

# NEGOCIER UN CONTRAT D'AFFACTURAGE



## Sommaire

1. Champ d'application du contrat d'affacturage
2. Pays d'intervention du contrat d'affacturage
3. Durée maximum du crédit du contrat d'affacturage
4. Fréquence des remises du contrat d'affacturage
5. Mention de subrogation du contrat d'affacturage
6. Justificatifs du contrat d'affacturage
7. Compte de garantie ou fond de garantie du contrat d'affacturage
8. Compte de réserve du contrat d'affacturage
9. Commission d'affacturage du contrat d'affacturage
10. Montant minimum annuel de commission du contrat d'affacturage
11. Règlements dans le cadre d'un contrat d'affacturage
12. Règlements directs dans le cadre d'un contrat d'affacturage
13. Commission de financement du contrat d'affacturage
14. Commission sur billet à ordre du contrat d'affacturage
15. Demandes de garantie du contrat d'affacturage
16. Services télématiques du contrat d'affacturage
17. Pénalités et intérêts de retard du contrat d'affacturage

## Comment bien négocier un contrat d'affacturage

Les articles ci-dessous sont un récapitulatif des articles des conditions particulières d'un contrat d'affacturage avec des précisions sur le contenu de l'article et les points à regarder de près. Bien qu'en théorie tout soit négociable dans un **contrat d'affacturage**, en réalité certains points le sont plus que d'autres et notamment pas au même moment.

Pour chaque article du contrat d'affacturage vous trouverez la définition correspondante et la marge de négociation que vous pouvez avoir pour améliorer les conditions de votre contrat d'affacturage. Sachant que certains points sont négociables avant la signature du contrat et que d'autres peuvent l'être également après.

Selon les sociétés d'affacturage l'ordre des articles est différent.

### 1. Champ d'application du contrat d'affacturage

#### Négociation du champ d'application du contrat d'affacturage :

Il n'y a pas de marge de négociation sur cet article.

#### Définition du champ d'application du contrat d'affacturage :

Le contrat d'affacturage concerne les factures émises sur les entreprises et les administrations. Les factures émises sur les particuliers et les sociétés liées (filiales, holding) sont exclus du contrat (l'affacturage ne finance pas le papier de famille).

### 2. Pays d'intervention du contrat d'affacturage

#### Négociation des pays d'intervention du contrat d'affacturage :

La liste des pays est négociable. Certains pays refusés dans un premier temps peuvent finalement être acceptés suivant l'évolution économique et financière du pays ou suivant la qualité des clients.

#### Définition des pays d'intervention du contrat d'affacturage :

L'affacturage finance les factures sur la France métropolitaine, les DOM-TOM, la CEE et le grand export. Si vous vendez à l'international, bien vérifier que le contrat précise les DOM-TOM ainsi que les pays avec lesquels vous travailler. Pour la France métropolitaine vérifiez que Monaco et Andorre ne sont pas exclus.

## Sommaire (suite)

- 18. Evolution de la tarification du contrat d'affacturage
- 19. Clause de sauvegarde du contrat d'affacturage
- 20. Caution du dirigeant dans le cadre d'un contrat d'affacturage
- 21. Prise d'effet du contrat d'affacturage
- 22. Résiliation du contrat d'affacturage
- 23. Frais de dossier du contrat d'affacturage

### 3. Durée maximum du crédit du contrat d'affacturage

#### Négociation de la durée maximum du crédit du contrat d'affacturage :

Vous pouvez négocier des durées de crédit au-delà de 120 jours mais sans entrer dans le moyen terme.

#### Définition de la durée maximum du crédit du contrat d'affacturage :

Dans le cadre d'un contrat d'affacturage la durée maximum de crédit est généralement de 120 jours. Si pour des raisons particulières vos crédits clients contractuels dépassent cette durée, demandez à le faire inscrire dans le contrat.

### 4. Fréquence des remises du contrat d'affacturage

#### Négociation de la fréquence des remises du contrat d'affacturage :

Vous pouvez choisir de faire les remises à votre convenance.

#### Définition de la fréquence des remises du contrat d'affacturage :

Les remises se font généralement une fois par semaine. Certaines sociétés d'affacturage imposent une remise hebdomadaire. Si vous voulez faire deux remises par semaine vous pouvez le faire inscrire dans le contrat d'affacturage.

### 5. Mention de subrogation du contrat d'affacturage

#### Négociation de la mention de subrogation du contrat d'affacturage :

Cette mention n'est pas négociable. Si vous ne voulez pas que la mention de subrogation apparaisse sur la facture il faut demander un contrat d'affacturage confidentiel.

