droits des documents électroniques standards commerciaux, tels que les bons de commande et les factures.

ISO 20022

Norme internationale couvrant cinq domaines d'activités financières (les paiements, les cartes de crédit, les titres, les échanges financiers internationaux, les échanges commerciaux).

2.2.1. La normalisation des échanges

Les professionnels de l'affacturage en France (sociétés d'affacturage françaises), sous l'égide de l'ASF (Association des Sociétés Financières) sont engagés dans une procédure visant à enrichir la norme ISO 20022 d'un set de 11 messages « factoring services » permettant de dématérialiser les processus d'affacturage, y compris la cession électronique de créances.

Ainsi en 2011, l'ASF a soumis à l'ISO 20022 une demande, sous la forme d'une « Business Justification », de création de ce jeu de 11 messages, en vue de leur normalisation ISO 20022.

Cette proposition de création du jeu de 11 messages ISO 20022 « factoring services » a été approuvée formellement par l'ISO le 31/10/11.

Les travaux en cours devraient aboutir à la publication des messages ISO 20022 affacturage (factoring services) au cours du premier semestre 2014.

Le jeu « factoring services » est présenté ci-dessous, selon 3 scénarios d'usage, extraits de la Business Justification de 2011.

Scénario A : Transfert des créances par le Fournisseur

1. Invoice Assignment Request
2. Invoice Assignment Response

Scénario B : Paiement de la facture et information d'un litige

3. Assignment Debtor Notification
4. Invoice Payment Status
5. Invoice Payment Detail

Scénario C : Ouverture des comptes acheteurs / Approbations acheteurs

6. Debtor Initiation Request
7. Debtor Initiation Response
8. Debtor Guarantee Request
9. Debtor Guarantee Agreement
10. Debtor Payment Information
11. Debtor payment Ack

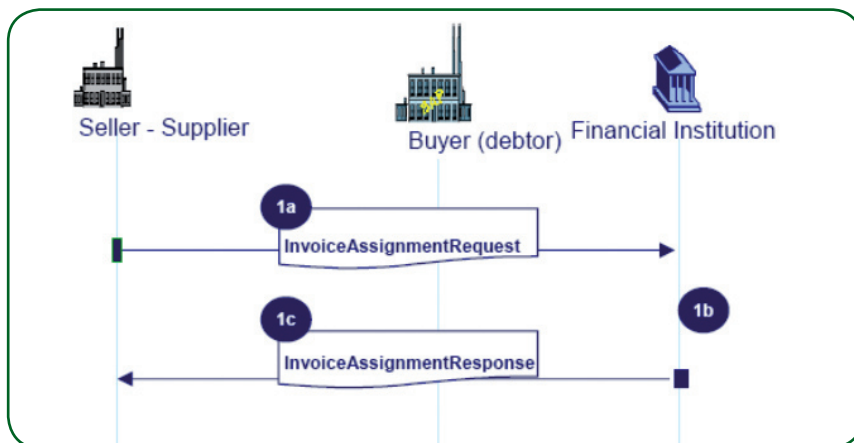
Nb. La norme ISO 20022 résulte des travaux de normalisation de l'ISO en matière de messages basés sur XML (Extensible Markup Language) destinés à l'industrie financière. L'ambition de l'ISO 20022 est de créer un langage commun dans le domaine financier aux fins d'homogénéiser et de rationaliser la grande diversité de procédures et de formats actuellement utilisés pour les transactions entre les débiteurs, les bénéficiaires et les institutions de crédit, qui génèrent une complexité technique et des coûts importants.

2.2.2. Les échanges de la cession électronique de créances

L'affacturage dématérialisé qui englobe la cession électronique de créances repose sur des scénarios d'échange d'informations et d'actes juridiques entre le fournisseur, l'acheteur et l'établissement de crédit ; chaque scénario électronique est la transposition d'un scénario « papier » existant.

La portée de chaque message électronique échangé doit être équivalente à celle conférée au même document transmis sur support papier.

2.2.2.1. Scénario A : transfert des créances par le Fournisseur



1a : Le Fournisseur manifeste auprès de l'Institution financière son intention de céder des créances identifiées dans le message à l'Institution financière, en vertu d'un contrat préalablement conclu entre eux à cet effet ;

1b : L'Institution financière contrôle la demande de cession (remise ou cession électronique de créances) et vérifie sa conformité au contrat conclu avec le Fournisseur et procède à l'achat des créances en cas de conformité ;

1c : L'Institution financière informe le Fournisseur, créance par créance, de la réalisation ou non de la cession ; dans le cas d'un refus de certaines créances, il informe le Fournisseur des motifs de refus de chaque créance ;

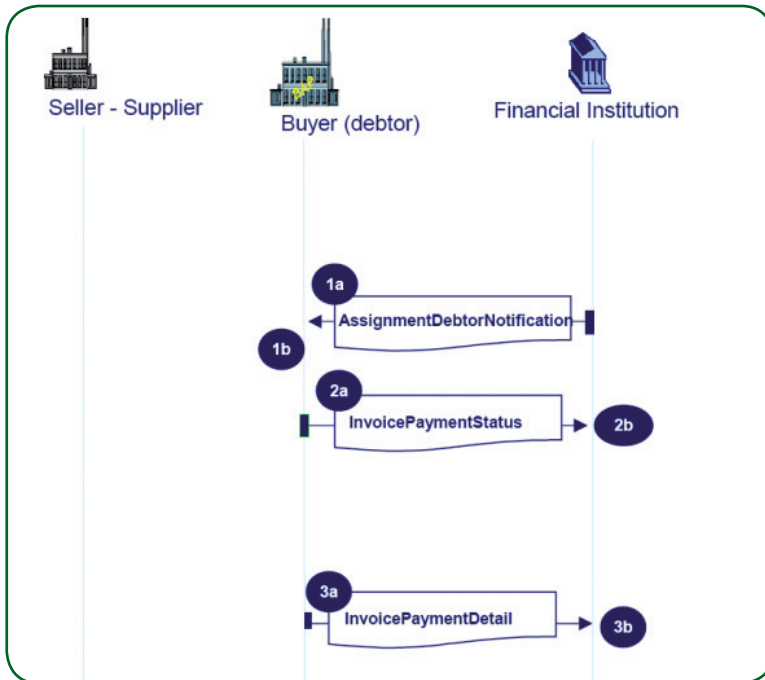
En bref :

Ce scénario A fonde la cession (ou transfert) de créances, qu'il s'agisse d'une cession par voie de subrogation conventionnelle (CCiv.) ou d'une cession Dailly (CMF). Pour ce faire,

- Le contrat d'affacturage ou la convention Dailly incluent une convention de preuve,*
- Le contenu des messages reprend les conditions de forme pour la cession Dailly (mentions obligatoires),*
- Les messages sont horodatés et archivés selon les normes en vigueur*
- Le message, dans le cas de la cession Dailly, est signé électroniquement.*



2.2.2.2. Scénario B : Paiement de la facture et information d'un litige



1a : L'Institution financière notifie l'Acheteur qu'il a l'obligation de payer les factures listées dans les mains de l'Institution financière, du fait de la cession des factures par le Fournisseur. Dans le cas d'une notification Dailly, les mentions prévues par la loi sont transmises dans le message.

1b : L'Acheteur enregistre l'information transmise dans son SI, de façon à prendre en compte la notification reçue.

2a : L'Acheteur informe l'Institution financière (mais cela peut être le Fournisseur, si les factures n'ont pas été cédées) de toute contestation des créances notifiées et donne toute information significative quant au statut pris par la facture relativement à son futur règlement (différents niveaux d'approbation possibles).

2b : L'Institution financière prend en compte le statut de la facture.

3a : L'Acheteur transmet son ordre de paiement ou son moyen de paiement (selon les canaux habituels) et transmet en parallèle l'information détaillée sur toutes les factures payées (afin de permettre le lettrage des factures avec le règlement).

3b : L'Institution financière affecte le règlement aux factures sur la base des informations reçues de l'Acheteur sur son règlement.

En bref :

Ce scénario B fonde, via le message de notification, l'opposabilité de la cession (ou transfert) de créances au débiteur (l'Acheteur), qu'il s'agisse d'une cession par voie de subrogation conventionnelle ou d'une cession Dailly.

Pour ce faire,

a) L'Acheteur a été préalablement averti par son Fournisseur de l'existence d'un contrat d'affacturage,

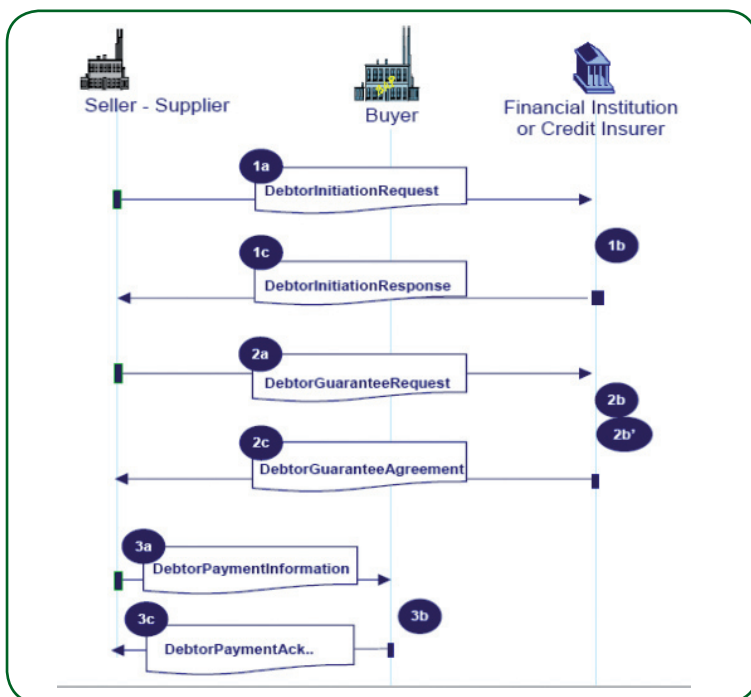
b) Le contenu du message reprend les conditions de forme pour la cession Dailly (mentions obligatoires),

c) Le message est horodaté et archivé selon les normes en vigueur

d) un accusé de réception technique est généré par le système ou le protocole d'échange

S'agissant des 2 autres messages, ce sont des messages d'information et de gestion donnés par l'Acheteur au sujet du statut de la créance ou sur le détail d'un règlement qui ne portent pas un enjeu probatoire important.

2.2.2.3. Scénario C : Ouverture des comptes acheteurs / Approbations acheteurs





1a : Le Fournisseur qui souhaite démarrer une relation commerciale avec un nouvel Acheteur transmet à l'Institution financière les éléments requis pour lui permettre d'identifier de façon unique l'Acheteur (en tant qu'entité juridique).

1b : L'Institution financière effectue les recherches nécessaires et identifie l'entité juridique de l'Acheteur.

1c : L'Institution financière retourne l'information enregistrée et le statut de l'Acheteur vis-à-vis du contrat (accepté ou refusé) en regard du champ d'application du contrat et de l'activité de l'Acheteur.

2a : Le Fournisseur souhaite accepter des commandes de l'Acheteur, après son identification et sa déclaration à l'Institution financière en tant qu'Acheteur ; Le Fournisseur demande un montant de couverture d'encours (limite de crédit) à l'Institution financière.

