

Le factoring comme technique de gestion du risque de crédit, dans le cadre des opérations de leasing en Algérie

Factoring as a credit risk management technique, within the framework of leasing operations in Algeria

Boubaa Abdelwahab ^{1*}, Haffar Adlane ²

¹ Centre universitaire Tipaza, Algérie, boubaaa03@gmail.com

² Faculté de Mathématiques, USTHB, Algérie, adlane.haffar@gmail.com

Réception : 07/05/2021, Acceptation : 25/05/2021, Publication : 08/06/2021

Résumé : Le présent papier s'intéresse à la problématique de risque de crédit, dans les opérations de leasing ; nous nous intéressons à la technique de factoring, qui permet à la société de leasing de recouvrer directement ses créances avant leurs échéances, et ainsi avoir une trésorerie plus équilibrée. Après avoir définie le risque de crédit, et présenté la technique de factoring, ainsi que les différents acteurs prenant part à cette combinaison financière, nous allons discuter de ces avantages, ainsi que des conditions de sa mise en place de sur le marché Algérien du leasing.

Mots clés : Leasing; risque de crédit; factoring; recouvrement; probabilité de défaut.

Abstract: This paper examines the issue of credit risk in leasing operations; we are interested in the factoring technique, which allows the leasing company to directly collect its receivables before their due dates, and thus have a more balanced cash flow. After having defined the credit risk, and presented the factoring technique, as well as the different actors taking part in this financial combination, we will discuss these advantages, as well as the conditions for its implementation on the Algerian leasing market.

Keywords: Leasing; credit risk; factoring; recovery; probability of default.

1-Introduction

L'octroi d'un crédit est la plupart du temps une condition sine qua non pour réaliser une vente. Il permet au vendeur de développer son chiffre d'affaires et de fidéliser sa clientèle. Quant à l'acheteur, obtenir un crédit lui permettra d'allouer ses fonds autrement et de développer son activité avec un investissement minimum. Cependant, l'octroi d'un crédit expose également le vendeur au risque que son acheteur ne puisse le régler à l'échéance. Ce risque est fonction du montant du crédit accordé, du délai de paiement octroyé et du moyen de paiement choisi.

* Auteur correspondant

Au risque de défaillance du client s'ajoute un risque de retard dans le règlement pour cause de litige sur le produit ou de difficulté financière de l'acheteur. De plus, dans le cas de ventes à l'étranger surgit un risque politique, catastrophique ou de non transfert lié au pays. C'est pourquoi l'outil apparaît comme étant une solution fiable et rapide à mettre en œuvre pour optimiser ces risques tout en assurant le financement et considéré comme une démarche plébiscitée par de nombreuses entreprises c'est l'affacturage. Pour le financement de leurs équipements, de plus en plus d'entreprises recourent au leasing, qui offre plusieurs avantages. Etant considéré comme un moyen de financement, le leasing est exposé au risque de crédit au même titre que les emprunts bancaires classiques, de ce fait, la société de leasing doit disposer de moyens efficaces de lutte contre le défaut de paiement de ses clientes.

-Problématique

De ce qui précède, nous pouvons formuler notre problématique de la façon suivante : Est-ce qu'il existe en Algérie, un moyen efficace, qui permet aux sociétés de leasing, de se prémunir contre le risque de crédit, et permettre ainsi un meilleur recouvrement des créances ?

2-Définition du risque de crédit

Le risque lié à l'activité de crédit peut dépendre de l'emprunteur ou du prêteur. Si le risque provient du débiteur, il s'agit d'un cas d'insolvabilité. Dans ce cas de risque externe, la banque n'est pas responsable de la dégradation de la situation du client. Si le risque provient du créancier, le problème repose sur la politique de distribution des crédits de la banque. Dans ce contexte de risque interne, la banque est responsable de la diffusion des crédits sur le marché. Cette étape révèle une menace plurielle, la banque comme le client peut avoir sa responsabilité engagée. Avant de pouvoir gérer les risques il est nécessaire de les identifier. Elle permet de rechercher les sources ou facteurs de risques liés à l'activité de crédit. Cette analyse permet de vérifier la réalisation des objectifs poursuivis, et de mettre en place des mesures correctrices si nécessaire. Pour mener ces recherches la banque va s'intéresser sur toutes les données relatives au client ainsi que sur le crédit demandé. Si le risque provient d'une insolvabilité de la part du débiteur, il existe trois facteurs principaux qui peuvent expliquer cette situation.

