

8°V E. SUSSFELD

12115

3
38

le factoring

PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

LOUIS EDMOND SUSSELD

Professeur au Collège de France
Chaire de Droit des Obligations

DE MEILLEUR AUTEUR

LE

La réorganisation bancaire est discutée et le rôle de l'Etat
Paris, Librairie Armand Colin, 1951

LE FACTORING

DE MEILLEUR AUTEUR

LE

La réorganisation bancaire est discutée et le rôle de l'Etat
Paris, Librairie Armand Colin, 1951

LE FACTORING

DE MEILLEUR AUTEUR

LE

La réorganisation bancaire est discutée et le rôle de l'Etat
Paris, Librairie Armand Colin, 1951

LE FACTORING

DE MEILLEUR AUTEUR

LE

La réorganisation bancaire est discutée et le rôle de l'Etat
Paris, Librairie Armand Colin, 1951

LE FACTORING

DE MEILLEUR AUTEUR

LE

La réorganisation bancaire est discutée et le rôle de l'Etat
Paris, Librairie Armand Colin, 1951

LE FACTORING

80 V
72115

PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

174, Boulevard Saint-Germain - Paris

1951 - 1952

DL - 7 6 1968 - 0 8 9 9 4

LOUIS EDMOND ZUSSERLD

Édition de 1968, tirage à 1000 exemplaires
N° 1000 de la collection des Éditions Universitaires de France

LE
FACTORING



Dépôt légal. — Première édition : 2^e trimestre 1968
Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation
réservés pour tous pays

© 1968, Presses Universitaires de France

AVANT-PROPOS

Mes collègues et amis Henri PICQ et Gérard DUVERNE m'ont considérablement aidé dans la conception et la correction de ce livre.

Depuis deux ans et demi, je vis et discute avec eux quasi quotidiennement les problèmes qu'a posés et que pose encore l'introduction en France de la pratique du Factoring. La plus grande partie des idées exposées dans cet ouvrage, des solutions adoptées, et des conclusions auxquelles j'aboutis, sont le résultat d'incessantes confrontations de nos points de vue à tous trois. Je les assure de ma profonde et sincère reconnaissance.

AVANT-PROPOS

Mes collègues et moi-même nous sommes très heureux de vous présenter ce livre. Il est le fruit de nos recherches et de nos réflexions sur ce sujet.

Depuis deux ans et demi, je suis en contact avec les personnes qui ont travaillé sur ce sujet et qui ont fait de nombreuses recherches. Les conclusions auxquelles nous sommes parvenus sont les suivantes : les personnes qui ont travaillé sur ce sujet ont fait de nombreuses recherches et ont obtenu de nombreux résultats. Les conclusions auxquelles nous sommes parvenus sont les suivantes : les personnes qui ont travaillé sur ce sujet ont fait de nombreuses recherches et ont obtenu de nombreux résultats.

Paris, le 15 mai 1955.
Le Directeur de l'Institut de Recherches
M. le Docteur J. B. B. B.

CHAPITRE PREMIER

Définition du « Factoring »

I

DÉFINITION DU « FACTORING » EN FRANCE

Le *Factoring* (il n'existe pas d'équivalent français de ce mot) est une activité à la fois commerciale et financière qui consiste essentiellement pour le *factor* à acheter ferme aux producteurs de biens de consommation leurs créances sur leurs clients commerçants.

Cette définition est loin d'être parfaite, elle ne présente que l'avantage d'être très simple et, par conséquent, de permettre au lecteur de se faire au départ une idée du contenu de cet ouvrage.

Sur le plan juridique, cette définition présente de sérieux inconvénients qui seront exposés en détail dans le chapitre *La base juridique du factoring*. Les mots « acheter ferme » notamment pourraient devenir une source de sérieuses difficultés pour les factors dans l'hypothèse où un tribunal les prendrait à la lettre.