2b : L'Institution financière fait son étude de crédit pour répondre à la demande et donner satisfaction au Fournisseur.

2b' : L'Institution financière actualise son étude crédit et de solvabilité de l'Acheteur.

2c : L'Institution financière donne un nouvel agrément ou modifie un ancien agrément et transmet le montant couvert au Fournisseur.

3a : Le Fournisseur informe l'Acheteur que ses factures seront désormais cédées à l'Institution financière et qu'il devra, par conséquent, payer l'Institution financière au lieu du Fournisseur.

3b : L'Acheteur traite cette information et paramètre son SI, afin d'adresser ses règlements à l'Institution financière.

3c : L'Acheteur accuse réception de la demande et indique s'il accepte ou non de s'y conformer.

En bref :

Ce scénario C fonde, via le message d'approbation de la garantie d'un Acheteur, le droit à indemnisation du Fournisseur en cas de défaut de paiement de son Acheteur.

Pour ce faire,

a) L'Acheteur a été préalablement identifié lors de la création du compte acheteur, afin de lever toute ambiguïté sur le débiteur couvert par la garantie,

c) Le message est horodaté et archivé selon les normes en vigueur,

d) Un accusé de réception technique est généré par le système ou le protocole d'échange.

S'agissant des autres messages, il s'agit de messages de gestion qui ne supportent pas d'enjeu probatoire important.

2.2.3. Les échanges de factures électroniques

En ce qui concerne la facturation électronique, le cadre légal détermine une partie importante du cadre organisationnel et technique.

La Directive 2006/112/CE de l'Union européenne relative au système commun de TVA, transposée en droit français (Code Général des Impôts - CGI), définit les modalités de la facturation électronique. La nouvelle directive européenne 2010/45/UE faisant suite à celle de 2006, demande d'apporter à la facture électronique plus d'intégrité, et ouvre des nouvelles modalités de facturation électronique. Ce sujet est traité dans la section 2. Elle a aussi été transposée en droit français (voir section 2.1.2.4 ci-dessus).

Les standards d'interopérabilité recommandés sont mentionnés au début de ce chapitre.

2.3. Conclusion : un système électronique probatoire

Le cadre technique ci-avant exposé permet de mettre en œuvre des solutions de cession électronique de créances conformes à la législation en vigueur, qui au travers de la normalisation des échanges, de leur traçabilité, de l'horodatage, de la signature électronique (lorsque nécessaire) et de l'archivage sont en mesure de réaliser, en toute sécurité, avec les gains de productivité recherchés, l'ensemble des opérations de cession électronique de créances, y compris dans des scénarios complexes d'affacturage dématérialisé.

Il appartient aux éditeurs de logiciels et aux institutions de crédit de proposer les outils informatiques (progiciels, solutions SaaS) et les offres d'affacturage qui permettront aux entreprises, au premier rang desquelles les nombreuses PME, de mettre en œuvre en toute simplicité ces solutions et d'en faire les standards de demain, de la même façon que la facture électronique doit le devenir.

Dans ces conditions, le choix et la mise en place d'une solution technique par une entreprise n'est jamais unilatérale. Des professionnels, au fait de la dématérialisation, seront facilitateurs pour aider ces entreprises à passer le cap du numérique.

Chaque intervenant a son rôle et met en avant une offre adaptée en fonction du besoin de l'entreprise.

Les éditeurs de logiciels :

Mettent en place des solutions standards paramétrables en fonction du système d'information de l'entreprise.

Les intégrateurs :

Mettent en place des solutions spécifiques intégrées au système d'information de l'entreprise

Les plateformes de dématérialisation :

Administrées par un tiers qui assume la quasi-intégralité des échanges électroniques ; elles ne nécessitent pas d'adaptations lourdes du système d'information du client.

Les offres des factors :

De l'offre totalement intégrée dans l'offre de service du factor jusqu'à la simple préconisation d'une norme d'échange et de mise en relation avec un éditeur ou un intégrateur.

En Bref

Le cadre juridique et technique de la cession électronique de créances ne pose plus de problèmes aujourd'hui, grâce à une bonne maturité du cadre légal et à un travail exemplaire de normalisation technique de l'ensemble des principales sociétés d'affacturage françaises réunies autour de l'ASF.

De surcroît, le passage du papier à la cession électronique de créances permet un meilleur contrôle des risques pour les payeurs et les prêteurs, au-delà d'une plus grande rapidité dans la mise à disposition des financements.

Le moment est venu pour les diverses parties prenantes de collaborer dans la mise en place effective de la cession électronique de créances.

Ces travaux mettent la France en position d'innovateur dans le domaine de l'affacturage.

LES BÉNÉFICES POUR LES DIFFÉRENTS ACTEURS

(FOURNISSEURS, ACHETEURS ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS)

p. 38 3.1. Bénéfices pour les Fournisseurs

3.1.1. Bénéfices prévus

3.1.2. Bénéfices perçus sur le terrain

3.1.2.1. *Les entreprises sont ouvertes à la généralisation de la dématérialisation*

3.1.2.2. *Démocratisation de la dématérialisation , quelles solutions privilégier ?*

p. 40 3.2. Bénéfices pour les Acheteurs

P. 41 3.3. Bénéfices pour les Etablissements financiers

3. BÉNÉFICES POUR LES DIFFÉRENTS ACTEURS

Toutes les parties prenantes sont gagnantes avec la Cession Electronique de Créances, et ce sur de multiples axes.

Au total, le crédit court terme supporté par les institutions de crédit – 70 Mds€ – constitue moins de 15% du crédit inter-entreprises, qui représente environ 500 Mds€.

Le financement basé sur la cession de créances commerciales (cession Dailly incluse) ne couvre qu'une fraction de ce montant – approximativement 30 Mds€ d'encours. Le crédit bancaire à court terme sous la forme de découvert représente les 40 Mds€ restants.

Le système de Cession Electronique de Créances permettra à un Débiteur (Acheteur) de confirmer une créance à payer au Créancier (Fournisseur), avec des coûts de transaction négligeables.

Cela apportera une forte réduction du risque pour le prêteur qui achètera la créance.

Le système permettra non seulement d'abaisser les coûts opérationnels sous-jacents, mais, en réduisant le risque pour l'institution financière, il permettra en plus une forte augmentation des encours prêtés, sans dégrader les ratios prudentiels chaque fois plus exigeants imposés aux Banques (Bâle III, etc.).

Cette solution est favorable à tous les acteurs :

- Le créancier qui finance son BFR et obtient des liquidités;
- Le débiteur qui ne dégrade pas son bilan comme il le ferait en réduisant simplement ses délais de paiement ;
- Le système financier qui mettra à disposition de l'économie davantage de liquidité court terme tout en maîtrisant ses risques.

C'est un exemple éclatant d'amélioration qualitative et quantitative du système économique par l'introduction de la technologie numérique.

L'impact de cette démarche pourrait même dépasser de beaucoup les capacités de l'Etat à injecter des capitaux ou des liquidités dans les entreprises, et au minimum constituerait un apport majeur à ce financement, à des coûts très faibles.

3.1. Bénéfices pour les Fournisseurs

3.1.1. Bénéfices prévus

Les fournisseurs sont les premiers bénéficiaires de la cession électronique de créances. Leurs bénéfices peuvent être classés dans les catégories suivantes :

- Gain en efficacité opérationnelle, tant dans les relations avec leurs clients (facture électronique) qu'avec les institutions de crédit ;
- Raccourcissement des délais de paiement ;
- Abaissement des coûts opérationnels et financiers du financement ;
- Amélioration de l'accès au crédit et augmentation potentielle des encours de financement.

3.1.2. Bénéfices perçus sur le terrain

Dans la pratique, cette perception des bénéfices n'est pas toujours partagée sur le terrain. C'est malheureusement souvent le cas quand il s'agit de se projeter dans l'usage de services innovants.

Afin de mesurer le taux de pénétration de ces nouvelles solutions numériques et la perception des bénéfices de la dématérialisation des processus autour de la facturation, une enquête a été menée auprès de 500 PME ciblées sur le territoire national. Avec un résultat



significatif de 63% de taux de réponses, assorti d'entretiens individuels menés principalement dans les filières aéronautique et agroalimentaire, nous faisons l'analyse suivante après traitement des données.

3.1.2.1. Les entreprises sont ouvertes à la généralisation de la dématérialisation

Les avantages sont présentés en termes de

- Innovation, développement de l'entreprise et d'ancrage sur leurs marchés
- Efficience pour réduire les coûts de traitement
- Organisation, réduction du volume de tâches lourdes en traitement manuel et des erreurs de transcription des données
- Sécurisation dans l'acheminement des documents (et ainsi éviter les risques de pertes de documents dans les courriers)
- Amélioration des relations clients-fournisseurs en réduisant les litiges liés aux traitements des factures (en évitant la perte ou le retard des factures dans le flux postal, le risque d'envoi en double...)
- Image « éco responsable » présentée comme argument commercial fort pour la promotion et la valorisation de l'entreprise.

Les freins subsistent dans la mise en place de projets de dématérialisation

- Méconnaissance de la dématérialisation fiscale (circuit légal du zéro papier des factures) par les entreprises.
- Obligation de traçabilité des flux entre les fournisseurs et les clients.
- Complexité des relations en cas de signature électronique, dans la mesure où celle-ci doit répondre également aux exigences prévues par la loi (certificat certifié, en particulier pour les échanges transfrontaliers).
- Difficulté pour les entreprises de mesurer les avantages réels de la dématérialisation : le maintien d'un double traitement papier et numérique masque en partie les retours sur investissement.
- Demande d'accompagnement par les institutions de crédit rendue difficile par le fait que les projets de dématérialisation ne sont pas pris en compte en tant que projets d'investissement.

Le papier est toujours bien présent dans les PME

- Commandes (achat ou vente) : elles sont à plus de 50% sur format papier (en commandes d'achat, on atteint même les 75%).
- Bons de livraisons/ accusés de réception : 50% sont sous format papier
- Factures : 75% des factures des fournisseurs ne sont pas dématérialisées. La dématérialisation fiscale représente les $\frac{3}{4}$ des factures dématérialisées. L'entreprise se sent encore plus sécurisée en envoyant elle-même ses flux
- Règlements : la majorité (plus de 60%) des paiements et encaissements sont dématérialisés (virement ou prélèvement) mais plus de 80% des entreprises déclarent utiliser encore le chèque comme mode de paiement papier.

Dans le circuit « factures », si les PME se sentent prêtes à l'échange de données dématérialisées (commandes, factures), elles ne perçoivent pas encore de réelle dynamique chez leurs partenaires Fournisseurs : « Nous sommes prêts, mais nos partenaires ne le sont pas » affirme Jean-Michel Vallet PDG du Groupe Vallet.

3.1.2.2. Démocratisation de la dématérialisation, quelles solutions privilégier ?

Les usages dans les entreprises : développer leurs propres solutions.