- Le risque lié directement à l'emprunteur : Il existe de nombreuses raisons pour que le client ne puisse pas honorer ses engagements. Ce risque est l'un des plus courants dans l'activité de crédit. Difficilement identifiable, il rend la gestion d'autant plus complexe.
- Le risque professionnel : Ce risque est lié à un secteur d'activité économique en fonction de la conjoncture. Les menaces pour les entreprises dans un domaine d'activité peuvent être diverses comme une modification de la nature ou de l'intensité de la demande, les innovations modifiant les procédés, un

changement du coût des facteurs de production, une surproduction généralisée, une hausse de la concurrence, ce qui touche directement la solvabilité des organisations.

- Le risque général : Il provient d'événement lié à une dégradation de la situation économique ou politique où l'emprunteur exerce son activité. Ces facteurs souvent à l'origine de crise augmentent fortement le risque de crédit vu qu'ils sont à l'origine de chômage et de dépôt de bilan. On peut aussi prendre en compte les catastrophes naturelles qui touchent directement la solvabilité des emprunteurs.

Lorsqu'un emprunteur se trouve dans une situation d'insolvabilité, la menace devient importante pour le banquier. L'établissement de crédit peut voir une perte partielle ou totale des créances ainsi que des revenus du client. Il est primordial que la banque connaisse l'origine et les causes de l'insolvabilité pour évaluer le risque afin de le réduire au maximum.

Si le risque provient de la politique de crédit de l'établissement financier, alors les objectifs doivent être revus pour stabiliser les menaces des portefeuilles de prêt. Il s'agit de remettre en question les marges qui sont réalisées sur les crédits, les outils qui peuvent atténuer les risques, le traitement et la gestion des dossiers, les segments de clientèle qu'il faut travailler en priorité ainsi que les types de crédit qui doivent être dynamisés ou non.

Les risques entre le marché des particuliers et des professionnels présentent des différences. Les banques procèdent à une identification spécifique en fonction du type de client. Dans le cas d'un particulier l'identification des risques va se baser sur les flux prévisionnels entrants et sortants. Tandis que si le client est un professionnel l'analyse devra être plus poussée à travers un diagnostic financier. Pour mener ces recherches, la banque utilise comme ressource principale les états financiers.

Dans le cadre de la relation bancaire, on observe un certain degré d'asymétrie d'information entre le créancier et son débiteur. L'emprunteur a une position supérieure à celle de la banque car il connaît l'ensemble des informations relatives à la demande de prêt. Le banquier quant à lui doit recueillir le plus de données possibles afin de déterminer les motivations du client. Suite à cela l'établissement de crédit doit émettre un jugement objectif pour définir si le projet du demandeur de prêt est solvable.

Cependant le client peut parfois oublier ou dissimuler des informations compromettantes qui ne sont pas favorables à l'octroi d'un prêt. Si le banquier détenait l'ensemble des informations sur le projet et la situation, il n'aurait peut-être pas accordé de crédit. Toutefois ces événements peuvent se produire même si le banquier reste très vigilant. Le client peut décider de financer un investissement très risqué mais parfois très rémunérateur avec un endettement bancaire. Cela engendre des menaces majeures que la banque doit impérativement gérer rapidement afin de reprendre le contrôle sur le risque

de contrepartie. Néanmoins les établissements de crédit disposent d'un atout extrêmement important dans la gestion du risque de crédit. Les banques possèdent des filières des risques spécifiques qui travaillent exclusivement sur les menaces liées aux activités bancaires. Cette organisation au sein des banques est une véritable force. Elles peuvent traiter rapidement et efficacement grâce à des experts les différents dangers, qui pèsent sur les crédits bancaires afin de trouver des solutions adaptées. Au sein des cellules du risque, les experts sont aidés par des outils de gestion permettant une évaluation des menaces sur les portefeuilles. Ces méthodes d'analyses fournissent des données complémentaires aux avis des experts afin de prendre des mesures les plus adaptées possibles.

3-Evaluation du risque de crédit

Nous allons dans cette partie du papier, faire un tour sur les principales méthodes d'évaluation du risque de crédit.