#### Définition de la mention de subrogation du contrat d'affacturage :

C'est la mention qui doit apparaître sur la facture que vous envoyez à vos clients. Elle indique le nom et l'adresse de la société d'affacturage qui doit recevoir le paiement de votre client. Cette mention subrogative est inscrite sur un tampon qui vous est donné au moment du démarrage du contrat. Vous pouvez également inclure cette mention subrogative dans votre facture sur votre système informatique de facturation.

### 6. Justificatifs du contrat d'affacturage

#### Négociation des justificatifs du contrat d'affacturage :

La nature des justificatifs est négociable ainsi que le montant des factures sous lequel les justificatifs ne sont pas à fournir.

#### Définition des justificatifs du contrat d'affacturage :

C'est l'ensemble des documents qui doivent être joints aux factures et envoyés à la société d'affacturage. Ces justificatifs, qui attestent que la marchandise a été livrée ou que la prestation de service a été effectuée, sont : le bon de commande, le bon de livraison tamponné et signé, le bon d'enlèvement du transporteur, le PV de réception, l'attestation de présence, le bordereau horaire etc ... Selon les contrats et selon les facteurs les justificatifs pourront être différents. Certains contrats prévoient de joindre les justificatifs qu'à partir d'un certain montant de facture à financer. Dans ce cas vous devez garder les justificatifs à disposition du factor. Vérifiez bien que vous serez en mesure de fournir les justificatifs notés dans le contrat car l'absence de justificatif est un motif de refus de financement de la part de la société d'affacturage. Si vous pensez ne pas pouvoir fournir certains justificatifs il faut le faire préciser dans le contrat d'affacturage.

## 10. Montant minimum annuel de commission du contrat d'affacturage

### **Négociation du montant minimum annuel de commission du contrat d'affacturage :**

Le montant minimum annuel de commission, également appelé MAP, est négociable avant la signature. Il est ensuite négociable avant le renouvellement du contrat pour l'année suivante.

### **Définition du montant minimum annuel de commission du contrat d'affacturage :**

C'est le montant minimum de commission que vous vous engagez à payer à la société d'affacturage pour une année de contrat. Ce montant représente généralement entre 70% et 80% des commissions annuelles à payer en fonction du chiffre d'affaires cédé au factor. Si votre chiffre d'affaires est prévisionnel, veillez à ce que le montant minimum annuel de commission soit le plus bas possible, car si vous ne réalisez pas votre chiffre d'affaires prévisionnel, le montant minimum annuel sera, lui tout de même, dû au factor. Il faut aussi regarder quel est l'échéance du contrat d'affacturage, car pour certains contrats l'échéance du contrat est l'année civile et non la date anniversaire du contrat. Dans tous les cas vous avez toujours trois mois de préavis pour résilier votre contrat, sinon vous vous engagez pour l'année suivante avec le minimum annuel à payer.

## 11. Règlements dans le cadre d'un contrat d'affacturage

### **Négociation des règlements dans le cadre d'un contrat d'affacturage :**

Les règlements sont à la convenance de l'entreprise pendant toute la vie du contrat d'affacturage.

### **Définition des règlements dans le cadre d'un contrat d'affacturage :**

Les règlements de la société d'affacturage en faveur de l'entreprise sont faits par virement, par chèque ou par billet à ordre à la convenance de l'entreprise. C'est au moment de la remise des factures que l'entreprise précise le moyen de règlement de son choix.

## 12. Règlements directs dans le cadre d'un contrat d'affacturage

### **Négociation des règlements directs dans le cadre d'un contrat d'affacturage :**

Les règlements directs ne sont pas négociables car cet argent a déjà été avancé par la société d'affacturage et doit lui être restitué.

### **Définition des règlements directs dans le cadre d'un contrat d'affacturage :**

Pendant le fonctionnement du contrat d'affacturage il peut y avoir des règlements directs, c'est à dire des paiements envoyés directement à l'entreprise au lieu d'être envoyés à la société d'affacturage. Dans ce cas vous devez informer et restituer ces paiements rapidement au factor car il vous les a déjà financés. Veillez à bien être attentif à ce point car cela peut être source de tension rapide avec la société d'affacturage.

## 13. Commission de financement du contrat d'affacturage

### **Négociation de la commission de financement du contrat d'affacturage :**

La commission de financement est entièrement négociable. Vous pouvez négocier un taux unique avant et après l'échéance de paiement.

