

CZU: 336.717(44)

PARTICULARITĂȚILE DEZVOLTĂRII PIEȚEI FACTORINGULUI ÎN FRANȚA

Daniela BUMBAC

Universitatea de Stat din Moldova

În țările cu economie dezvoltată, pe parcursul evoluției au fost create condiții avantajoase pentru încurajarea afacerilor de factoring, pornind de la concepția economică, potrivit căreia utilizarea acestei modalități de finanțare determină o stabilitate economică și financiară a întreprinderilor, precum și realizarea unei politici eficiente de gestiune și repunere în circulație a creanțelor. Practica factoringului francez poate fi luată drept exemplu de către statele care sunt la o etapă inițială în dezvoltarea factoringului. Franța poate fi considerată printre primele țări care au implementat și dezvoltat această modalitate de finanțare, asigurând ulterior și un cadru instituțional și normativ de reglementare.

Cuvinte-cheie: *factoring, societate de factoring, factoring cu regres, factoring național, creanțe.*

THE PARTICULARITIES OF THE DEVELOPMENT OF FACTORING MARKET IN FRANCE

In countries with developed economy, during the evolution of favorable conditions have been created to encourage factoring business, starting from the use of this economic design methods of financing causes an economic stability and financial enterprises as well as carrying out an effective management policy and resettlement movement of claims. The French practice of factoring can be taken as an example by the States that are at an initial stage in the development of factoring. France can be considered among the first countries which have implemented and developed this way, providing funding and a framework of institutional and legal regulation.

Keywords: *factoring, factoring company, recourse factoring, domestic factoring, claims.*

Introducere

Industria factoringului francez este una dintre cele mai reglementate și bine puse la punct practici ale statelor ce dețin întâietate în acest domeniu. Conform datelor prezentate de Asociația Internațională de Factoring, volumul operațiunilor de factoring a înregistrat un trend pozitiv de la an la an. Astfel, în 2013 volumul factoringului a înregistrat cifra de 200,459 mil. euro, majorându-se față de 2012 cu 7,5%, în 2014 această cifră a constituit 226,598 mil. euro în evoluție cu 13%, iar pentru anul 2015 – 248,193 mil. euro, majorându-se cu 10% față de 2014 [1, p.24].

Sectorul factoringului francez a înregistrat în anul 2015 un progres puternic în activitatea sa, menținându-se pe locul doi în Europa (dupa Marea Britanie) și pe locul 3 pe plan mondial. Creșterea și dezvoltarea operațiunilor de factoring rămâne marcată de o puternică reprezentare a extremelor: întreprinderile mici și mijlocii constituie marea majoritate a contractelor de factoring – cca 95,7% în 2014, pe când o parte semnificativă a cifrei de afaceri cumpărate se datorază câtorva clienți cu conturi destul de mari [2, p.4].

Pentru întreprinderile franceze factoringul constituie o soluție pentru necesitățile de finanțare. În anul 2015, de către societățile de factoring franceze au fost finanțate peste 44600 mii de creanțe în valoare totală de 248,2 mld. euro. Numărul clienților societăților de factoring a fost estimat pentru finele anului 2015 la cifra de 40900 [3, p.31].

Analiza datelor din perioada 2003-2014 demonstrează că activitatea societăților de factoring a crescut de la un an la altul cu 14% (Fig.1). Conform statisticii prezentate de Asociația Societăților de Factoring, activitatea acestora a crescut în primul trimestru al anului 2015 doar cu 9,4%, față de trimestrul trei al anului 2014. În comparație cu evoluția cifrei de afaceri, stocul global al creanțelor comerciale sănătoase, gestionate de către societățile de factoring franceze, au atins nivelul record la data de 31.12.2014 – 29,9 mld. euro. Progresul stocului de creanțe de +5,9% pe an rămâne inferior creșterii productivității societăților de factoring cu +13,9% anual [2, p.12].