- Des solutions ponctuelles sont développées soit à leur initiative ou sur proposition de leur client/partenaire ou d'un accord commun. Les entreprises et leur partenaire en phase, mettent en œuvre leur projet commun où chacun trouve son avantage.
- Sous l'impulsion d'un client ou ou d'un fournisseur de solutions, certaines PME décident de mettre en place des programmes de dématérialisation.
- La dématérialisation des factures et PDF signé sont l'apanage de PME. L'intégration de fichiers dédiés aux modules comptables des ERP des sociétés sont des solutions principalement mises en place avec des prestataires recommandés par l'écosystème.

Les axes à développer

- PME et TPE optent pour la facture au format PDF simple, d'autres entreprises souhaitent plutôt des fichiers de données. Les solutions multi-canal (adaptation du format d'envoi des factures aux besoins des clients) restent encore peu attractives pour décider les PME et TPE à adopter massivement la dématérialisation.
- Promouvoir la dématérialisation par les associations métiers qui jouent un rôle de catalyseur.
- Associer d'autres acteurs et notamment les représentants des filières d'activités (Pôles de compétitivité, clusters) dans une action collaborative pour la compétitivité du tissu économique.
- Agir avec les tiers/experts proches localement des entreprises (Experts comptables, banques, à condition que le projet de dématérialisation soit enfin assimilé à un véritable investissement...).

3.2. Bénéfices pour les Acheteurs

Historiquement, les acheteurs, grands donneurs d'ordres ou autres, n'avaient pas un intérêt direct dans la cession de créances commerciale, qui représentait surtout un instrument de financement auquel s'intéressaient leurs fournisseurs.

Les acheteurs étaient demandeurs de la 'notification' de la cession de créances – afin d'être sûrs de payer le propriétaire de la créance - mais ne percevaient pas d'avantages à cette cession.

Désormais, les acheteurs ont compris qu'ils avaient intérêt à collaborer avec leurs fournisseurs dans le processus de cession de créances, à plusieurs titres :

- La sécurisation des finances du fournisseur, importante pour la sécurisation de la chaîne d'approvisionnement de l'acheteur lui-même.
- L'amélioration de la relation avec le fournisseur, qui devient plus simple, plus collaborative et moins conflictuelle.
- La réconciliation des intérêts des départements achats et de la direction financière.
- Globalement, la contribution de l'acheteur, par la qualité de sa signature, à la pérennisation de la relation. Par exemple dans certains secteurs industriels, 70% de la valeur ajoutée est créée par les fournisseurs, dans d'autres la réactivité des fournisseurs est essentielle à un bon fonctionnement.
- Une meilleure légitimation du basculement vers la facture électronique, souvent demandée par l'acheteur et perçue comme étant dans l'intérêt des grands acheteurs et pas des fournisseurs.



Ces bénéfices sont aussi vrais pour les acheteurs du secteur privé comme pour ceux du secteur public, qui commencent à s'intéresser au sujet.

Ces bénéfices participent d'une vision 'durable' et long terme de la relation avec les fournisseurs et font naturellement partie de la politique de développement durable des entreprises, dans un vrai esprit de gains partagés entre acheteurs et fournisseurs.

3.3. Bénéfices pour les Etablissements financiers

Le bénéfices pour les institutions de crédit se déclinent sur plusieurs axes, synthétisés ci-dessous.

Amélioration de la qualité et satisfaction client, donc fidélisation du client

- Réduction des délais, simplification administrative
- Interactivité, fluidité, sécurisation des échanges

Offre de nouveaux services en réponse à de nouveaux besoins clients

- Nouveaux modes de financement
- Nouveaux services basés sur les échanges numériques

Maîtrise du risque

- Réduction des anomalies
- Rapidité de détection et de résolution des litiges

Augmentation du volume d'activité

- Réduction des freins liés aux traitements manuels
- Elargissement de la cible de clientèle.

En Bref

Les bénéfices sont réels et conséquents pour les Fournisseurs, les Acheteurs, et les Etablissements Financiers.

Ce qui est particulièrement significatif dans la Cession Electronique de Créances est que des bénéfices financiers et économiques importants viennent se rajouter aux bénéfices habituels du basculement vers le numérique.

Ces bénéfices ne sont pas toujours perçus à leur vraie valeur par les PME. Ils nécessitent la mise en place de solutions et d'infrastructures, de la part des sociétés d'affacturage et de leurs partenaires informatiques.

VERS UNE ADOPTION GÉNÉRALISÉE DE LA CESSION ÉLECTRONIQUE DE CRÉANCES

p. 44 4.1. La cession électronique de créances fonctionne déjà !

4.1.1. Presque tout existe mais ...

4.1.2. Ce qui fonctionne actuellement ...

p. 45 4.2. Vers une généralisation

4.2.1. Ce qui est en évolution

4.2.2. Ce que pourrait être la cible

4.2.3. Comment faciliter l'adoption ?

4.2.4. Spécificités de l'adoption dans la sphère publique

4. VERS UNE ADOPTION GÉNÉRALISÉE DE LA CESSIION ÉLECTRONIQUE DE CRÉANCES

La transition vers le numérique a été initiée dès lors que les institutions de crédit ou factors ont su recevoir des flux électroniques transmis par leurs clients (EDI). Cependant, les processus actuels comportent des limites contraignantes pour les entreprises : format de messages propriétaire des financiers, doubles flux papier-électronique, non-intégration de la facture nativement électronique dans les processus d'échanges, etc.

Aussi, pour les entreprises, pour les éditeurs de solutions comme pour les institutions de crédit, il est essentiel de dépasser cette étape de transition « désordonnée » et de converger vers une cible commune.

4.1. La cession électronique de créances fonctionne déjà !

4.1.1. Presque tout existe mais ...

Tous les documents ou messages relatifs à la cession de créance existent sous une forme électronique :

- Les transactions commerciales (facture électronique particulièrement)
- Les demandes et accords de cession de créances, les notifications éventuelles
- Les virements, avis et détails de paiement

Une grande partie de ces messages électroniques sont normalisés au plan européen (facture, SEPA-SCT notamment). Pour certains, une dizaine de messages d'affacturage, une normalisation au plan mondial se finalise auprès de l'ISO.

Pour beaucoup, ces messages utilisent la même syntaxe informatique (.xml) et se réfèrent à des normes communément partagées par les acteurs financiers (ISO 20022).

Aussi, le constat actuel peut être le suivant : Presque tous les éléments fonctionnels existent, mais l'ensemble ne s'articule pas encore, ce qui entrave le recours pour les PME à une utilisation « banalisée » de la cession électronique de créances.

Alors, quel est exactement l'état de l'art actuellement ? Qu'est-ce qui fonctionne actuellement, ou au contraire n'est pas encore opérationnel ? Quelle pourrait être la cible et comment faciliter la transition pour une généralisation de la cession électronique de créances ?

4.1.2. Ce qui fonctionne actuellement ...

La facture électronique existe et fonctionne. Encadrée par des Directives européennes, la facture électronique se généralise, sous les formes de message EDI normalisé UN/CEFACT et ISO, ou selon des normes sectorielles, ou sous les formes de facture signée, le plus souvent une image scellée (exemple PDF ou JPEG), et bientôt sous d'autres formes nouvelles rendues possibles par la transposition de la directive européenne 2010/45/UE.

Souvent précédée par la numérisation des factures papier, la facture électronique se développe progressivement, en particulier dans les filières intégrées (industrie, distribution...) ou dans les transactions avec le secteur public et parapublic (pharmacie, soins...). La facture électronique en EDI est la forme la plus aboutie d'intégration entre les acteurs commerciaux (fournisseur et acheteur) et financiers (factors). La facture électronique sous forme de facture signée permet aussi le remplacement des circuits papier par des circuits électroniques et participe significativement à l'efficacité des processus.



La cession électronique de créances existe et fonctionne. Promue par les sociétés d'affacturage, la cession électronique existe sous la forme de messages « propriétaires » et dans un avenir proche dans un ensemble de messages normalisés ISO 20022.

Les virements, avis et détails de paiement existent et fonctionnent. Depuis très longtemps aux normes interbancaires françaises, ces messages électroniques basculent actuellement vers les normes des instruments de paiement européens « SEPA » (Single Euro Paiement Area), en particulier sous la forme du SEPA Credit Transfer (SCT). A noter, le virement national sera définitivement abandonné au profit du SCT au 1^{er} février 2014.

4.2. Vers une généralisation

4.2.1. Ce qui est en évolution

L'ensemble des messages électroniques concourant à la cession électronique de créances arrive à maturité. Ceci se traduit concrètement par :

- des messages normalisés relatifs à la facture électronique déjà implémentés dans une majorité de progiciels de facturation et sur toutes les plateformes de transmission de factures électroniques par Internet
- des messages normalisés relatifs aux paiements (SCT et avis d'opérés) déjà implémentés dans tous les applicatifs de génération et de transmission de paiements et dans les banques. De plus, à compter du 1er février 2014, les moyens de virements locaux en Euros seront abandonnés partout en UE au profit de ces messages SEPA.
- les messages relatifs à l'affacturage, en cours de normalisation, restent à implémenter par les éditeurs, qui ignorent encore souvent ce besoin fonctionnel, et restent à implémenter également par les sociétés d'affacturage qui en ont été les concepteurs et en seront les promoteurs.

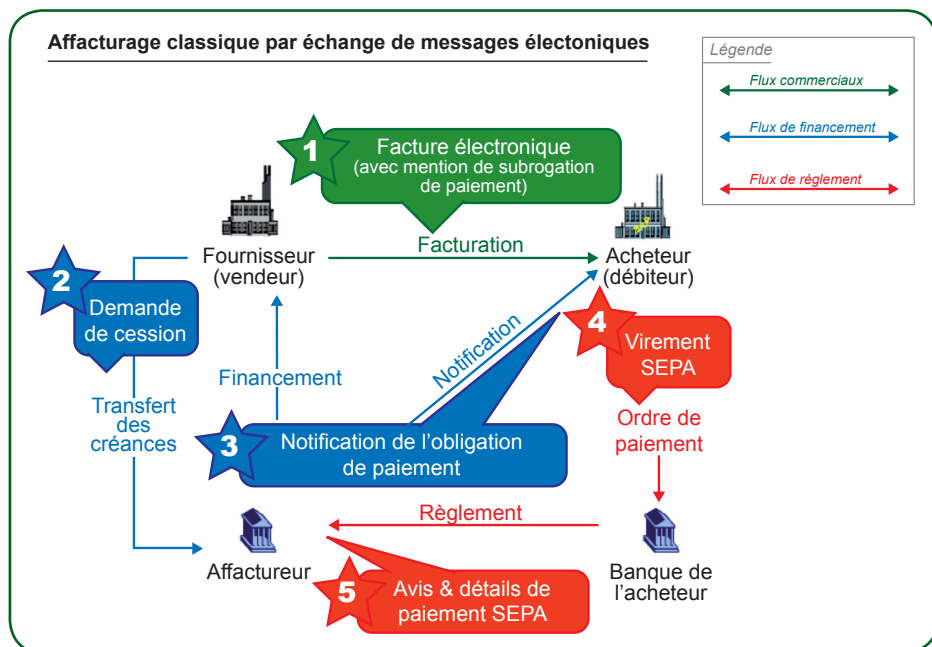
La sécurisation des échanges, avec la signature électronique, est également mature. La FNTC est d'ailleurs promoteur des bonnes pratiques en ce domaine (cf. le Guide de la signature électronique et, pour les échanges interbancaires, l'annuaire COMPAC portant sur la « multi-acceptance » des certificats par les acteurs financiers).

