

*I*nterview**ASLAN Münür**

Directeur de Cashflex Multicredit



*« Chez Multicredit, nous nous positionnons
comme un partenaire à part entière pour les PME »*

Encore peu répandu en Suisse, l'affacturage, ou factoring, se présente comme une solution simple et efficace pour les PME. L'objectif est de permettre le paiement rapide des factures émises envers la clientèle, comme l'explique Münür Aslan, responsable pour la Suisse romande de Multicredit, à Fribourg.



I Interview

Monde Economique : L'affacturage fait partie des solutions que vous proposez aux PME afin de répondre à leurs besoins très spécifiques. En quoi cela consiste-t-il ?

Aslan Münür : Le factoring permet à une PME de voir ses factures réglées dans un délai de 24 à 48 heures. L'intérêt est double pour un chef d'entreprise puisque : d'une part, ses factures sont sécurisées (éviter une perte) et d'autre part, il reçoit immédiatement une avance.

Monde Economique : À qui s'adresse ce service ?

Aslan Münür : A toutes les entreprises quel que soit leur secteur d'activité. Nous avons aussi bien des agences de placement, des industries, sociétés de services, etc. Leurs clients, nationaux ou internationaux, disposent de délais de paiement à 45, 50 ou 90 jours. Ces délais peuvent entraîner pour les entreprises des difficultés de trésorerie. Il faut relever que l'affacturage est encore peu développé en Suisse alors qu'il est couramment utilisé dans plusieurs pays d'Europe. En France, on estime qu'entre 20 à 25 % des factures sont réglées par ce biais. En Allemagne, ce taux se situe entre 25 et 30 % et en Grande-Bretagne, il est

d'environ 40%. En Suisse, en revanche, il est de 1 à 1,5 %. Il y a donc une marge de développement importante.

Monde Economique : Comment expliquez-vous une telle différence ?

Aslan Münür : Il y a d'abord une méconnaissance du fonctionnement de l'affacturage, mais aussi des réticences d'ordre culturel. Les entreprises ont peur d'être perçues comme des sociétés en difficulté en recourant au factoring. Elles redoutent aussi de vexer leurs débiteurs par l'envoi de rappels. On constate que les cantons limitrophes comme Genève, Bâle et le Tessin sont plus ouverts à l'affacturage en raison des contacts qu'ils entretiennent régulièrement avec des pays où ce système est très répandu.

Monde Economique : Peut-on estimer financièrement l'impact du recours à l'affacturage pour l'entreprise ?

Aslan Münür : Oui. Les études font état d'une hausse de la trésorerie de 15 à 20 % la première année pour les entreprises faisant appel à l'affacturage. Il m'est arrivé de conseiller à des

*« Le factoring permet
une amélioration durable
de l'actif circulant »*





« L'intérêt est double pour une PME : d'une part, ses factures sont sécurisées et, d'autre part, elle reçoit immédiatement une avance »

entreprises à la recherche d'un crédit d'avoir plutôt recours au factoring. Leur problème était un manque de liquidité lié à des clients payant tardivement. Dans ces cas-là, un crédit n'aurait pas aidé l'entreprise. Une année plus tard, elles se seraient retrouvées dans la même situation. Le factoring permet alors une amélioration durable de l'actif circulant.

Monde Economique : Quel est le coût pour l'entreprise ?

Aslan Münür : Le système d'escompte dépend de la durée de recouvrement de la facture, mais il se situe entre 1,8 et 2,5 % de la somme.

Monde Economique : Le secteur de l'affacturage est-il déjà soumis à la concurrence ?

Aslan Münür : Elle existe mais elle n'est pas encore forte, car c'est un métier difficile. Les banques cantonales l'ont longtemps fait avant de renoncer il y a quelques années. Aujourd'hui, différents outils informatiques permettent d'assurer une grande rapidité de service, ce qui n'était pas le cas auparavant. Chez Multicredit, nous nous positionnons comme un partenaire à part entière pour les PME en visitant régulièrement nos clients et en les conseillant dans une vision à long terme.

Monde Economique : Le crédit est une autre préoccupation pour les PME. Avez-vous développé une solution adaptée ?

Aslan Münür : Oui, en passant par une plateforme Peer-to-Peer. Ce système en pleine croissance vient répondre aux besoins des entreprises et des indépendants. Le client nous

**I**nterview

adresse une demande de crédit avec les documents adéquats que nous examinons. Une fois son dossier constitué, des investisseurs peuvent se proposer pour financer le crédit. En fonction du rating, quelques heures peuvent suffire pour trouver des investisseurs. La démarche s'effectue de manière très simple et nous nous occupons de tout. Dernièrement, une entreprise s'est adressée à nous. Alors que sa banque lui prêtait 150 000 francs, nous avons pu lui obtenir un crédit de 500 000 francs. Les taux négociés vont de 3 à 7 % en fonction du projet et du rating.

Nous nous adressons aux entreprises, dans tous les secteurs d'activité, à partir d'un chiffre d'affaires de 100 000 francs.

Monde Economique : Qui sont les investisseurs ?

Aslan Münür : Il y a des banques privées, des institutions, des gestionnaires de fortune, ... Les fonds sont toujours suisses.

*« Il y a d'abord
une méconnaissance
du fonctionnement
de l'affacturage,
mais aussi des réticences
d'ordre culturel »*