### **Définition de la commission de financement du contrat d'affacturage :**

C'est le montant des intérêts financiers liés à l'avance des fonds par la société d'affacturage. Ces intérêts financiers ne portent que sur les montants avancés et pendant la durée de l'avance des fonds. Les intérêts financiers sont généralement basés sur l'Euribor à trois mois. Ils peuvent aussi être basés sur l'Euribor à un mois ou bien sur le taux de base bancaire (TBB). A ce taux la société d'affacturage va rajouter sa marge qui sera de 0.2% à 4% en fonction du volume à financer. Certains factors pratiquent le double taux, c'est à dire un taux avant l'échéance du paiement de la facture et un autre taux après. Dans ce cas faites vous bien préciser les deux taux.

## 14. Commission sur billet à ordre du contrat d'affacturation

### **Négociation de la commission sur billet à ordre du contrat d'affacturation :**

La commission sur billet à ordre est négociable de préférence avant la signature du contrat d'affacturation.

### **Définition de la commission sur billet à ordre du contrat d'affacturation :**

Certaines sociétés d'affacturation vous proposent de financer la totalité ou une partie des factures remises par billet à ordre, plutôt que par virement ou chèque. Vous remettez ensuite ce billet à ordre à votre banque qui vous le finance. L'intérêt de cette pratique est de continuer à remettre du papier à votre banque et ainsi garder de bonne relation avec elle. Pourtant le coût n'est pas neutre, comparé au virement ou au chèque. Avec le billet à ordre, il faut ajouter la commission sur billet à ordre qui est de l'ordre de 1% annuel plus le taux d'intérêt de la banque qui vous finance votre billet à ordre.

## 15. Demandes de garantie du contrat d'affacturation

### **Négociation des demandes de garantie du contrat d'affacturation :**

Les demandes de garantie et les encours accordés sont négociables avant la signature et pendant la vie du contrat d'affacturation. Il ne faut pas hésiter à solliciter votre courtier pour demander un arbitrage si un encours n'est pas suffisant.

### **Définition des demandes de garantie du contrat d'affacturation :**

Dans le cadre du contrat d'affacturation vous devez faire des demandes de garantie sur les clients que vous voulez remettre à la société d'affacturation pour financement. C'est en fonction des réponses aux demandes de garantie que le financement pourra se faire entièrement ou partiellement. Si le client n'a pas de garantie, les factures émises sur lui ne pourront pas être financées sauf cas particulier. Si les garanties accordées sur vos clients par la société d'affacturation sont insuffisantes vous pouvez prendre un contrat d'assurance crédit séparé du contrat d'affacturation.

## 16. Services télématiques du contrat d'affacturation

### **Négociation des services télématiques du contrat d'affacturation :**

Le coût des services télématiques est peu négociable. Pourtant suivant votre volume d'activité vous pouvez demander une remise à la baisse avant la signature du contrat.

### **Définition des services télématiques du contrat d'affacturation :**

Toutes les sociétés d'affacturation ont maintenant un système d'interface internet pour les relations entre l'entreprise et le factor pour faire les demandes de garanties, de financement, suivre les paiements etc.. Ces services sont payants. Selon les sociétés d'affacturation il peut y avoir de fortes disparités. Faites vous bien préciser les montants mensuels d'abonnement aux services télématiques.

## 17. Pénalités et intérêts de retard du contrat d'affacturation

### **Négociation des pénalités et intérêts de retard du contrat d'affacturation :**

Ce point ne concerne pas le factor, il n'y a pas lieu de le négocier.

### **Définition des pénalités et intérêts de retard du contrat d'affacturation :**

Les pénalités et les intérêts de retard, que les clients pourraient avoir envers le fournisseur sur des créances remises à la société d'affacturation, n'entrent pas dans le cadre du contrat d'affacturation. Ils sont comptabilisés par le fournisseur mais ne sont pas remis au factor.

## 18. Evolution de la tarification du contrat d'affacturation

### **Négociation de l'évolution de la tarification des opérations liées au fonctionnement du contrat d'affacturation**

Tous les frais liés au contrat sont négociables avant et pendant la vie du contrat d'affacturation.

### **Définition de l'évolution de la tarification des opérations liées au fonctionnement du contrat d'affacturation :**

Bien suivre l'évolution de tous les frais liés au fonctionnement du contrat. Ces frais augmentent suivant un indice indiqué au moment de la signature du contrat d'affacturation.

## 19. Clause de sauvegarde du contrat d'affacturage

### **Négociation de la clause de sauvegarde du contrat d'affacturage :**

Le taux et le montant du fond de garantie sont négociables avant la signature et pendant la vie du contrat d'affacturage.