4.2.2. Ce que pourrait être la cible

Les acteurs du marché, éditeurs et financiers ont un rôle très important dans la généralisation de ces nouveaux messages et la fluidité et sécurité des échanges.

En effet, à un terme que la Fédération des Tiers de Confiance souhaite prochain, cette évolution fonctionnelle, devrait déboucher sur des solutions normalisées ; solutions qui faciliteront le financement des PME et la transition vers le tout numérique.

Schéma n°3 : Illustration d'un processus d'affacturage classique en électronique



Les flux numérotés 2 à 3 et signalés par une « étoile » bénéficient des **nouveaux messages électroniques de la cession électronique de créances**, décrits dans ce guide. Les flux 1, 4 et 5 utilisent des formats électroniques existants.

4.2.3. Comment faciliter l'adoption ?

Cette évolution nécessite des démarches coordonnées. En effet :

- Comment imaginer que les factors adopteront les nouveaux messages ISO s'ils n'ont pas la certitude que les entreprises vont les adopter ?
- Comment imaginer que les entreprises développeront l'usage de la cession de créances numérique si les éditeurs ne leur proposent pas en standard dans les outils de gestion commerciale évolués ?
- Comment imaginer que les éditeurs développeront ces fonctionnalités s'ils ne sont pas sûrs de les vendre ?
- Et surtout, comment créer le cercle vertueux pour que chacun converge vers des solutions d'échange modernes et interopérables.

Pour le démarrage de ce cercle vertueux les membres du groupe de travail préconisent les axes suivants:



Des actions de promotion :

- La FNTC, dans ses actions de promotion et notamment le présent guide, participe à la promotion de bonnes pratiques qui fondent la confiance dans les échanges numériques.
- Parallèlement, une diffusion de l'information est indispensable, à travers des Associations et filières métier (ASF, FNTC, CSOEC, AFNET, CGPME, MEDEF...).
- L'implication des structures de l'état est essentielle, tant dans la dimension de conducteur de la transition numérique, que dans la position de client des entreprises qui supportent une lourde part du financement inter-entreprises vis-à-vis du secteur public.

Des guides et référentiels d'implémentation des échanges :

- En outre, des guides ou référentiels d'implémentation de messages d'affacturage doivent prolonger cette récente normalisation, associant l'ASF, les entreprises qui en sont les promoteurs, et les éditeurs qui les utiliseront.
- La labellisation des solutions basée sur lesdits référentiels, assurant une bonne transparence et une communication efficace, qui seront les garants de la confiance des entreprises.

Le lancement de la Cession Electronique de Factures dans une filière spécifique :

- Identification d'une filière (par exemple l'aéronautique) avec l'aide d'une association représentative des entreprises de la filière pour synchroniser la mise en place entre Fournisseurs, Acheteurs et Institutions de Crédit.
- Etat des lieux de la filière en matière d'affacturage et de dématérialisation, afin de préparer la mise en œuvre.
- Lancement d'une offre de services de Cession Electronique de Créances dans un contexte maîtrisé, mais réel, d'utilisation, visant autant les entreprises utilisant déjà l'affacturage ou des nouveaux utilisateurs de mode de financement.

4.2.4. Spécificités de l'adoption dans la sphère publique

L'adoption de la cession électronique de créances détenues par les fournisseurs de la sphère publique pose des questions spécifiques, tant d'un point de vue réglementaire qu'opérationnel, lié au fonctionnement des achats publics et des marchés publics.

Actuellement, la cession de créances envers les administrations (en général une cession Daily) exige que le fournisseur-créancier obtienne de l'administration-cliente (débitrice) un document papier appelé « Exemplaire Unique ». Il s'agit d'un document original papier qui décrit le marché public sous-jacent à la créance du fournisseur.

Le fournisseur qui souhaite se financer doit transmettre à l'établissement de crédit, lors de la cession de sa créance, l'Exemplaire Unique correspondant. L'établissement de crédit devient donc le détenteur de « l'Exemplaire Unique », et devra le présenter à l'Administration pour se faire payer à la place du fournisseur-créancier, qui a entre-temps reçu son financement. Ce processus permet à l'administration de s'assurer que celui qui est payé par elle est bien le propriétaire 'unique' de la créance, et d'éviter les fraudes et les erreurs.

Dans le cadre de la cession électronique de créances, le problème qui se pose, indépendamment de la question formelle d'un changement de droit applicable, est la difficulté de transposer la solution de l'Exemplaire Unique 'papier' dans le domaine des documents électroniques. En effet, même quand le document fait l'objet d'une sécurisation

forte de son intégrité et de son origine, par l'usage de technologies de scellement ou de signature électronique, des multiples exemplaires 'identiques' peuvent exister. Plus que des copies d'un original, ce sont des 'clones' du document. On peut donc avoir des 'Documents Authentiques' (quant à leur contenu et leur origine) mais qui ne seront pas 'Uniques'. De multiples créanciers pourraient donc présenter des « Exemplaires » du marché à l'administration, mais elle ne saura pas pour autant 'qui' elle doit légitimement payer.

Différentes solutions peuvent être imaginées pour assurer l'administration qu'elle paie bien le vrai propriétaire de la créance cédée. Par exemple un système d'enregistrement électronique de cessions (cessions successives le cas échéant) permettrait de tracer le propriétaire d'une créance. Le système d'enregistrement serait interrogeable et donnerait à tout moment le dernier propriétaire de la créance, voire le cas échéant la chaîne des cessions. Autant dans le monde papier le coût du dispositif serait réhibitoire, autant dans le monde électronique le coût pourrait se révéler insignifiant.

Quelle que soit la solution trouvée, une chose est certaine : l'obligation de passer par l'exemplaire unique papier sera de plus en plus gênante dans un contexte de basculement vers le document électronique tant dans la sphère privée que publique.

La solution demandera forcément une réflexion commune entre les experts de l'administration, les institutions de crédit, les fournisseurs de solutions de confiance numérique et les représentants des entreprises. La FNTC se porte volontaire pour collaborer activement, voire animer, un tel groupe de travail.

L'Etat étant un des plus importants sinon le plus important acheteur en France, les enjeux sont de taille, tant pour l'administration que pour les entreprises qui le fournissent.

Et comme pour la cession électronique de créances plus généralement, la solution apportera des bénéfices pour tous les participants :

- Efficacité et économies pour la sphère publique, que ce soit pour l'administration-cliente ou que ce soit pour le trésorier-payeur.
- Efficacité de fonctionnement, simplification et économies dans le processus de financement pour les fournisseurs.
- Efficacité, fiabilisation et économies pour l'établissement de crédit, ainsi que croissance potentielle des encours financés.
- Apparition de nouvelles sources de financement de l'économie sans engager la dette de l'état, par des approches dites de « Reverse Factoring ».

TÉMOIGNAGES DES PARTIES PRENANTES

5.1. Les institutions de crédit et leurs représentants

- p. 51 • ASF – Association Française des Sociétés Financières
- p. 60 • Groupe CM-CIC
- p. 53 • Bpifrance
- p. 58 • Crédit Agricole Leasing & Factoring
- p. 59 • GE Capital
- p. 62 • Natixis
- p. 63 • Natixis Factor

5.2. Les associations et organismes représentatifs des entreprises

- p. 50 • AFNET
- p. 56 • Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

5.3. Les éditeurs ou opérateurs de services

- p. 52 • Asterion
- p. 54 • B-Process / Ariba (SAP)
- p. 55 • CEGEDIM-GIS
- p. 57 • Corporate Linx
- p. 61 • LDV
- p.64 • Sage



Mission de L'AFNet dans l'innovation et le numérique

L'AFNet a pour mission de favoriser l'innovation et la compétitivité des entreprises grâce au numérique.

Dans l'industrie et les services, la compétitivité du tissu économique se joue aujourd'hui au niveau de **l'Entreprise Etendue** : plus de 80% de la valeur des produits et services est réalisée par les fournisseurs des grands donneurs d'ordre, notamment par les PME et ETI. C'est pourquoi l'AFNet, depuis 1982, promeut les échanges de données standardisées et accompagne le développement et la valorisation de ces écosystèmes.

Dans ce contexte l'AFNet a apporté ou participé activement à plusieurs réalisations d'ampleur, dont :

- Le programme TIC & PME 2010, en support à la DGCIS, qui a permis à de nombreuses filières, industrielles ou de services, de lancer des projets collectifs d'échanges électroniques.
- Les projets e-PME d'accompagnement des PME dans l'appropriation du numérique, BoostAero et SEINE, initiatives de standardisation SCM (Chaîne d'Approvisionnement) et PLM (Cycle de Vie Produit). Ces initiatives ont été capitales pour la création du Hub Aéronautique international BoostAeroSpace, plateforme de collaboration numérique de la filière aéronautique, créée par les chefs de file de l'industrie aéronautique et défense Européenne (Airbus, Dassault Aviation, EADS, Safran, Thales).
- Le CNIS, Cercle Numérique de Confiance des Industries Stratégiques et le projet Boost-Industrie, visant à partager le savoir-faire acquis par l'AFNet et sa diffusion dans d'autres filières stratégiques françaises.

L'AFNet et la Cession Electronique de Créances

L'initiative du « Guide de la cession électronique de créances » nous semble pertinente pour 3 raisons :

- Les nouveaux services de financement visés s'appuient sur des échanges de données standardisés par des organismes internationaux comme l'ISO et sur un cadre juridique stabilisé.
- Ces nouveaux services, basés sur la facture (la créance cédée), mettent en évidence l'intérêt d'adopter la facturation électronique, source potentielle de multiples services et technologies innovants.
- Le modèle définit pour la cession électronique de créances favorisera les échanges électroniques inter-entreprises dans un climat de confiance, renforçant le développement de l'entreprise étendue. Nous préconisons une large concertation entre les donneurs d'ordres des principales filières d'activité françaises et les parties prenantes (institutions de crédit, éditeurs de solutions...) pour lancer la Cession Electronique de Créances et développer des pratiques communes.

Le rôle spécifique de l'AFNet pourrait être le suivant :

- Le partage de son savoir-faire dans la mise en place de plateformes collaboratives sécurisées pour les échanges numériques ;
- Le support à des actions de diffusion de la Cession Electronique de Créances dans des filières industrielles spécifiques, et notamment la filière aéronautique.

L'enjeu consiste à donner accès à ces services au plus grand nombre pour générer de nouvelles dynamiques économiques et accélérer la compétitivité de l'économie.

Pierre Faure, Président.

Contribution de l'affacturage à l'économie

L'affacturage est un produit qui ne cesse de se développer.

Au cours des 25 dernières années, ce sont au total 1900 milliards d'euros de créances qui ont été prises en charge dans le cadre d'un contrat d'affacturage, avec, au cours de cette période, une croissance continue de l'activité, à la seule exception de l'année 2009, en léger repli.

Le taux annuel moyen de progression est de 15,7%.

Ce produit, pour développé qu'il soit, est appelé à connaître encore des phases de grande expansion, puisque si 34000 entreprises y ont aujourd'hui recours, il ne concerne en fait que 3% des PME françaises.

