

## Le factoring s'adapte et renforce son rôle central dans le restructuring



Entretien avec  
**GAËTAN DU HALGOUËT**  
Directeur général, FIBUS



et  
**ROMAIN CHAUFOR**  
Directeur du développement, FIBUS

Spécialisé dans le financement de créances et l'accompagnement stratégique des investisseurs, Fibus a su activer en restructuring de nouveaux financeurs issus du private equity, offrant des solutions inédites et venant compléter les offres des factors traditionnels. Entretien avec Gaëtan du Halgouët, DG, et Romain Chaufour, directeur du développement.

**DÉCIDEURS.** L'affacturage a connu un essor très important ces dernières années. Qu'est-ce qui en fait un levier essentiel pour les entreprises ?

**Gaëtan du Halgouët.** L'affacturage permet aux entreprises BtoB de mobiliser rapidement des liquidités en transformant leurs créances clients en trésorerie disponible, utilisable pour gérer les opérations courantes, financer des investissements ou rembourser des dettes. En temps normal comme en période de tension économique, cet instrument se révèle stratégique.

**Romain Chaufour.** Concrètement, une entreprise BtoB réalisant 50 M€ de CA annuel aura en moyenne 8 M€ de trésorerie immobilisée à cause de ses délais de paiement. Grâce à l'affacturage, elle peut récupérer jusqu'à 90 % de cette somme, lui offrant ainsi une nouvelle marge de manœuvre pour ses activités.

**L'affacturage est souvent présenté comme un soutien de la croissance. Est-il encore adapté aux entreprises en grande difficulté ou en pleine restructuration ?**

**R.C.** L'affacturage a l'avantage d'être basé sur la qualité des créances clients plutôt que sur la santé financière globale de l'entreprise. Une entreprise en difficulté peut donc toujours bénéficier d'un financement significatif, à condition que ses clients soient solvables.

**G.H.** C'est un pilier des directions financières. L'affacturage permet de répondre rapidement au besoin vital de liquidités quand la crise est là, et finance la croissance à un prix très compétitif quand la crise est passée.

**R.C.** Contrairement à d'autres financements, un contrat d'affacturage peut être structuré en quelques semaines, voire moins. Une fois en place, les créances clients sont financées en 48 heures. Cela en fait une solution réactive adaptée aux contextes de crise, où la trésorerie immédiate est clé pour assurer la continuité des opérations.

**Quels sont les atouts de l'affacturage dans un environnement économique incertain ?**

**G.H.** Sa stabilité et sa flexibilité. Contraire-

ment à d'autres lignes de crédit qui peuvent être révisées ou suspendues en cas de dégradation financière, l'affacturage restera en place. Il constitue une alternative robuste pour les entreprises confrontées à des aléas économiques, qui plus est avec des délais de paiement structurellement longs. Il représente aussi une poche plus importante que le découvert bancaire ou la Dailly.

**Les banques sont-elles réceptives à l'affacturage dans ces contextes ?**

**G.H.** Lorsqu'une entreprise rencontre des difficultés, les banques regardent systématiquement s'il y a du factoring en place ou si elle peut en être équipée. C'est un facteur rassurant pour les créanciers, car il garantit des flux de trésorerie réguliers. La présence d'un factor dans le cadre d'un protocole de restructuring facilite les négociations avec les banques.

**R.C.** Le factor agit comme un intermédiaire de confiance. En restructuration, les banques exigent souvent un rééchelonnement des dettes ou des garanties supplémentaires. L'affacturage permet de dégager les liquidités nécessaires pour répondre à ces exigences tout en sécurisant le fonctionnement de l'entreprise.

**Quelles observations pouvez-vous partager sur le marché de l'affacturage et du restructuring en 2024 ?**

**G.H.** Nous avons observé une certaine dualité chez les sociétés d'affacturage. D'un côté, elles affichent un intérêt marqué pour développer leurs offres et renforcer leur présence sur le marché. De l'autre, elles sont confrontées à des défis majeurs, qui émoussent leur appétence pour la prise de risques.

**R.C.** La faible croissance a pesé sur le chiffre d'affaires des entreprises clientes des factors, limitant leur dynamique. Certaines sont tombées en redressement ou liquidation judiciaire. D'autres ont franchi les limites de la fraude, le risque le plus redouté du secteur. Ces facteurs rendent nerveux les directions des risques et les comités de crédit, rendant l'accès au factoring plus sélectif.

**R.C.** Une autre tendance est la hausse du nombre de sociétés à reprendre à la barre du tribunal. Nous accompagnons les repreneurs pour financer le retour à la croissance. La question clé pour 2025 est de savoir s'il y aura suffisamment de repreneurs pour absorber toutes ces entreprises en difficulté ?

**Parlez-nous des nouveaux acteurs qui émergent dans ce marché. Quels impacts pourraient-ils avoir ?**

**G.H.** Sur certains dossiers, nous sommes allés chercher de nouveaux acteurs, issus du private equity, qui se positionnent via des fonds de dette. Ces structures non bancaires visent des financements très importants, de plusieurs centaines de millions d'euros. Ces initiatives restent pour l'instant concentrées sur des segments spécifiques et ne concernent pas encore les PME ou ETI. Ces nouveaux entrants ne sont pas français, ce qui montre un retard dans le développement de solutions locales similaires.

**R.C.** Ils apportent néanmoins une dynamique nouvelle en ciblant des entreprises de grande envergure et à fort potentiel de retournement. Leur capacité à investir massivement leur confère une flexibilité que les banques traditionnelles n'ont pas toujours.

**Quelles sont les perspectives pour 2025 ?**

**G.H.** La baisse des taux est une excellente nouvelle. L'Euribor 3 mois, référence clé pour le financement factor, a reculé de plus de 1 %. Cela donne au coût du factoring, déjà abordable, un avantage compétitif encore plus important.

**Comment Fibus accompagne-t-il ses clients en restructuring ?**

**G.H.** En 2024, nous avons géré plusieurs

dossiers de carve-out d'activités non stratégiques ou sous performantes, vendues par des grands groupes français à des investisseurs. Notre indépendance de courtier nous permet de comparer objectivement les offres et de proposer la meilleure option.

**R.C.** Dans le cadre de procédures collectives, certains factors peuvent hésiter à intervenir, tandis que d'autres sont prêts à accompagner l'entreprise. Pour un équipementier automobile de 140 M€ de CA, nous avons trouvé un nouveau factor plus à l'aise avec la santé financière du groupe et capable d'intervenir dans plusieurs pays.

**G.H.** Notre rôle est aussi d'agir en bouclier pour éviter d'aggraver la situation. En cas de crise, les factors peuvent notifier les contrats d'affacturage pour mieux se protéger : cela perturbe la gestion du poste clients et peut dégrader le DSO. Notre mission est de préserver la nature initiale des contrats lorsque cela est possible.

**R.C.** Ce travail de pédagogie est essentiel, notamment face à des factors très bancarisés, qui peuvent avoir une vision trop conservatrice des risques. Cette approche nous permet d'offrir à nos clients une vraie valeur ajoutée, au-delà des chiffres et de la structuration des financements, en devenant un partenaire stratégique de leur résilience.

**G.H.** Notre spécificité est de coupler une offre digitale à notre offre de matière grise. Nous avons mis au point ARI Trade, un logiciel qui permet de déclencher les financements en un temps record. Par la suite, ARI repère chaque poche de financement supplémentaire disponible, activable en 1 clic. Pour une entreprise sous tension, c'est un plus indéniable ! ♦

**Notre rôle pédagogique est essentiel face à des factors très bancarisés qui peuvent avoir une vision trop conservatrice des risques**