### **Définition de la clause de sauvegarde du contrat d'affacturage :**

Le taux du compte ou fond de garantie peut être modifié en fonction de certains éléments comme : le montant des avoirs, le refus de paiement, la contestation de créance etc... Si le pourcentage de ces éléments dépasse le taux du compte ou fond de garantie fixé au début du contrat, ce taux pourra être modifié pour correspondre au taux réel. Si en revanche le taux de ces éléments est faible vous pouvez demander à la société d'affacturage de réduire le taux du compte ou fond de garantie.

## 20. Caution du dirigeant dans le cadre d'un contrat d'affacturage

### **Négociation de la caution du dirigeant dans le cadre d'un contrat d'affacturage :**

La caution du dirigeant est négociable avant la signature du contrat d'affacturage.

### **Définition de la caution du dirigeant dans le cadre d'un contrat d'affacturage :**

La caution du dirigeant est généralement demandée pour la mise en place du contrat d'affacturage. Cette caution est le plus souvent une caution délictuelle, c'est à dire liée à un délit (fausse facture, double mobilisation, règlement direct, etc...). Certains factors demandent une caution solidaire qui engage entièrement le dirigeant. Ces cautions sont limitées dans le temps et les montants. Bien vérifier que la caution est limitée et bien vérifier sont champ d'application.

## 21. Prise d'effet du contrat d'affacturage

### **Négociation de la prise d'effet du contrat d'affacturage :**

La prise d'effet du contrat est négociable avant la signature du contrat d'affacturage.

### **Définition de la prise d'effet du contrat d'affacturage :**

Le contrat d'affacturage prend effet au moment de la signature du contrat. Pourtant, généralement, tant que vous n'avez pas fait de remise de facture on considère que le contrat n'a pas démarré. Si pour des raisons diverses le contrat ne peut pas démarrer, le factor ne pourra pas venir réclamer le montant minimum annuel. Certains factors facturent des frais de dossier au moment de la signature. Ces frais de dossier sont négociables. Il faut savoir que ces frais de dossier peuvent être considérés comme le paiement du premier mois d'affacturage et ainsi faire démarrer le contrat.

## 22. Résiliation du contrat d'affacturage

### **Négociation de la résiliation du contrat d'affacturage :**

La date et les modalités de résiliation du contrat sont négociables avant la signature. Vous pouvez pourtant en cours de vie du contrat, en cas de non respect de certains points par le factor, demander la résiliation du contrat d'affacturage.

### **Définition de la résiliation du contrat d'affacturage :**

Le contrat d'affacturage peut être résilié à tout moment à condition de respecter le préavis de trois mois avant l'échéance et d'envoyer à la société d'affacturage une lettre de résiliation en recommandé avec AR. Certaines sociétés d'affacturage fixent l'échéance du contrat d'affacturage sur l'année civile, dans ce cas vous devez résilier trois mois avant le 31 décembre. Dans tous les cas il vous faut bien surveiller la date anniversaire du contrat car sinon vous repartirez pour un an avec le factor, à moins de lui payer le montant minimum annuel.

## 23. Frais de dossier du contrat d'affacturation

### **Négociation des frais de dossier du contrat d'affacturation :**

Les frais de dossier sont entièrement négociables avant la signature du contrat d'affacturation. Les frais de dossiers des courtiers et intermédiaires peuvent être supprimés à votre convenance si vous le demandez.

### **Définition des frais de dossier du contrat d'affacturation :**

Certaines sociétés d'affacturation peuvent prendre des frais de dossiers au moment de la signature du contrat d'affacturation. Ces frais rémunèrent généralement le coût d'acquisition du client. Certains courtiers et intermédiaires peuvent demander des frais de dossier au moment de la signature du contrat, pourtant ils sont déjà rémunérés par la société d'affacturation par une commission versée pendant le fonctionnement du contrat. Certains courtiers ou intermédiaires appellent ces frais autrement, de type frais sur financement ou frais au résultat. Mais en fait il s'agit des mêmes frais de dossier.



**WWW.AFFACTASSUR.COM**

SIREN : 481 367 175 00025

1, chemin de la Dame

13480 Cabriès

Tél : 04 - 42 - 54 - 19 - 45

info@affactassur.com

Affactassur vous propose  
une étude comparative gratuite,  
confidentielle et sans engagement,  
sans frais de dossier ni honoraire.

**Contactez-nous**  
**04 42 54 19 45**