Celles-ci rencontrent pourtant des difficultés de financement et l'intervention d'un factor apparaît comme un bon moyen de financer le besoin en fonds de roulement des entreprises.

Le tournant de l'économie numérique

L'Union européenne s'est fixé des ambitions en matière de facture électronique avec l'ad option le 13 Juillet 2010 de la directive européenne relative au système commun de TVA e en ce qui concerne les règles de facturation.

Cette directive entend favoriser l'utilisation de la facture électronique et vient poursuivre pour la facture l'harmonisation conduite par la réglementation SEPA (espace de paiement unique en euro) pour l'acte de vente.

La Facture reconstituant la matière première de l'activité des factors, ceux-ci ne pouvaient que suivre avec le plus grand intérêt cette évolution et en exploiter toutes les potentialités pour accroître leur service à l'économie réelle.

La dématérialisation de la cession de créances est le prolongement logique de la dématérialisation de la facture.

Effet catalyseur du projet Interfinance

Impliquée dans la dématérialisation au titre de sa participation aux travaux de la place financière de Paris, l'ASF œuvre aujourd'hui, à travers un projet nommé Interfinance, à la dématérialisation des opérations d'affacturage.

La standardisation des process permise par la dématérialisation de ces opérations devrait permettre de changer l'échelle de l'activité et de répondre aux besoins des entreprises dans un environnement en pleine mutation, qu'il s'agisse de financements, de coûts de transaction et de gains de productivité, de sécurité dans les échanges (via notamment l'optimisation de la traçabilité).

L'information sur le paiement à venir devrait être enrichie (conformité de la facture à la commande/livraison, date de paiement de la facture,) et les risques pour le factor diminués, ce dernier voyant alors ses capacités d'intervention élargies à un nombre accru de bénéficiaires.

Antoine de Chabot

Responsable du secteur Services financiers et d'investissement



Positionnement d'Asterion

Asterion International est présent sur l'ensemble des activités documentaires des entreprises :

- Gestion des flux sortants (Editique, Marketing Direct, multi-canal...)
- Dématérialisation des flux entrants et archivage électronique
- Gestion de salle de courrier physique et digitale
- Reprographie, impression à la demande et gestion des imprimés

Notre vision sur la cession électronique de créances

Partenaire des sociétés d'affacturage, Asterion intervient sur l'ensemble des échanges physiques ou électroniques entre les différents partenaires (fournisseurs ou vendeurs, acheteurs ou débiteurs et affactureurs).

Notre vision de la dématérialisation des échanges est qu'elle est hybride, c'est-à-dire physique ou électronique en fonction des capacités techniques de chaque intervenant. L'opérateur de dématérialisation comme Asterion se charge dans tous les cas de fluidifier et de sécuriser les flux de ses clients par une dématérialisation complète des échanges :

- Si le flux d'origine est dématérialisé à la source (imprimante virtuelle, connecteur ERP), la dématérialisation est effectuée de fait. Les flux sont intégrés sur les plateformes d'échanges électroniques afin d'effectuer les contrôles métiers avant intégration dans les outils de traitement des cessions de créance.
- Si le flux d'origine est physique, la dématérialisation passe par la numérisation des documents par l'intermédiaire de plateformes industrielles qui génèrent une copie fidèle des documents (quittances, factures / avoirs, justificatifs) accompagnée des métadonnées identiques à celles accompagnant les flux électroniques.

Asterion joue un rôle actif dans la promotion et l'usage du numérique

L'usage du numérique ne peut se développer qu'à travers la confiance dans le numérique qui provient d'un équilibre entre technique, processus et cadre législatif. En tant que membre adhérent et actif de la FNTC, Asterion participe activement à l'élaboration de référentiels de bonnes pratiques visant à simplifier les échanges électroniques.

Paiement et financement intégré à la facturation

Le rôle d'un opérateur de dématérialisation comme Asterion est d'assurer aux clients professionnels la prise en charge des fonctionnalités d'interfaçage sur l'ensemble du processus d'affacturage, tel que la connexion aux systèmes de paiement, intégrés à la facturation. Ces modalités d'échanges renforcent le dispositif de mobilisation des créances et permettent de sécuriser le processus de bout en bout.

Archivage

L'archivage est une partie intégrante du processus de cession de créances, la solution de coffre-fort numérique proposé par un **tiers de confiance** fiable, permet aux clients de bénéficier de prestations optionnelles telle la conservation sur des durées longues (5, 10 ou 30 ans) de leurs documents, dont ceux reçus directement par leur banque.

Bpifrance, issu du rapprochement d'OSEO, CDC Entreprises, FSSI et FSI Régions, accompagne les entreprises, de l'amorçage jusqu'à la cotation en bourse, en crédit, en garantie et en fonds propres. **Bpifrance** assure, en outre, des services d'accompagnement et de soutien renforcé, à l'innovation et à l'export.

Bpifrance complète l'action du marché en partageant le risque pris par les banques, tout en agissant également en appui tant des politiques nationales que régionales.

En 2012 **Bpifrance** a financé près de 84000 entreprises en leur permettant d'obtenir 35 milliards d'euros de financements (+ 13 % par rapport à 2011).

Bpifrance et le crédit court terme garanti par des créances

Dans le contexte du financement court terme, **Bpifrance** intervient par l'intermédiaire de la Cession Dailly, prise en garantie. C'est un métier de banquier. Ce métier est hautement transactionnel, avec plusieurs millions de mouvements / jour.

L'entreprise veut réduire son poste client, pas seulement le financer. Les lois des dernières années sur la réduction des délais de paiement vont dans ce sens.

Néanmoins, les besoins de financement des entreprises sont certains. La réalité est que la demande de crédit des entreprises a une croissance à deux chiffres. Les entreprises ont besoin d'une source de financement prête à l'emploi au cas où un besoin de liquidité se présente.

Les financements garantis par une Cession de Créances sont particulièrement adaptés aux besoins de l'entreprise et des institutions de crédit :

- Ils aident l'entreprise à faire face à des besoins de liquidités, de façon récurrente ou ponctuelle, et lui permettent de se concentrer sur son métier plutôt que sur l'obtention de financements.
- Ils libèrent des liquidités pour d'autres usages par l'entreprise.
- Ils réduisent le risque pour le prêteur car ils sont garantis par les Factures (créances) de l'Entreprise et se basent sur son activité à court terme de l'entreprise, plus qu'un jugement sur le projet d'entreprise.

Bpifrance répond rapidement aux demandes de financement des entreprises et leur fournit le service et les processus qui vont avec. Son offre de financement, Avance +, par la cession de créances est au cœur de sa mission de soutien à l'économie française.

Bpifrance et la Cession Electronique de Créances

Depuis 2008, Bpifrance a déjà dématérialisé la gestion documentaire interne liée aux processus de financement. Comme le dit Éric Champenois, Directeur du Financement Court Terme, « Dans un métier aussi transactionnel, le numérique contribue à la fluidité du service à nos clients et à une meilleure maîtrise du risque ».

Bpifrance a élargi son offre à toutes les entreprises, dont les ETTI, de plus en plus demandeuses de solutions de dématérialisation industrialisées.

Pour **Bpifrance** la dématérialisation de la cession de créances, notamment les échanges avec les entreprises, va dans ce sens. Elle permettra de baisser les coûts transactionnels et de mieux maîtriser les risques.



Dématérialisation fiscale et financement : l'avènement des solutions de Supply Chain Finance collaboratives.

Fort de son expertise technologique dans la gestion des échanges P2P sécurisés, le groupe ARIBA, filiale de SAP, cherche chaque jour à intégrer plus de valeur ajoutée dans ses offres de dématérialisation. Celles-ci sont portées notamment par le réseau b-process, spécialiste de la dématérialisation fiscale. ARIBA/b-process a depuis longtemps démontré l'intérêt économique d'une circulation instantanée, sécurisée et fiscalement certifiée des informations de facturation, permettant leur validation rapide : cela offre aux acteurs économiques une visibilité réelle sur l'état de leurs dettes et créances réciproques, et contribue au respect des délais de paiement.

L'adoption massive de la dématérialisation fiscale permet dorénavant de développer des collaborations spécifiques pour mettre en oeuvre des solutions de mobilisation de créances dématérialisées.

Les complémentarités entre plateformes de facturation électronique et solutions de financement de créances - elles aussi dématérialisées - s'imposent comme une évidence : les créances, parfaitement « tracées », ouvrent des opportunités de financement optimisées, dans leurs montants comme dans leurs durées. En effet, outre la visibilité que cela procure aux partenaires commerciaux des grands donneurs d'ordres, c'est un élément essentiel aux yeux des tiers financeurs pour « qualifier » les encours qu'ils sont amenés à porter.

Le contexte de raréfaction de la liquidité, toujours très prégnant depuis la crise de 2008, renforce ARIBA/b-process dans sa volonté de prolonger ses services à valeur ajoutée par des solutions de Supply Chain Finance, notamment de *Discount Management (ARIBA DiscountPro)*.

L'intégration d'ARIBA/b-process au groupe SAP permet également de déployer ce type de solutions au sein du plus grand réseau inter-entreprises mondial et de faciliter leur intégration aux applications de gestion et solutions d'entreprise du leader mondial de ce secteur.

A brève échéance, il s'agit de convertir un maximum d'organisations – au premier rang desquelles le million d'entreprises connectées au Ariba Network partout dans le monde – à l'utilisation de solutions de Supply Chain Finance « on-the-cloud ».

Les 340 Milliards USD de transactions réalisées chaque année sur le Ariba Network représentent à cet égard des opportunités considérables.



Depuis 1992, Cegedim accompagne les entreprises dans la dématérialisation de leurs documents de gestion et l'automatisation de leurs processus, de la commande au règlement en passant par la facture. Sa plateforme GIS (Global Information Services), constitue un des premiers réseaux européens d'échanges électroniques, avec 100 000 entreprises connectées dans le monde et 300 millions de flux échangés annuellement.

Dématérialisation des factures

Suite à une première directive européenne sur la facture électronique en 2001, une directive européenne adoptée en 2010 (2010/45/UE) vient simplifier la réglementation et établir l'égalité du traitement papier / électronique avec pour objectif la généralisation de la facture électronique au sein de l'Union Européenne.

La Directive, a été transposée dans le droit français par la loi de finances rectificative du 29 décembre 2012.

Aux deux modes de dématérialisation déjà prévus dans le code général des Impôts (Factures EDI et PDF signé) s'ajoute un troisième mode nommé « Piste d'Audit » offrant la possibilité aux entreprises de transmettre à titre d'exemple des pdf simples par courrier électronique sous réserve de pouvoir justifier la traçabilité entre l'acte commercial et la facture en cas de contrôle, et ce, au travers d'une piste d'audit fiable.

Arguments pour convaincre les entreprises d'adopter la dématérialisation

Les 5 arguments communément avancés :

- Intégration automatique des données factures dans le système d'information du client,

- Réduction des coûts directs (réception, traitement manuel de la facture, archivage papier... etc.) et indirects (comptabilisation de la facture, etc.),
- Diminution des risques de litiges : la facture possède tous les éléments attendus,
- Amélioration de la productivité par l'automatisation du paiement,
- Traçabilité de l'information.