- Le scoring :

Le scoring est un véritable système expert, souvent utilisé dans l'environnement des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les petites et moyennes entreprises (PME). Cette analyse n'est pas réalisée par les entreprises elles-mêmes mais par des institutions extérieures à ces organisations. Les banques se servent aussi beaucoup de cette méthode en interne grâce à leurs bases de statistiques.

- Le rating :

Le rating quant à lui se base sur un audit financier. Il s'agit d'une notation financière pour les organisations de taille plus importantes notamment les grandes entreprises cotées. Les ressources utilisées par ces deux méthodes demeurent bien différentes même si le but final reste le même, lutter contre le risque d'insolvabilité.

- La Value-at-Risk :

La VAR est un outil simple qui permet d'interpréter facilement un niveau de risque. Pour mesurer la proportion de menace, il faut obligatoirement un certain niveau de probabilité basé sur les statistiques, ce qui ne rassure pas toujours les investisseurs. La VAR se définit comme une technique qui détermine une perte potentielle maximale en fonction d'une durée et d'un degré de confiance.

- L'analyse financière :

Les états financiers sont spécifiques au marché des professionnels. Cette technique peut se résumer de la manière suivante « L'objectif de l'analyse financière est d'apporter un éclairage sur la réalité d'une entreprise à partir de données chiffrées et normalisées. Cette étude est donc réalisée à partir d'informations concernant le passé de l'entreprise. Toutefois, elle doit apporter un éclairage sur l'avenir de l'entreprise en décelant des déséquilibres actuels pouvant conduire à de grosses difficultés futures ».

4-concept du factoring

Depuis longtemps, l'opération d'affacturage a été le centre d'intérêt d'un nombre important de praticiens, mais seulement au cours de ces dernières années, elle a fait l'objet d'une définition légale.

L'affacturage est une opération de crédit d'un type nouveau, qui consiste en un transfert de créance commerciale de son 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, moyennant la retenue de ses frais d'intervention.

Le factoring est une technique en vertu de laquelle une organisation spécialisée s'engage par un contrat à prendre en charge irrévocablement, dès leur naissance, tout ou partie des créances commerciales d'un fournisseur de biens ou de services.

C'est pratiquement l'achat ferme par une personne, appelée « factor », des créances d'une entreprise sur ses clients. Donc c'est une cession d'un droit personnel et non une cession d'un droit réel comme la cession d'un contrat.

L'opération d'affacturage est considérée comme une technique moderne de crédit à court terme, garantissant le règlement, permanent, éventuellement, la mobilisation des créances commerciales à court termes.

L'affacturage (factoring en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mise en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affactureur ou, en anglais, factor.

Longtemps considéré comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, l'affacturage est aujourd'hui un outil souple au service des entreprises. C'est un procédé à la fois d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre les impayés et de financement à court terme.

L'affacturage ne peut pas gérer les créances sur les particuliers : il ne concerne que le commerce entre entreprises (business to business).

L'affacturage est en même temps une technique financière et une technique de gestion commerciale :

- Une technique financière : car l'affacturage est lié à son client « adhérent » ou « fournisseur » par une convention aux termes de laquelle le premier s'engage à régler au second certaines créances dites factures approuvées que celui-ci a sur ses acheteurs moyennant le transfert de ces créances et le versement de commissions.

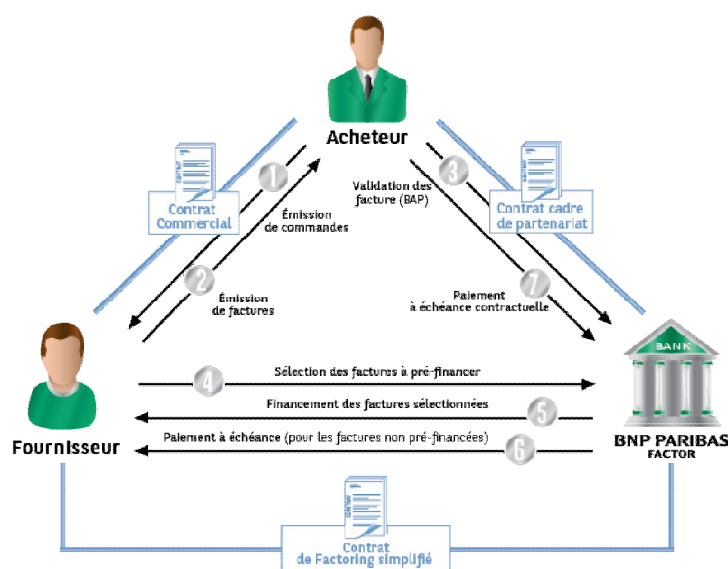
- Une technique de gestion commerciale : l'originalité de l'affacturage se manifeste par la présence à côté de l'opération de crédit, d'autres services que l'établissement rend à ses adhérents, comme la sélection des acheteurs, la mises à la disposition des adhérents de méthodes modernes de gestion et de comptabilité, fourniture de renseignements commerciaux, services contentieux, etc...