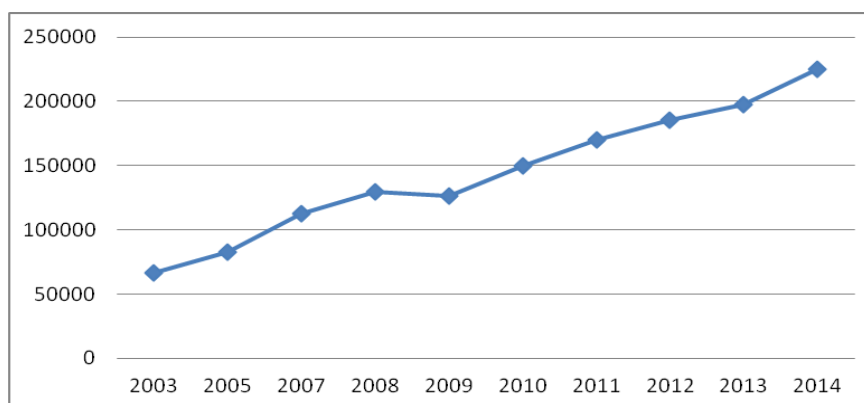


Fig.1. Evoluția cifrei de afaceri a societăților de factoring franceze în perioada 2003-2014 (mil. euro).

Sursa: [2, p.11]

În pofida unei evoluții evidente a creșterii cifrei de afaceri de la un factor la altul, concentrația pieței franceze rămâne foarte ridicată, deoarece 5 din 16 societăți de factoring reprezintă o parte cumulată a pieței – 80% în 2014. Un aspect important al practicii franceze îl constituie susținerea societăților de factoring de către rețeaua bancară. De cele mai multe ori, băncile recomandă clienților săi să revină la societățile de factoring și să beneficieze de serviciile prestate de acestea.

În spațiul european, piața de oligopol în domeniul factoringului este specifică doar Franței; alte piețe se caracterizează printr-o puternică atomicitate. Este necesar să fie specificată aici piața Marii Britanii, care a crescut în anul 2014 cu 22% față de 2013, atingând cifra de 376,1 mld. euro de creanțe cumpărate. Franța se plasează pe locul doi în Europa după Marea Britanie, ocupând practic 25,3% în spațiul european și 15,9% pe plan mondial. În același timp, factoringului internațional francez îi revine 16,7% din volumul total, comparativ cu factoringul internațional englez, care constituie doar 6,3% dinc cifra de afaceri realizată.

În mare parte, client al societăților de factoring franceze rămâne a fi sectorul întreprinderilor mici și foarte mici. În același timp, cea mai semnificativă parte a cifrei de afaceri se atribuie câtorva clienți cu conturi semnificative. Partea contractelor de mandat de gestiune în cifra de afaceri continuă să progreseze și în 2014 a constituit 68,2%, față de 63,3% în 2012. Spre deosebire de aceasta, partea contractelor de factoring clasice (full factoring) în cifra de afaceri s-a diminuat în anul 2014, constituind 22,6% față de 23,4% în 2012 [3, p.4].

Cea mai mare pondere în cifra de afaceri a societăților de factoring franceze revine contractelor din gestiunea delegată – cca 31%, urmată de finanțarea balanței – cu cca 29% și factoringul clasic – cu cca 23%.

Talia aderentului constituie un criteriu discriminant pentru accesul la contractele de gestiune delegată. Acestea constituie principalul criteriu eligibil printre diferitele forme de contracte, unde aderentul conservă relațiile complete cu clienții săi (procesele de acoperire, de încasare). Soluțiile factoringului în mandat de gestiune este confidențială; astfel, prioritate se acordă întreprinderilor cu o stabilitate financiară înaltă și cu o cifra de afaceri superioară la 10 mil. euro. În același timp, programele de finanțare ale societăților de factoring s-au dezvoltat, practicând astfel și securitizarea, care s-a majorat de la 5,9% în 2013 la 8,2% în 2014. În cazul contractului de factoring inversat, clientul factorului este cel care dă ordine, și nu furnizorul.

Pe parcurs, societățile de factoring au dezvoltat oferte de factoring hibride și inovante, produse ce combină factoringul cu securitizarea creanțelor comerciale, oferte adresate companiilor mari. La cealaltă extremă se plasează ofertele pentru întreprinderile mici și mijlocii cu cifre de afaceri mici și foarte mici (până la 3 mil. euro/anual), care, la rândul lor, s-au multiplicat. Ofertele sunt propuse de majoritatea societăților de factoring franceze prin intermediul rețelelor bancare, ținându-se cont de logica de forfetare și fără angajament de durată (adică, aderentul nu cedează în totalitate cifra sa de afaceri) [3, p.16].