La piste d'audit simplifiera la mise en place de la dématérialisation fiscale souvent considérée trop compliquée et trop coûteuse.

Impact de ces avancées sur la Stratégie de Cegedim e-business

Dans l'immédiat, Cegedim e-business renforce son offre de dématérialisation avec des services à forte valeur ajoutée (rapprochement, circuits de Workflow, Reportings BI...), et lance de nombreux projets de facturation s'appuyant sur la piste d'audit.

Cegedim e-business collabore activement aux groupes de réflexion sur l'évolution du circuit de facturation. Deux axes ressortent de ces travaux :

- La mise en place d'un format simplifié, composé d'une image avec quelques données d'entête et de pied associées.
- La mise en place d'une domiciliation électronique, identification officielle complémentaire au numéro de TVA intracommunautaire.

La cession de créance

Cegedim e-business, acteur de la Cession Electronique de Créances, opère une chaîne de traitement dématérialisée de bordereaux de remise de créances pour l'un de ses clients affactureurs.

Cette démarche trouve un cadre de développement favorable dans le contexte d'une chaîne De valeur croissante de l'offre de dématérialisation.

*Témoignage de M Olivier Arnaud,
Directeur GIS de Cegedim*

L'expert-comptable et l'entreprise

L'expert-comptable intervient dans 70% des PME et TPE françaises. Sa mission s'étend de la révision et l'établissement des comptes annuels à la tenue complète de la comptabilité.

Il joue souvent un rôle important dans la dématérialisation des processus de ses entreprises clientes, et pourra le faire notamment dans la dématérialisation de la cession de créances.

Intervention de l'expert-comptable dans le monde « papier » :

En cas de mission de tenue de comptabilité :

- L'expert-comptable comptabilise les factures pour le compte de son client, même si :
 - > Il n'est pas partie prenante de l'émission de la facture ;
 - > Il n'est pas partie prenante du processus d'affacturage.
- Cependant, son rôle est important car il contrôle la comptabilisation des opérations liées à l'affacturage (la cession de la créance, les mouvements de trésorerie et éventuellement le respect du formalisme de cession).

En cas de mission d'établissement des comptes annuels :

- L'expert-comptable vérifie l'enregistrement des opérations de cession de créances.
- Il détermine les engagements financiers de l'entreprise pour en faire mention dans les comptes annuels.

L'expert-comptable et la dématérialisation

La Profession comptable est engagée depuis plus d'une décennie auprès des PME et TPE dans la mise en œuvre de la dématérialisation.

Aujourd'hui, elle dématérialise les

déclarations fiscales et sociales de plus de 2.000.0000 entreprises.

La Profession comptable facilite aussi les **échanges bancaires** en aidant les entreprises à collecter leurs relevés bancaires dématérialisés pour automatiser leur intégration dans la comptabilité et en envoyant aux banques et à la banque de France les liasses fiscales.

Enfin, le déploiement de **Signexpert** depuis 2011 vise à équiper tous les experts d'un certificat électronique qualifié, facilitant la généralisation de la signature électronique sécurisée.

Evolution du rôle de l'expert-comptable dans la dématérialisation de la Cession de Créances

Dans la mise en place de la Cession Electronique de Créances la profession comptable pourra jouer un rôle central de facilitateur, sur plusieurs axes :

- Le conseil à l'entreprise sur les bénéfices de la cession de créances pour l'amélioration de sa trésorerie, et sur les bénéfices opérationnels de la dématérialisation.
- L'aide à l'entreprise dans la mise en place du processus de facturation électronique aux clients et de la récupération des factures électroniques de ses fournisseurs.
- La conformité juridique du processus de facturation électronique, et de la cession électronique de créances.
- La sécurisation du processus, grâce à la position de tiers de confiance, assurant la vérification des identités et des informations et la matérialité des factures (la facture est-elle une vraie, a-t-elle bien été émise par l'entreprise, le contenu n'est-il pas falsifié ...).

L'expert-comptable est au cœur des enjeux de dématérialisation de la PME/TPE, qui doivent être avant tout source de simplicité et de sécurité juridique et financière pour l'entreprise, lui permettant d'accroître sa compétitivité.



Depuis 2008 Corporate LinX offre des **Solutions dématérialisées et collaboratives de financement de la Supply Chain**. La société permet aux grandes entreprises de dématérialiser et d'améliorer la performance financière de leur Supply Chain (cycle achat-règlement) tout en optimisant durablement leurs relations fournisseurs.

Reverse Factoring, l'avènement d'un financement durable

Le portail Corporate LinX eXchange (CLeX) permet à un grand acheteur d'offrir directement du paiement anticipé aux fournisseurs, contre escompte ou taux de financement. A la différence de l'affacturage classique, l'initiative du programme de financement revient à l'Acheteur, qui l'organise, le propose au fournisseur et le sécurise vis-à-vis des financiers participants. C'est le Reverse Factoring.

Au-delà d'une solution innovante, Corporate LinX propose l'étude et l'accompagnement du déploiement auprès des fournisseurs.

En plus de simple et efficace, l'approche Corporate LinX catalyse un **partage plus équitable** des bénéfices opérationnels et financiers entre les parties prenantes :

Acheteurs, Fournisseurs et Financiers. Cette nouvelle dynamique tripartite facilite l'accès au crédit pour le fournisseur dans des conditions avantageuses et souples, tout en limitant le risque du financier et en sécurisant la Supply Chain du donneur d'ordre.

Le résultat est un « **Financement Durable** » : Le donneur d'ordre impliqué contribue à une gestion plus équilibrée de sa Supply Chain, tout en adoptant un rôle sociétal auprès de ses fournisseurs.

La méthode favorise aussi la **circulation de liquidités court terme**. Abondantes

malgré la crise, le système financier a du mal à acheminer les excédents de liquidité vers ceux qui en ont besoin. En permettant à plusieurs types de financeurs de participer à un programme fournisseur, Corporate LinX accélère la circulation des liquidités, en minimisant les risques de l'opération.

Cession Electronique de Créances et nouveaux modes de financement

La Cession Electronique de Créances introduit les transactions électroniques dans le cadre du financement court terme, freiné par la masse complexe et coûteuse de documents papier nécessaires. La Cession Electronique rend la gestion plus rapide et fiable. La facture devient liquide quand on peut l'acheminer promptement vers le fournisseur de crédit.

Ce dernier requiert des preuves et un cadre légal sûrs pour la cession de créances. La fiabilité de la transaction est une condition de la faisabilité des opérations de financement.

Un triple enjeu stratégique

L'automatisation des échanges associée à la Cession Electronique de Créances permet l'essor des nouveaux modes de financement : Reverse Factoring, Supply Chain Finance.

Pour Corporate LinX ce développement répond à un triple en jeu :

- L'adoption généralisée de ces nouveaux modes de financement par les entreprises.
- Un mode de « financement durable » avec un partage équitable des bénéfices entre fournisseurs et donneurs d'ordre.
- L'amélioration de la circulation de liquidités court terme, en limitant les risques associés aux opérations de financement.

Notre Activité

Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F), via sa filiale Eurofactor, est leader de l'affacturage en France avec une part de marché de 20% en 2012. Nous sommes également présents en Allemagne, au Benelux, en Espagne, en Italie, en Pologne, au Portugal et en Tunisie. Nous offrons à nos clients la possibilité de dématérialiser totalement leurs remises de factures via notre extranet clients. Avec l'offre Créances Services, nous offrons une solution adaptée aux besoins des TPE et contribuons à l'essor de la dématérialisation, puisqu'avec cette offre, toutes les transmissions du client sont électroniques.

Nos Actions

Aujourd'hui, plus de 3 millions de factures (93%) nous sont transmises annuellement sous forme dématérialisée. CAL&F utilise la quittance subrogative permanente, car elle autorise les flux EDI en tant que support de cession de créances. Ce sont d'ailleurs 63% des factures dématérialisées qui sont cédées par messages EDI.

CAL&F examine la dématérialisation du contrat d'affacturage et donc sa signature électronique, ainsi que son extension à tous les avenants. Cette évolution permettra un gain de temps au démarrage des contrats et aussi une mise en oeuvre plus rapide des évolutions ou extensions souhaitées par les clients.

Notre Vision

L'affacturage est un métier de gestion de documents, c'est pourquoi la dématérialisation est un enjeu majeur pour nous. Mais l'affacturage est aussi un métier de maîtrise du risque, il est donc primordial que les flux dématérialisés soient sécurisés. Enfin, l'affacturage est un métier de gestion de

flux, car le client, le factor et les acheteurs s'échangent de nombreuses informations pouvant être dématérialisées : déclaration de litige, approbation de facture, détail d'un règlement...

La dématérialisation en affacturage va profiter de la standardisation et de la sécurisation des échanges électroniques, en s'appuyant sur le développement de la facture électronique. Elle est fortement impulsée par la profession en France, mais aura besoin de relais de la part des éditeurs de progiciels comptables ou de facturation et des grands donneurs d'ordres. Il est primordial que les solutions apportées soient simples et souples pour qu'elles soient adoptées par les PME et TPE.

Nos témoignages clients

Offre Créances Services

Mme Lapeyre – SARL EBP
entreprise de peinture :

« Après émission de la facture et réception du certificat de paiement, je me connecte sur le site de Créances Services à l'aide de mes identifiants. Je clique sur l'onglet où je cède ma facture, je saisis sa date d'émission et d'échéance ainsi que son montant, et je joins un exemplaire scanné aux données que j'ai saisies. C'est très simple d'utilisation et mon compte est crédité dans les 48 heures. »

Mr Clareton – SARL Transport Clareton
entreprise de transport :

« Je peux remettre mes factures sur le site internet 24h/24 et 7j/7. C'est ma femme qui s'occupe de la comptabilité : elle se connecte, rentre ses clients et à partir de là, les factures sont saisies et sous 48h nous recevons l'argent sur notre compte.»



GE Capital FactoFrance, le partenaire financier alternatif aux solutions de financements traditionnelles

GE Capital FactoFrance, acteur de référence sur le marché de l'affacturage, accompagne les entreprises dans leur développement, quelles que soient leur taille, leur secteur d'activité ou leurs situations économiques.

GE Capital se positionne comme acteur alternatif aux solutions de financement traditionnelles. GE Capital FactoFrance, acteur indépendant des réseaux bancaires, est un véritable partenaire financier qui entend bâtir des entreprises plus solides et des économies plus saines.

En 2004, GE Capital FactoFrance innove en étant le premier factor à lancer une solution totalement dématérialisée permettant à nos clients de transmettre, via le site Factonet, l'ensemble des fichiers de facturations et autres données nécessaires au financement de leurs créances.

La mise en place d'une signature électronique permet, grâce à la signature de la quittance subrogative dématérialisée, d'obtenir un transfert de propriété immédiat et un financement en moins de 24 heures.

En 2010, GE Capital FactoFrance, en partenariat avec Oséo, lance la première plateforme de demande de financement court terme en ligne pour les TPE et PME françaises.

Le montant du financement accordé, jusqu'à 100 0000 €, s'affiche en temps réel et le financement peut être versé sous 48 h.

En 2012, GE Capital FactoFrance lance iFactonet, la première application de gestion des contrats d'affacturage permettant à ses clients de gérer leurs comptes et leur contrat d'affacturage directement depuis leur mobile.