Cet aspect de technique de gestion commerciale est important du point de vue économique, les services proposés par la convention d'affacturage permetts aux chefs d'entreprise de se concentrer sur leur rôle de direction. Du point de vue juridique, ces prestations sont effectuées par l'affactureur en exécution d'un contrat de fourniture de services soumis aux règles de droit commun.

5-Fonctionnement du factoring

L'affacturage est une opération ou technique de gestion financière : un établissement de crédit spécialisé, ou une société de gestion de portefeuille prend en charge le recouvrement de créances d'une entreprise dans le cadre d'un contrat, comme illustré dans le schéma ci-dessous :

Figure N° 1. Technique d'affacturage.



Source : Documents internes de la banque BNP Paribas.

L'affacturage recouvre trois prestations qui peuvent être toutes souscrites ou non par l'entreprise :

- Le recouvrement des créances clients : l'affactureur gère pour le compte de son client l'enregistrement des factures, la relance des débiteurs en cas de retard de paiement, assure les encaissements et le service contentieux en cas de non-paiement. Ils'agit d'un service de cession de créances.
- Le financement de la trésorerie : l'affactureur avance le montant des créances dès leur présentation par le client. Il s'agit donc d'un crédit à très brève échéance, correspondant au délai de paiement accordé au débiteur. Il n'y a pas de cession de créances et il revient au client de relancer le débiteur en cas de retard de paiement. Si le client ne parvient pas à obtenir le paiement de la facture à temps, il devra rembourser à l'affactureur l'avance de trésorerie. Le montant avancé est celui de la créance (ou moins suivant les contrats et/ou en fonction de la connaissance qu'a l'affactureur des débiteurs), après déduction de frais de gestion (fixes et/ou variables).
- L'assurance-crédit : on l'appelle également assurance sur les comptes-clients, permet à l'entreprise de se prémunir contre le risque de défaillance de paiement de ses clients débiteurs. Soit parce que les clients se révèlent subitement insolvable, soit lorsqu'ils ne paient pas dans les délais convenus au moment de la vente.

6-Rémunération

La rémunération de la société d'affacturage est en deux types :

- La commission d'affacturage rémunère le service de recouvrement et éventuellement l'assurance-crédit, qui est prélevée à chaque transaction (cession de créances) et basée sur un taux (fixe ou variable) ou un forfait.
- La commission de financement rémunère l'avance sur la trésorerie, c'est un agio calculé sur le solde du compte client.

L'affactureur bloque une partie du montant des créances cédées pour constituer un fonds de garantie qui permet de faire face aux impayés, aux litiges ayant engendré un contentieux, ou pour se prémunir d'un éventuel droit de préemption. La somme bloquée, proportionnelle au montant de créances cédées, est restituée à l'expiration du contrat.

7-Le rôle du courtier

Le courtier est un intermédiaire entre le factor et une entreprise souhaitant souscrire à un contrat d'affacturage. Son rôle est triple :

- Il permet à l'entreprise d'économiser un temps considérable dans le choix de son factor. En effet, chaque factor est spécialisé dans un secteur d'activité.