În același timp, societățile de factoring și-au îmbogățit gama de produse, asigurând o ofertă pe măsură de servicii pentru cererea clienților săi. Unele societăți de factoring au lansat oferta de gestiune delegată linie cu linie, uneori confidențială, destinată marilor companii care doresc să se lanseze pe piața internațională. Portofoliul aderentilor societăților de factoring a crescut cu 2,68% în 2014 față de 2013, ceea ce reprezintă cu 967 contracte mai mult decât în 2013 [3, p.18]. Numărul de aderenți ai societăților de factoring franceze a evoluat de la 29185 în 2008 la 37011 în 2014, cu aproximativ 26% (Fig.2).

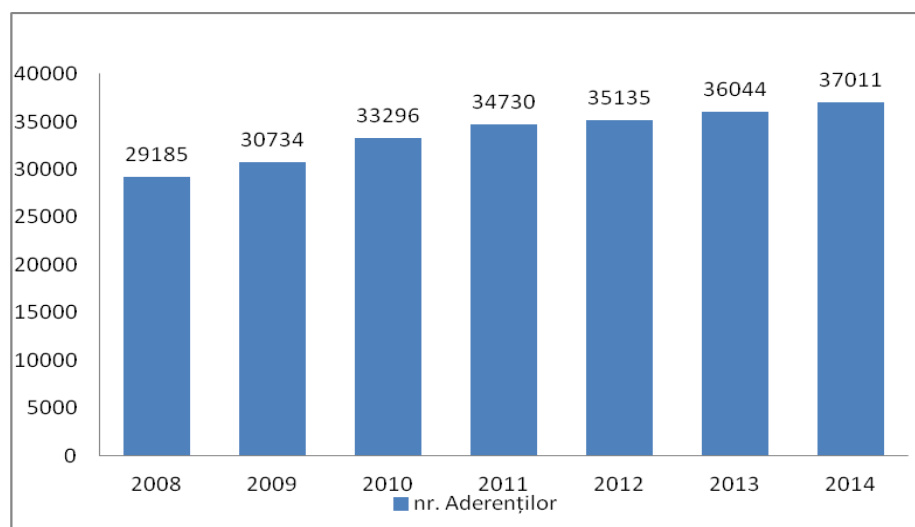


Fig.2. Dinamica numărului de aderenți ai societăților de factoring franceze în perioada 2008-2014.

Sursa: [3, p.18]

O politică actuală a societăților de factoring franceze este axată pe fidelizarea clienților și oferirea unui pachet optim de soluții financiare pentru menținerea lor. În urma analizelor efectuate se poate constata că vechimea relațiilor cu clienții la companiile de factoring sunt mai mici de un an, pe locul doi plasându-se relațiile între 5 și 10 ani.

Principalele riscuri la care sunt expuse societățile de factoring sunt riscul de credit și riscul operațional, în special fraudă externă. Aceste riscuri sunt reduse grație existenței garanțiilor (asigurărilor și cauțiunilor), precum și unui control intern de conformitate care evoluează în permanență. În materie de lichiditate, majoritatea factorilor depind de resursele alocate de către grupul lor de apartenență. În același timp, se dezvoltă programe de securitzare pentru diversificarea surselor de refinanțare.

Indicile HHI (indicatorul Herfindhal-Hirschmann), indicator de concentrare sectorială a portofoliilor, este stabil de la an la an și constituie 0,144 în 2014, față de 0,146 în 2013, fapt ce reflectă o dispersare destul de mare a riscurilor sectoriale ale societăților de factoring (un indicator care tinde spre zero corespunde unei piețe dispersate, în timp ce un indicator egal cu 1 corespunde unei piețe monopol) [3, p.20].

Lider pe piața franceză de factoring este grupul BNP Parisbas Factor, căruia în 2014 i-a revenit o cotă de piață de 18,1%, a cărui cifră de afaceri constituie 41,1 mld. euro. Locul doi i-a revenit filialei specializate a grupului Credit Agricole, Credit Agricole Leasing&Factoring, care deținea 17,6% din cota de piață, cu o cifră de afaceri de 39,8 mld. euro. Pe locul trei s-a plasat Compania Generală de Factoring, filiala Grupului Societe Generale, care a progresat în volum cu peste 40% și a afișat un volum al cifrei de afaceri de 34 mld. euro. Următorul loc revine filialei grupului Băncii Populare și Caselor de Economii, Natixis Factoring, a cărui cota de piață a constituit 14,9% și a cărui cifră de afaceri a constituit 29,8 mld. euro.