Les avantages pour les clients :

- Simplification du processus de cession des créances,
- Sécurité dans la transmission des données,
- Financement plus rapide,
- Souplesse et autonomie de fonctionnement à distance,
- Réduction des coûts, dont réduction du temps passé à la gestion des documents,
- Traçabilité totale des documents et signatures électroniques.

Pour GE Capital FactoFrance :

- Simplification du traitement administratif de la quittance subrogative,
- Fiabilité des données transmises et amélioration de la qualité du recouvrement des créances,
- Gain de productivité,
- Plus de temps disponible pour répondre aux attentes clients,
- Fidélisation de la clientèle,
- Sécurité : identification du signataire des documents.



Cession électronique de créances

Le groupe Crédit Mutuel-CIC s'inscrit dans la démarche de cession électronique de créances. Au travers de son centre de métier expert, CM-CIC FACTOR, il propose à ses clients professionnels une offre d'affacturage 100% dématérialisée. La cession des créances et justificatifs s'opère sans développement informatique pour le client, au travers de son logiciel e-defact.

Dématérialisation des factures

La dématérialisation des factures est source de nouvelles perspectives pour l'ensemble des acteurs économiques, non seulement l'acheteur et le vendeur, mais aussi leurs banquiers respectifs. Parce qu'elles disposent d'atouts, sous forme de services à valeur ajoutée, les banques sont parmi les acteurs les plus représentatifs.

Système interbancaire

Les banques proposent le système SEPAMAIL structurant, sécurisant et définissant les normes d'échanges des factures, en données et documents dématérialisés (PDF signé ou non).

Ainsi, les échanges financiers de règlement des factures sont complétés, en couplant la transmission de la facture avec une demande d'accord adressée par le créancier au débiteur.

La réponse (accord total, partiel et date de règlement, ou désaccord) donnée par le débiteur à sa banque, est envoyée au créancier, afin qu'il puisse anticiper la gestion des litiges (désaccord), ou intégrer les éléments, en tant que « prévisionnel certain de trésorerie » (accord).

Elle est confirmée par un règlement irrévocable sous forme de virement, dont les références, (mentionnées par le créancier à la présentation), garantiront letrage et réconciliation comptable automatisée à 100%.

Païement intégré à la facturation

Les banques permettent aux débiteurs de maîtriser les modalités de facturation et de règlement grâce à différentes solutions technologiques :

- transactionnelle de décision, sous internet sécurisé,
- par mobile, via les réseaux de GAB (support carte bancaire),
- par télétransmission, aller et retour entre la banque et le client entreprise.

Financement inclus à la facturation

Ces modalités d'échanges renforcent le dispositif de mobilisation des créances commerciales des banques ou des factors, car l'allocation du règlement, au profit de l'établissement financier mobilisateur, est sécurisée.

Archivage

Le coffre-fort numérique permet aux clients de bénéficier de prestations optionnelles telle la conservation de leurs documents, dont ceux reçus directement par leur banque. La nécessité de conservation sur des durées longues (5,10 ou 300 ans) confère naturellement à la banque un rôle de **tiers de confiance fiable** pour ses clients.



LDV CREALINK se positionne depuis 10 années comme leader sur le marché français des solutions logicielles standards dédiées aux échanges de cessions électroniques de créances commerciales entre les sociétés d'affacturage et leurs adhérents.

Compatible avec les principaux applicatifs comptables du marché (tel que ANAEL – API SOFT – AXAPTA – CIEL – CEGID – DIVALTO – EBP – GTI – JD EDWARDS – NAVISION – RUBIS – SAGE – SAP – SUPRAC – etc), l'interface développée par **LDV CREALINK** facilite l'importation des données utiles aux affactureurs pour tous les contrats classiques ou confidentiels qui les lient aux entreprises adhérentes.

En lecture directe sur les bases de données comptables, ces solutions logicielles offrent un confort de travail reconnu par tous les utilisateurs.

Commercialisé sous la marque **CETRAFACT™**, ces outils répondent aux cahiers des charges très strictes et propres à chaque société d'affacturage.

CETRAFACT™ traite les flux vers l'affactureur (fichier magnétique des demandes d'ouverture de comptes débiteurs, fichier magnétique des cessions de créances commerciales) et édite le bordereau de cession.

CETRAFACT™ traite les flux entrants (fichier d'intégration dans l'applicatif comptable des écritures de cession, fichier des règlements réceptionnés par son factor, fichier d'intégration des écritures de compte courant).

Pour associer les factures cédées au format électronique à chacune des cessions, LDV CREALINK met à disposition une plate forme web transifac.fr.

Ce nouveau concept, **TRANSIFAC™** élimine les traitements fastidieux de sélection des factures que les entreprises effectuent à chaque cession.

A ce jour, plus d'un millier de solutions **CETRAFACT™** ont été déployés en France et en Europe (Royaume Uni – Belgique – Luxembourg – Allemagne – Suisse – Hongrie – Italie -Espagne).

Le déploiement des solutions **CETRAFACT™** et **TRANSIFAC™** sont réalisés sous 24 heures pour les contrats d'affacturage classique et sous 72 heures pour les contrats d'affacturage confidentiel.

Pour en savoir plus :
www.cetrafact.fr - www.transifac.fr



Natixis est la banque de financement, de gestion et de services financiers du Groupe BPCE, deuxième acteur bancaire en France avec 21 % des dépôts bancaires et 36 millions de clients à travers ses deux réseaux, Banque Populaire et Caisse d'Épargne.

Avec 22 000 collaborateurs, Natixis intervient dans trois domaines d'activité avec une expertise métier forte : la Banque de Grande Clientèle, l'Épargne et les Services Financiers Spécialisés.

Elle accompagne de manière durable, dans le monde entier, sa clientèle propre d'entreprises, d'institutions financières et d'investisseurs institutionnels et la clientèle de particuliers, professionnels et PME des deux réseaux du Groupe BPCE.

Canaux proposés par Natixis pour l'échange de documents dématérialisés

Natixis propose à ses clients une approche multicanale pour l'échange des documents et des paiements : les protocoles bancaires EDI (SwiftNet, EBICS), la messagerie mail et les portails bancaires.

Natixis a décidé d'enrichir l'offre de ces canaux par l'échange de documents au format PDF, qui a de nombreux avantages.

Les documents PDF sont identiques aux documents papier et ils bénéficient de la signature électronique de Natixis, qui garantit l'authenticité et l'intégrité des données. Ces documents électroniques au format « PDF signé » ont la même valeur juridique qu'un document papier.

Natixis propose également le format « xls » qui répond à un autre besoin client : l'intégration dans l'ERP de l'entreprise.

Innovation dans les échanges électroniques – Groupe BPCE initiateur de SEPAmail

L'innovation Natixis, au cœur de la démarche du Groupe, avec BPCE et

d'autres banques a lancé le service **SEPAmail Rubis**.

Rubis propose aux créanciers un **nouveau mode de règlement de factures** destiné à remplacer le chèque ou le TIP, en réduisant les délais de paiement et les coûts de traitement des encaissements. Il est basé sur les outils numériques du quotidien (Email, Navigateur web) et constitue une vraie offre d'EBPP (**E**lectronique **B**ill **P**resentation and **P**aie^ment), en reliant la présentation de la facture électronique et son paiement.

Les avantages pour l'entreprise émettrice sont nombreux :

- Envoi électronique des demandes de paiement
- Incitation du débiteur à un règlement plus rapide (La facture et la demande de règlements sont joints, Réception d'alerte SMS ou email)
- Trésorerie optimisée grâce au virement (J+1)
- Automatisation des réconciliations (virement SEPA indique ce qui est payé)
- Réduction des coûts (Back Office, frais éditiques et postaux, fraude sur le chèque)

Les avantages pour le payeur sont nombreux :

- Accord systématique avant chaque paiement
- Instruction de règlement facilitée par la consultation de la facture
- Sécurisation du paiement : authentification systématique, protection des données bancaires
- Accès multicanal : Banque à distance, Smartphone, GAB
- Retards et pénalités évités, grâce au push de ses factures
- Disponibilité 24/24 – 7/7

La Cession Electronique de Créances vient intégrer un axe d'innovation dans la dématérialisation en plein développement au sein de Natixis et du groupe BPCE, dont le projet SEPAmail est un exemple fort.



Natixis Factor est le 4^{ème} acteur national sur le marché de l'affacturage (N°1 en nombre de clients) avec 15,3% de part de marché en 2012 (8,4 millions d'Euros de créances achetées) et près de 7 000 clients.

Depuis la création de l'entreprise jusqu'à son éventuelle transmission, Natixis Factor accompagne les entreprises dans leur développement en France et à l'international.

Natixis Factor intervient, depuis près de 30 ans, sur l'ensemble des segments de marché des entreprises en France, du Professionnel à la très grande Entreprise et s'adresse aux clients des réseaux des Banques Populaires, Caisses d'Épargne et de Natixis.

Natixis Factor a été le premier factor en France à se doter d'une chaîne intégrée de dématérialisation des règlements afin d'optimiser les délais de lettrage et d'encaissement des 7000 règlements reçus quotidiennement. Ce système, à base d'OCR et de LAD, permet l'extraction automatique des données caractéristiques des règlements et leur rapprochement avec les données enregistrées en comptabilité.

Natixis Factor est également engagée au titre de sa participation aux travaux de la place financière de Paris (Projet Interfinance au sein de l'ASF) visant à favoriser la dématérialisation des factures et à fluidifier les volumes d'échanges.

Rodolphe Manouri, directeur Clientèle Professionnels et Entreprises est à l'écoute des innovations concernant la dématérialisation auxquelles il croit pour conquérir les clients, fluidifier et sécuriser les échanges.

Grâce à la dématérialisation (et son processus d'automatisation dans l'entreprise), la différenciation concurrentielle se réalisera au travers de la création de nouveaux services qui accroîtront la fidélisation des clients, les gains en efficacité et en productivité seront partagés avec le client ; et ce, dans un souci permanent de servir au mieux les clients du Groupe BPCE, Groupe actif au sein de l'économie réelle.

Enfin, Natixis Factor commence à proposer des services dématérialisés avec l'objectif, dans un avenir proche, de commercialiser une offre 100 % dématérialisée.

La facture électronique, une opportunité pour améliorer la trésorerie des entreprises

La France a transposé en décembre 2012 la Directive européenne 2010/45/UE dont l'objectif est le développement de l'usage de la facture électronique. Pour accompagner les PME, dont les enjeux de trésorerie sont clés, l'Etat a récemment annoncé un plan de soutien à travers notamment le développement de la dématérialisation fiscale.

A ce jour, en termes d'usage, ce sont déjà 28% des PME évoluant dans le B to B qui émettent ou ont déjà émis des factures électroniques. La simplicité, la traçabilité et les gains de productivité sont les principaux bénéfices liés à l'usage de la facture dématérialisée¹.

La dématérialisation fiscale répond à quatre enjeux majeurs des entreprises : optimiser leurs relations commerciales, gagner en productivité, sécuriser le bas de bilan grâce à un affacturage facilité et favoriser le respect des délais de paiement. L'Observatoire des délais de paiement a d'ailleurs récemment indiqué que le non-respect de ces délais amputait les PME de 22 Mds€ de trésorerie. Or, la facture électronique, grâce à la traçabilité qu'elle offre, est une réponse à cet enjeu.