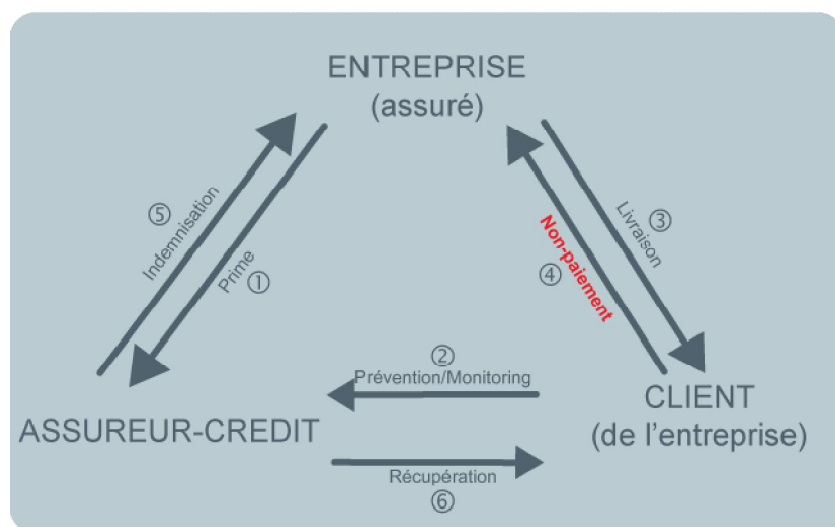
- Il permet au futur adhérent au contrat d'affacturage d'obtenir des conditions financières optimales grâce à ses liens forts entretenus avec les acteurs de l'affacturage.
- Il accompagne l'entreprise tout au long de la durée de vie du contrat d'affacturage, qui peut s'avérer parfois difficile notamment en termes de ratios de financement des factures.

8-Assurance-crédit et affacturage

L'assurance est, au sens de l'article N°619 du code civil, un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat.

Ainsi, l'assurance-crédit permet de parer à ce risque, elle permet à l'entreprise de se prémunir, moyennant le versement d'une prime, contre la défaillance de ses clients. Autrement dit, l'assurance-crédit fournit à l'assuré une garantie de paiement dans l'hypothèse de la réalisation du risque d'insolvabilité, comme illustré dans le schéma ci-dessous.

Figure N° 2. Technique de l'assurance-crédit.



Source : Élaboré par nous-mêmes.

Selon ce dernier schéma, l'assuré (le fournisseur) souscrit un contrat d'assurance-crédit, moyennant le paiement d'une prime, afin de se couvrir contre le risque d'insolvabilité de ses clients. Si à la suite de la livraison de ses marchandises, un ou

plusieurs de ses clients font défaut, la compagnie d'assurance l'indemnise, et introduit un recours contre le client de son fournisseur afin de récupérer ladite somme.

Les points communs entre l'affacturage et l'assurance-crédit sont les suivants :

- L'assureur permet à des créanciers, moyennant le paiement d'une prime, de se couvrir sur le non-paiement des créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement. Le factor contracte un engagement ferme de payer la créance et en supportant le non-paiement. On est conduit à un rapprochement entre l'affacturage et l'assurance-crédit.
- L'assurance-crédit procure pour son assuré la prévention, puisqu'il lui donne les moyens de mieux connaître la situation économique et financière de ses clients, de les sélectionner, lui évitant ainsi de piloter à vue ses relations commerciales, ce qui génère souvent de trop nombreux incidents.
- L'affacturage permet à son adhérent la gestion de son poste client et lui donne aussi un état sur leur situation financière, mais le factor ne finance pas les créances des clients qui sont en mauvaise situation, puisque pour accepter de se contracter, il doit tout d'abord approuver les créances.
- L'assureur-crédit se charge aussi du recouvrement lorsque les créances commerciales demeurent impayées mais sans que le débiteur soit en situation caractérisée de cessation de paiements, le factor se charge aussi du recouvrement des créances commerciales.
- L'indemnisation de la compagnie d'assurance-crédit garantit à l'assuré, sous certaines conditions et avec un certain plafond, le remboursement des pertes subies en raison de l'insolvabilité d'un client. En contrepartie des services procurés par l'affactureur, l'adhérent doit lui verser une commission d'affacturage et aussi une commission de financement.
- Dans les deux cas de figure, seul le risque commercial est assurable, c'est-à-dire celui qui résulte d'opérations traités entre commerçants ou industriels.
- L'assurance-crédit est un contrat synallagmatique à titre onéreux, puisque le souscripteur s'engage à déclarer ses ventes et à payer une prime à l'assureur, en échange de quoi ce dernier étudie et qualifie le risque client par ses agréments, à gérer et à indemniser ces risques.
- Il s'agit aussi d'un contrat conclu intuitu personae, c'est-à-dire qu'il dépend de la personnalité du contractant. En effet, la couverture, la prime... sont autant d'éléments non fixés et qui vont être déterminés après une étude personnalisée du risque (clientèle, historique de l'entreprise concernant les problèmes de paiement, les impayés...).