După cum este menționat în analizele efectuate de către companiile franceze, factoringul permite finanțarea în termen de 48 de ore a facturilor emise, respectiv cu gestiune eficientă a creanțelor pe categorii de clienți și domeniu de activitate. Circuitul unei facturi în cadrul factoringului include câteva etape:

1. Se efectuează o livrare sau o prestare de servicii, unde se facturează clientul cu mențiunea pe factură, care atestă că factura a fost cedată companiei de factoring.
2. Societății de factoring i se transmite un exemplar al facturii cu justificarea, dacă este necesar, că livrarea sau prestarea serviciului a fost efectuată.
3. Societatea de factoring primește factura și finanțează în termen de 48 de ore suma de 90% din valoarea ei prin virament, cec sau bilet la ordin.
4. Societatea de factoring informează clientul că factura trebuie reglată de către el în mod direct.
5. Societatea de factoring încasează plata de la client.
6. Societatea de factoring restituie 10% din volumul facturii nefinanțate.

Costul factoringului francez

Factoringul include două costuri: unul de gestiune și altul de finanțare.

- Costul de gestiune include gestiunea facturilor, stimularea clienților, supravegherea conturilor clienților și garanția creanțelor. Costul de gestiune variază între 0,1% și 3% din valoarea creanțelor remise factorului pentru contractele clasice de factoring, acest procentaj fiind stabilit în funcție de cifra de afaceri, valoarea medie a facturilor și calitatea clienților. Pentru comparație: pentru contractele de forfetare costul este fix și minimum constituie 90 de euro lunar.

- Costul de finanțare corespunde ratelor dobânzilor aplicate la valoarea finanțată în timpul perioadei fondurilor în avans. Rata de finanțare corespunde taxei Euribor pentru 3 luni plus un procent care variază de la 0,5% la 4%, în funcție de volumul finanțat. Această rată este o rată anuală ce trebuie restituită pe perioada utilizării finanțării.

Concluzii

Factoringul reprezintă de la an la an o soluție de finanțare din ce în ce mai accesată de către toate categoriile de agenți economici, fie că sunt din zona de producție, distribuție sau servicii. Principalele avantaje ale factoringului de finanțare pentru întreprinderile beneficiare sunt:

- Acoperirea riscului determinat de o eventuală insolvabilitate a clienților, riscul fiind preluat de factor, ținându-se totuși cont de faptul că factorul nu acoperă riscurile provenite din contestații comerciale sau tehnice;
- prin factoring se asigură alimentarea trezoreriei întreprinderii, factorul plătind imediat creanțele cedate, după deducerea unei dobânzi sau a unui comision;
- intervenția factorului este similară unei încasări a creanțelor comerciale la livrarea mărfurilor, fără ca această finanțare să apară în pasivul bilanțului. În acest mod se reduce durata ciclului de exploatare și necesarul de fond de rulment, contribuind la ameliorarea lichidității întreprinderii;
- finanțarea prin factoring oferă, în urma predării creanțelor factorului, o îmbunătățire a planificării financiare și a politicii financiare pentru clientul societății de factoring;
- transferul creanțelor asupra factorului determină simplificarea operațiunilor de gestiune, generând nemijlocit economii de materiale și de personal, care se reflectă în bugetul întreprinderii și în concentrarea tuturor forțelor pentru realizarea activităților de bază.

De altfel, în ultimii cinci ani factoringul este produsul cu cea mai frumoasă creștere, dintre produsele adresate persoanelor juridice, clienți ai instituțiilor bancare și nebancale. Evoluția pieței factoringului în Franța este una în continuă creștere și dezvoltare, fapt demonstrat de către cifrele ce înregistrează un trend pozitiv de la an la an. Practica franceză privind dezvoltarea operațiunilor de factoring poate fi preluată cu succes chiar de unele bănci comerciale autohtone pentru a implementa aceste noi modalități de finanțare.

Referințe:

1. Annual review Factor-Chain International, 2016. Disponibil: <https://fci.nl/downloads/annual-review-2016.pdf> [Accesat: 10.06.2017].
2. Analyse et syntese. Enquete affacturage 2014. Nr.54 octobree 2015. Disponibil: https://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acp/publications/analyses-syntheses/201510-AS54-Enquete-affacturage-2014.pdf [Accesat: 20.05.2017].
3. Association Francaise des Societes Financieres, Rapport annuel 2015. Disponibil: <http://www.asf-france.com/wp-content/uploads/RA/2015-rapport-annuel-de-l-ASF.pdf> [Accesat: 10.06.2017].

Prezentat la 28.06.2017