

L'affacturage à la portée des TPE et PME

Plus simples, plus souples... Les factors développent des offres susceptibles de répondre aux besoins des plus petites entreprises.

3 questions à... Romain Chaufour, directeur du développement chez Fibus



“Fibus aide les équipes finance à implémenter, piloter puis optimiser leurs programmes d'affacturage et d'assurance-crédit.”

Entretien réalisé en collaboration avec Fibus

Comment le factoring s'intègre-t-il dans un environnement économique international de plus en plus complexe ?

L'affacturage est un financement qui s'adapte à toutes les situations : accompagner la croissance d'une entreprise, ou la soutenir quand sa situation financière se dégrade. Il peut être mis en place sur toute ou partie de son activité, en France comme à l'international. Les factors français sont les plus dynamiques en Europe et capables de déployer des lignes de financement dans un grand nombre de pays. Nous observons qu'en ces temps plus

“Notre offre digitale répond aux besoins des directions financières en termes de gain de temps et d'optimisation des programmes de financement”

complexes, l'affacturage progresse partout en Europe, notamment en Allemagne. En transformant les créances clients, donc presque deux mois de chiffre d'affaires, en cash immédiatement disponible, il sécurise le financement d'exploitation. C'est un financement hyper fiable, davantage que le découvert bancaire ou la Dailly. Nous voyons chez certaines sociétés en procédure amiable que la présence et le maintien d'un programme d'affacturage rassure les créanciers autour de la table, c'est un gage de confiance.

Comment le groupe Fibus a-t-il innové en mettant sur le marché une offre conseil et logicielle ?

Chez Fibus, nous croyons très fort à la digitalisation des offres. À côté de notre métier historique, qui existe depuis 20 ans, nous avons racheté un éditeur de logiciels il y a 6 ans. Nous l'avons fait évoluer pour aider les équipes finance dans le pilotage de leurs opérations d'affacturage et

d'assurance-crédit. Très facilement, cet outil permet par exemple de justifier les écarts de balances clients, d'identifier des poches de financement supplémentaires non utilisées, ou encore de mettre à disposition des directions financières un dashboard consolidé. Ce qui est très utile quand il y a différents contrats, différentes entités, différents pays concernés par les programmes d'affacturage. Cette solution digitale constitue un élément de différenciation fort sur notre marché, qui n'a pas connu beaucoup d'évolutions techniques depuis plusieurs années. Fibus investit fortement dans cette offre qui répond aux besoins des directions financières, en particulier en termes de gain de temps, d'amélioration du fonctionnement et d'optimisation des programmes de financement.

Quels sont vos enjeux et objectifs pour l'année à venir ?

Fibus va poursuivre son internationalisation. Nous avons ouvert un bureau à Francfort en fin d'année pour accélérer notre développement en Allemagne. Une de nos spécificités est d'accompagner les sociétés sous LBO. Après quelques années en berne, nous nous attendons à un retour de belles opérations sur le marché en 2025 et des opportunités de croissance, notamment auprès d'ETI européennes détenues ou rachetées par des fonds d'investissement.



Factoring accessible to VSEs and SMEs

Simpler, more flexible... Factors are developing services that are likely to meet the needs of the smallest businesses.

3 questions to... Romain Chaufour, Fibus Development Director



“Fibus helps finance teams implement, manage and optimize their factoring programs. and credit insurance.”

Interview conducted in collaboration with Fibus

How factoring works in an increasingly complex international economic environment?

Factoring is a form of financing that adapts to all situations: supporting the growth of a company or helping it when its financial situation deteriorates. It can be set up for all or part of its activity, in France or internationally. French factors are the most dynamic in Europe and able to deploy financing lines in a large number of countries. We observe that in these more complex times, factoring

“Our digital offering meets the needs of finance departments in terms of time savings and program optimization of financing”

is progressing everywhere in Europe, particularly in Germany. By transforming customer receivables, thus almost two months of turnover, into immediately available cash, it secures the financing of operations. It is an extremely reliable form of financing, more so than bank overdrafts or the Dailly system. In certain companies involved in out-of-court settlements, we see that the presence and maintenance of an invoice discounting programme reassures the creditors around the table; it is a sign of confidence.

How has the Fibus Group innovated by bringing a consulting and software offering to market?

At Fibus, we're big believers in digitalizing our offerings. Alongside our traditional business, which has existed for 20 years, we bought a software publisher 6 years ago.

We have developed this software to help finance teams manage their factoring and credit insurance. This easy-to-use tool can be used, for example, to justify discrepancies in customer balances, identify pockets of additional financing, or provide finance departments with a consolidated dashboard. This is particularly useful when different contracts, different entities and different countries are involved in invoicing. This digital solution is a strong differentiator in our market, which has not seen many technical evolutions for several years. Fibus is investing heavily in this offering, which meets the needs of finance departments, particularly in terms of saving time, improving operations and optimizing financing programs.

What are your challenges and objectives for the year ahead?

Fibus will continue to internationalize. We opened an office in Frankfurt at the end of the year to accelerate our development in Germany. One of our specialities is supporting companies under LBO. After a few years at a low ebb, we expect to see a return of good deals to the market in 2025, and growth opportunities, particularly with European ETIs owned or acquired by funds.