- La convention d'affacturage est aussi un contrat conclu intuitu personae, avec un contrat synallagmatique à titre onéreux.
- L'assureur dans chaque contrat prévoit une limite au-dessus de laquelle l'assuré doit demander un agrément à la compagnie pour la qualification des clients.
- Dans le contrat, l'affactureur fixe un taux de limite de recouvrement des créances. Il choisit et approuve les créances qui va les garantir en tant qu'affactureur et pour les autres créances, il jouera le rôle du mandataire et non d'un affactureur.
- L'assureur garantit 100 % des facteurs en hors taxes dans la limite de la solvabilité indiquée. Or, l'affactureur garantit les créances transmises à 100 % sans même attendre l'échéance.
- En outre, tout nouveau crédit doit être consenti par l'assureur, faisant l'objet d'un agrément. L'adhérent doit présenter les nouvelles créances à l'affactureur pour les approuvées pour un nouveau contrat d'affacturage.
- L'assureur-crédit permet aux exportateurs de couvrir les risques propres à l'exportation, et d'assureur la bonne fin d'une vente ou d'une prestation de service en garantissant son paiement.
- Tant sur le plan national qu'au niveau transfrontalier, un système de chaînes et de réseaux internationaux est installé, afin d'effectuer des opérations d'affacturage internationale.
- Lorsqu'il y a demande de règlement amiable, l'assuré peut demander à la compagnie son accord sur les échéances proposées avec maintien de la couverture.
Les points de différence entre l'affacturage et l'assurance-crédit sont repris ci-dessous.
- Le contrat d'assurance-crédit porte sur les crédits à court terme, alors que l'affacturage porte sur des créances commerciales.
- L'assurance-crédit est un système d'assurance, par contre, l'affacturage est une technique de financement.
- L'assuré peut demander à tout moment des augmentations de couverture en fonction du développement de son chiffre d'affaires, de même qu'il appartient de faire cesser la surveillance de la compagnie dès qu'il n'est plus en rapport avec ce même client.
- Le risque de trésorerie, n'est pas garanti par l'assurance. L'affactureur, au contraire, paie, dans tous les cas, et, au plus tard, à l'échéance de la dette. Il est débiteur principal, et, non, un simple garant qui n'intervient qu'en cas de défaillance, dûment, constatée, du débiteur principal. L'assureur-crédit se

montre plus exigeant que le factor pour indemniser le client. L'insolvabilité du client doit être juridiquement démontrée.

- Cette différence fondamentale, entre les deux mécanismes, s'ajoutent des différences moins importantes sur le plan théorique, mais, capitales, en pratique. Tandis que l'assureur ne couvre qu'une partie de la créance, laissant à la charge de l'assuré, une franchise importante, par contre, le factor s'acquitte de la totalité.
- Par ailleurs, de par la position qu'il occupe au regard des opérations commerciales, le factor rend à l'adhérent des services, que ne saurait lui procurer l'assureur, comme la tenue de la comptabilité, les renseignements sur ses partenaires commerciaux,...etc.
- Le contrat d'assurance-crédit concerne un objet bien défini, par contre, l'affacturage peut toucher plusieurs créances de différents clients.
- Le factor assure la garantie des créances approuvées en totalité, par contre, l'assureur-crédit indemnise son client à concurrence d'un pourcentage donné.
- L'assurance-crédit recourt à des cabinets de recouvrement, qui peuvent apporter des solutions efficaces, mais fragmentaires à l'entreprise, pour la gestion de leur risque client, tandis que l'affacturage s'impose comme une technique de gestion du bas du bilan, et qui apporte des solutions globales à l'entreprise, et un instrument global de crédit-management. Elle revient à transformer un poste clients en disponibilités et, ce faisant, permet à une entreprise de se libérer de ses tâches comptables et administratives, pour se concentrer sur son métier de base, tout en obtenant de son factor une amélioration de la rotation de son poste clients et le financement de ses créances nées ; elle dégage ainsi immédiatement de la trésorerie, ce qui est appréciable dans le contexte actuel.
- L'assureur-crédit mutualise les risques, tant au niveau du nombre d'assurés qu'au niveau du chiffre d'affaires assuré. En effet, les contrats prévoient une déclaration globale du chiffre d'affaires, la prime étant calculée en pourcentage du chiffre d'affaires assuré. Cela permet d'éviter toute anti-sélection des risques par les créanciers eux-mêmes et profiter ainsi complètement de l'application de la loi des grands nombres. Le calcul des probabilités, qui constitue la base de l'assurance est dans ce cas, corrigé par les enquêtes réalisées sur les débiteurs, source du risque.
- L'affacturage est notifié au débiteur, contrairement à l'assurance-crédit, peut rester confidentiel à l'égard des tiers.