1. Baromètre Sage
« Les PME et la facture électronique »,
janvier 2013

Sage eFacture : 1^{er} service du marché de dématérialisation fiscale pour les PME en France

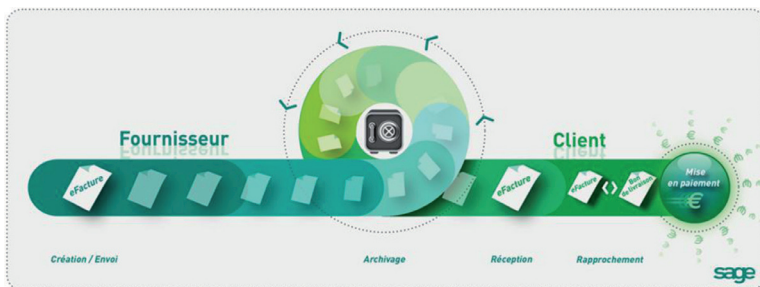
Pour répondre aux besoins des entreprises, Sage innove en lançant Sage eFacture, son nouveau service de dématérialisation des factures client et fournisseur.

Avec Sage eFacture, l'entreprise émettrice dématématise 100% de ses factures client depuis la création de la facture jusqu'à sa mise à disposition en passant par son envoi, sa traçabilité, son suivi grâce à un tableau de bord adapté et son archivage légal.

De son côté, l'entreprise destinataire automatise et simplifie la réception de ses factures fournisseur et gagne en productivité à travers leur réception et leur saisie automatisées, le rapprochement entre facture et bon de livraison, la validation de la facture et l'archivage légal.

Des usages à développer

« La complexité apparente des différentes technologies (signature électronique, EDI), les risques juridiques vis-à-vis de l'administration fiscale et la perception que les investissements et efforts sont surtout faits au profit du client grand compte sont autant de freins à l'essor de la facture électronique. Aujourd'hui Sage apporte une réponse à ces enjeux. Notre offre prend en compte l'ensemble de la chaîne de dématérialisation. Cet élément est indispensable pour garantir le développement de l'usage de la facture électronique dans les PME. » souligne Magali Kolnik, chef de marché dématérialisation de Sage en France.



LEXIQUE

Acte juridique

Opération juridique consistant en une manifestation de volonté ayant pour objet et pour effet de produire une conséquence juridique (Vocabulaire juridique Gérard Cornu)

Affacturage

L'opération d'affacturage ou de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire (exemple : une facture) à une société d'affacturage (appelée le factor) qui se charge en tant que titulaire d'en opérer le recouvrement. Le risque d'impayés peut être supporté par le factor (affacturage « sans Recours ») ou par le client (affacturage « avec Recours »).

Affacteur

Voir Factor

Archivage électronique sécurisé

Ensemble des modalités de conservation et de gestion de données électroniques ayant une valeur juridique lors de leur établissement ; cet archivage garantissant la valeur juridique jusqu'au terme du délai durant lequel des droits y afférents peuvent exister (« Politique et pratiques d'archivage » (version du 24 juillet 2006, § 1.1, disponible sur le site de l'ANSSI).

Assurance-crédit

L'assurance-crédit garantit les entreprises, contre les risques d'impayés pour cause d'insolvabilité, des factures ou créances commerciales de leur clients professionnels. L'assurance-crédit va garantir les créances à hauteur d'un certain encours et les indemniser en cas de défaillance du client.

Authentification

L'authentification a pour but de vérifier l'identité dont se réclame une personne ou une machine. Généralement, l'authentification est précédée d'une identification, qui permet à cette entité de se faire reconnaître du système au moyen d'un élément dont on l'a dotée. En d'autres termes, s'identifier consiste à communiquer une identité préalablement enregistrée, s'authentifier consiste à apporter la preuve de cette identité (art. 3.2 du Référentiel Général de Sécurité).

Cédant

Le cédant est une personne physique ou morale qui transfère un actif (par une opération de cession) à une autre personne qui en devient propriétaire, et qui a pour nom le cessionnaire. Le cédant transmet donc la propriété d'un bien ou d'un droit au profit du cessionnaire, bénéficiaire de la cession, à titre onéreux (paiement).

Cession de Créances

Opération consistant pour une entreprise à céder à un établissement de crédit une créance commerciale qu'elle détient sur un de ses clients ou sur une collectivité publique. Selon le cas, la cession peut se faire dans le cadre de l'escompte ou dans le cadre de la Loi Dailly. Dans certains cas, la créance peut être seulement donnée en garantie.

Cessionnaire

Le cessionnaire est une personne physique ou morale bénéficiaire d'une cession d'actifs, transmise par le cédant, dont il devient propriétaire .

Consentement

Accord donné par une personne. En droit des obligations, manifestation de volonté par laquelle une personne s'engage dans un acte juridique (dictionnaire du vocabulaire juridique dir. Cabrillac)

Fait juridique

Fait quelconque auquel la loi attache une conséquence juridique qui n'a pas été nécessairement recherchée par l'auteur du fait (Vocabulaire juridique Gérard Cornu)

Mandat

En droit des obligations, le mandat est un contrat par lequel une personne, le mandant, donne à une autre personne, le mandataire, le pouvoir de faire un ou des actes juridiques en son nom et pour son compte.

Horodatage

Information permettant de démontrer qu'une donnée (par exemple, un document, un enregistrement d'audit, ou une signature électronique) existait à un instant donné (Norme NF Z42-013 «Spécifications relatives à la conception et à l'exploitation de systèmes informatiques en vue d'assurer la conservation et l'intégrité des documents stockés dans ces systèmes»)

Original

Écrit dressé, en un ou plusieurs exemplaires, afin de constater un acte juridique signé par les parties à l'acte (ou par le représentant) à la différence de la copie (Vocabulaire juridique Gérard Cornu).

Preuve

Démonstration de l'existence d'un fait ou d'un acte (contrat, testament) dans les formes admises par la loi (Vocabulaire juridique Gérard Cornu).

Recouvrement

Le recouvrement est l'action de récupération du montant des factures arrivées à échéance. Le recouvrement peut être effectué sous forme de relances écrites, téléphoniques ou de visites domiciliaires (à l'amiable ou judiciaire).

Scellement

Procédé permettant de garantir l'intégrité d'un document par l'utilisation conjointe de fonctions de hachage, de signatures électroniques et optionnellement l'horodatage (Norme NF Z42-013 «Spécifications relatives à la conception et à l'exploitation de systèmes informatiques en vue d'assurer la conservation et l'intégrité des documents stockés dans ces systèmes»).

Signature électronique

Procédé fiable d'identification garantissant son lien avec l'acte auquel elle s'attache (art. 1316-4 al. 2 du Code civil).

Subrogation

Technique juridique permettant le transfert de la propriété d'une créance de son titulaire à un tiers, en l'occurrence le factor, qui en effectue le paiement concomitamment.



REMERCIEMENTS

Rédacteurs membres de la FNTC

- Pascal Agosti (Caprioli & Associés)
- Eric Caprioli (Caprioli & Associés)
- Jean-Pierre Doussot (Esopica)
- Jean-Luc Limagne (Syrtals)
- Sylvie Picon (Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables)
- Rui Teixeira Guerra (Darwin Consulting & Finance)

Participants et experts externes

- Marc Abbati (GE Capital)
- Gilles d'Anchald (Direction Générale de la Compétitivité, Industrie et Services)
- Jean Beaufort (Sage)
- Cyril Broutin (B-Process / Ariba (SAP))
- Fabienne Brunet (Groupe CM-CIC)
- Antoine de Chabot (ASF)
- Daniel Delavau (LDV)
- Olivier Durand (OCBF)
- Joseph Elias (Asterion)
- Fabien Jacquot (Corporate LinX)
- Fariza Jeanneau (AFNET)
- Laurence Karsinti (Bpifrance)
- Alexandra Lipomi (Natixis Factor)
- Pascal Mercier (Crédit Agricole Leasing & Factoring)
- Marie-Ange Monard (CEGEDIM-GIS)

A PROPOS DE LA LA FÉDÉRATION DES TIERS DE CONFIANCE

La Fédération des Tiers de Confiance (FNTC) est un acteur majeur de la sécurisation des échanges électroniques et de la conservation des informations, maillons essentiels à la maîtrise de l'ensemble de la vie du document électronique.

Créée en 2001, la FNTC regroupe les professionnels de la dématérialisation, à savoir : les prestataires et éditeurs de confiance (acteurs de l'archivage électronique, de la certification, de l'horodatage et des échanges dématérialisés); les experts et les représentants des utilisateurs ainsi que les institutionnels et les professions réglementées.

La FNTC a pour but d'établir la confiance dans l'espace numérique, de promouvoir la sécurité et la qualité des services et de veiller au respect d'une charte d'éthique de la profession.

LES ADHÉRENTS FNTC*:

Accelya ; ACN ; ACOSS ; Actradis.fr ; Adminium ; AFCDP ; Alexandre Diehl ; AllPerf ; Almerys ; Alphacode ; APECA ; Argus DMS ; Ariadnext ; Asterion ; Axemio ; Bernard Starck ; Bruno Couderc Conseil ; Bull ; Cabinet Caprioli & Associés ; Cecurity.com ; Cedricom ; Celtipharm ; CertEurope ; ChamberSign ; Chambre des Huissiers de Justice du Québec ; Chambre Nationale des Huissiers de Justice ; Chambre Nationale des Huissiers de Justice et Agents d'Exécution du Cameroun ; Cleona ; Coffreo ; Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes ; Conex ; Conseil National des Greffiers de tribunaux de commerce ; Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables ; Corus ; Cryptolog ; DARVA ; Darwin Consulting & Finance ; Data One ; Data Syscom ; Demaeter ; Digimedia Interactivité ; Docapost BPO ; Docapost DPS ; Document Channel ; DPII Telecom ; Ecosix ; Edificas ; Edokial ; EESTEL ; eFolia ; Elcimai Financial Software ; Election Europe ; ESI ; Esker ; Esopica ; Forum Atena ; G.L.I. Ingénierie et Services ; Gdoc Lasercom ; Hervé Schauer Consultants ; Imprimerie Nationale ; IN Continu et Services ; Interb@t ; Isilis ; Issendis ; jedeclare.com ; Kahn & Associés ; Legalbox ; LeMore Avocats ; Locarchives ; Maileva ; Marc Chédru Conseil ; MIPIH ; Napps ; Notarius ; Novapost ; Novarchive ; Ocentis ; Odyssey Services ; Office des Postes et Télécommunications Polynésie Française ; OFSAD ; One Legal ; OpenTrust ; OPUS Conseils ; Perfect Memory ; PPI ; Primobox ; Provigis ; Sagemcom ; Scala ; SeaWeb ; Sogelink/DICT.fr ; Stocomest ; Syrtals ; TESSI Ged ; Transparency Rights Management ; UIHJ ; Univers Monétique ; Voxaly Electionneur ; Wacom ; Worldline ; Xeonys.

Liste arrêtée au 31 janvier 2014