- L'indemnisation n'a lieu que lorsque le débiteur se trouve en état d'insolvabilité, caractérisé par une incapacité de payer juridiquement constatée, ou par une carence de paiement à l'issue d'un certain délai.
- L'assurance-crédit est un contrat de durée longue, la pratique offre des contrats de trois ans, renouvelables ensuite annuellement.
- L'indemnisation a lieu sous déduction d'une franchise, puisque l'assuré doit toujours conserver une partie du risque à sa charge.
- Le champ d'application d'un contrat d'assurance-crédit est fortement restreint. Il couvre les risques commerciaux et portes sur l'intégralité du chiffre d'affaires et l'indemnisation n'est promise qu'à l'expiration d'un délai de carence. On exclut donc de cette définition les acheteurs publics qui ne peuvent être reconnus insolvable et les risques catastrophiques qui échappent aux techniques statistiques de l'assurance et relèvent donc de l'intervention de l'Etat ou d'assurances spécifiques.
- L'assuré est tenu de déclarer mensuellement à la compagnie le montant du chiffre d'affaires réalisé au titre des opérations entrant dans le champ d'application du contrat. Cette déclaration sert de base au calcul de la prime.

9-La législation Algérienne et le factoring

La législature Algérienne a adopté l'affacturage par le décret N°93/08 du 27 avril 1993, et dont l'article N°543 bis définit le factoring dans son alinéa N°14 comme suit : « Le factoring est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en, prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non-remboursement ».

Les articles qui suivent stipulent ce qui suit :

- La transmission au factor des droits de créances commerciales doit être notifiée immédiatement au débiteur par lettre recommandée avec accusé de réception.
- Le transfert de créances commerciales emporte transmission au profit du factor, de toutes les sûretés qui garantissaient l'exécution des obligations.
- Le factor et l'adhérent organisent librement, par voie conventionnelle, les modalités pratiques des transferts de paiements correspondant aux produits des cessions.
- Le contenu et les conditions d'émission des factures à échéance fixe ainsi que les conditions d'habitation des sociétés pratiquant le factoring seront fixées par voie réglementaire.

- Les associés commandités ont le statut des associés en nom collectif. Les associés commanditaires répondent des dettes sociales seulement à concurrence du montant de leur apport. Celui-ci peut être un apport en industrie.
- La raison sociale est composée du nom de tous les associés commandités ou du nom de l'un ou plusieurs d'entre eux, suivi dans tous les cas des mots « en compagnie ».
- Si la raison sociale comporte le nom d'un associé commanditaire. Celui-ci répond indéfiniment et solidairement des dettes sociales.
- Les statuts de la société en commandite simple doivent contenir la valeur des apports de tous les associés, la part de chaque associé, commandité ou commanditaire, et la part globale des associés commandités et leur part des bénéfices ainsi que leur part dans le boni de liquidation.
- Les décisions sont prises dans les conditions fixées par les statuts, toutefois, la réunion d'une assemblée de tous les associés est de droit si elle est demandée soit par un commandité, soit par le quart en capital des commanditaires.
- L'associé commanditaire ne peut faire aucun acte de gestion externe, même en vertu d'une procuration, en cas de contravention à ladite prohibition, l'associé commanditaire est tenu solidairement avec les associés commandités des dettes et engagements de la société qui résultent des actes prohibés. Suivant le nombre ou l'importance de ceux-ci, il peut être déclaré solidairement obligé pour tous les engagements de la société ou pour quelques-uns seulement.
- Les associés commanditaires ont le droit, deux fois par an, d'obtenir communication des livres et documents sociaux et de poser par écrit des questions sur la gestion sociale auxquelles il doit être répondu également par écrit.
- Les parts sociales ne peuvent être cédées qu'avec le consentement de tous les associés, toutefois, les statuts peuvent stipuler que les parts des associés commanditaires sont librement cessibles entre associés, que les parts des associés commanditaires peuvent être cédées à des tiers étrangers à la société avec le consentement de tous les commandités et de la majorité en capital des commanditaires, et qu'un associé commandité peut céder une partie de ses parts à un commanditaire ou à un tiers étranger à la société dans les conditions prévues précédemment.
- Les modifications des statuts peuvent être décidées avec le consentement de tous les commandités et de la majorité en capital des commanditaires.
- La société continue malgré le décès d'un commanditaire. S'il est stipulé que malgré le décès de l'un des commandités, la société continue avec ses

héritiers, ceux-ci deviennent commanditaires lorsqu'ils sont mineurs non émancipés.

- Si l'associé décédé était le seul commandité et si ses héritiers sont tous mineurs non émancipés, il doit être procédé à son remplacement par un nouvel associé commandité ou à la transformation de la société, dans le délai d'un an à compter de la date du décès. A défaut, la société est dissoute de plein droit à l'expiration de ce délai.
- En cas de faillite ou de règlement judiciaire d'un des associés commandités, d'interdiction d'exercer une profession commerciale ou d'incapacité frappant l'un des associés commandités, la société est dissoute.
- Toutefois, s'il existe un ou plusieurs autres associés commandités, les associés peuvent décider dans ce cas à l'unanimité la continuation de la société entre eux.
- Le capital social de la S.A.R.L ne peut être inférieur à 100.000 DA ; il est divisé en parts sociales d'égale valeur nominale de 1.000 DA au moins ».

10-L'affacturage en Algérie, état des lieux

Bien que l'opération d'affacturage se soit répandue à travers les pays du tiers monde sous l'effet de la mondialisation des échanges, cependant, elle est restée un instrument financier dont personne ne parle en Algérie, depuis son introduction par le code de commerce.

La principale raison est sans doute due à sa complexité, et qui peut concerner les points suivants :

- Elle est confrontée à la pluralité des supports juridiques nationaux, puisqu'elle s'applique à tous les secteurs d'activité.
- Elle nécessite des modèles sophistiqués d'évaluation du risque de crédit, aux fins de tarification des commissions et des taux d'escompte.
- Elle exige du factor de disposer d'un système d'information très performant, pour la suivie et le recouvrement des créances.

11-Résultats et Discussion

A la suite de notre étude sur le concept de factoring, il semble évident que les points suivants doivent être pris en considération, afin de permettre la mise en place de cette technique en Algérie :

- Mettre en place des incitations fiscales afin d'encourager la création d'entreprises de factoring ;

- Permettre aux créateurs d'entreprises de factoring de bénéficier de périodes d'incubation, afin d'augmenter la réussite de leurs projets ;
- Faire un transfert de technologie en termes de gestion des « big data », et de formation des « data scientist », afin de mettre à la disposition des entreprises de factoring, de main d'œuvre qualifiée.
- Développer en Algérie le métier d'actuaire, pour permettre une meilleure estimation des risques et des provisions.

Bibliographie

Anthony N. Cox and John A. Mackenzie (1987). "*International factoring*". Journal of Banking & Finance. United Kingdom.

Aussavy Michel, Berthelie Philippe (1993). "*Manager ses comptes clients avec l'affacturage*". Edition comptables malesherbesfoucher. France.

Décret législatif N°93-08 du 25 avril 1993 modifiant et complétant l'ordonnance N°75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce.

Freddy Salinger (1999). "*Factoring: the Law and Practice of Invoice Finance*". Edition Sweet& Maxwell. United States of America.

Henni Narimane (2009). "*La convention d'affacturage en droits français et algérien*". Mémoire pour l'obtention du diplôme de magister en Droit Comparé des Affaires. Université d'Oran Es Sania, faculté d'Oran. Algérie.

Louis Edmond Sussfeld (1968). "*Le factoring*". Edition presses universitaire de France. France.

Ordonnance N°95-07 du 23 Chaâbane 1415 correspondant au 25 Janvier 1995 relative aux assurances et ses textes d'application.

Patrick de Villepin (2018). "*Factors and Actors: A Global Perspective on the Present, Past and Future of Factoring*". Edition Peter Lang. France.

Sublet Romain (2016). « *La gestion du risque de crédit bancaire sur les portefeuilles professionnels et particuliers* ». Mémoire de fin d'études. Ecole de Commerce de Lyon. France.