De plus, le factoring est une opération complexe et multiforme qu'il est bien difficile de résumer en une courte phrase. La Chambre Nationale des Conseillers

Financiers, dans son étude sur le *Factoring* (Édition S.E.F., Paris, octobre 1966), propose la définition suivante :

« L'opération consiste en un transfert de créance commerciale de son titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur, moyennant la retenue de ses frais d'intervention. »

Cette définition, moins dangereuse sur le plan juridique, est plus descriptive dans la mesure où elle amorce très sommairement l'énumération des opérations prises en charge par le factor, elle présente l'inconvénient de ne pas laisser présager « le rôle économique du factoring », qui constitue, à notre avis, la partie essentielle de cet ouvrage.

L'*Encyclopedia Britanica*, dans son édition de 1964, donne du mot *Factor* la définition suivante : « *A business organization rendering specialized financial, credit, collection and bookkeeping services to manufacturers and distributors of merchandise* », c'est-à-dire « une organisation commerciale rendant des services financiers, de crédit, d'encaissement, et de comptabilité à des fabricants et distributeurs de marchandises ». Cette définition est excellente et complète utilement les deux premières définitions sus-mentionnées, mais elle définit le *factor* et non le *factoring*.

Les mots *factor* et *factoring* ont une consonance anglo-saxonne qui choquera peut-être le lecteur comme elle a choqué l'auteur, au début tout au moins. Étymologiquement, *factor* vient du verbe latin *facere* ; il signifie « celui qui fait », et est donc susceptible des interprétations les plus variées. On trouve la même étymologie en français pour désigner le facteur des postes (devenu, depuis quelques années, le préposé), le facteur de pianos, le facteur des halles, toutes acceptions qui n'ont aucun rapport avec le *factor*.

Les premiers praticiens du factoring en France ont cherché à traduire les mots *factor* et *factoring* ; ils y ont finalement renoncé, faute de pouvoir utiliser *facteur* qui prêtait trop facilement à la plaisanterie et *facture* et *facturation* qui ont déjà des sens bien déterminés en français ; ils se sont finalement résignés à adopter la terminologie anglo-saxonne. Ils se sont, d'autre part, aperçus à l'usage que la consonance anglaise ou américaine de *factoring* présentait, sur les plans publicitaire et commercial, un avantage plus qu'un inconvénient. Seule, l'Administration des Finances, dans le but très louable de préserver la pureté de la langue française, désigne les opérations de *factoring* à l'exportation comme « des achats fermes aux exportateurs français de créances sur les clients étrangers » (arrêté du ministère des Finances du 17 mai 1966, *M.O.C.I.*, n° 554 du 28 mai 1966, p. 2077).

II

DÉFINITION DES TERMES EMPLOYÉS

Nous éviterons dans le texte de cet ouvrage d'employer le mot *client* qui prête toujours à confusion lorsque l'on parle de factoring, car on ne sait jamais du client de qui il s'agit.

Nous appellerons *fournisseur* l'industriel ou le commerçant qui a transféré au factor les créances commerciales qu'il détient sur ses clients et qui a signé avec lui un contrat de factoring. C'est la terminologie adoptée par certaines sociétés françaises de factoring. D'autres préfèrent employer le mot *adhérent* qui, en l'occurrence, a la même signification.

Nous appellerons *acheteur* le débiteur d'une créance qui a été transférée au factor par le fournisseur.

Les Américains et les Anglais se sont heurtés à la même difficulté ; ils ont profité du fait qu'en anglais il existe deux mots pour désigner ce qu'en français nous appelons client, à savoir : *client* et *customer*. L'usage est admis chez les factors anglo-saxons que le *client* est l'équivalent de notre *fournisseur* (ou adhérent) et que le *customer* est l'équivalent de notre *acheteur*.

III

LES DIFFÉRENTS TYPES DE FACTORING

L'étiquette *factoring* ne couvre pas que des opérations strictement conformes à la description que nous en avons donnée dans le paragraphe précédent. Aux États-Unis, où l'institution est solidement implantée, la distinction entre les différents types de factoring est relativement précise.

Les factors qui traitent leurs opérations conformément au schéma classique sont désignés comme des *Old line factors*. Eux-mêmes distinguent deux catégories de clients :

- a) Ceux qui demandent la gamme complète des services : garantie d'insolvabilité, gestion de créances, financement ;
- b) Ceux qui ne demandent que la garantie d'insolvabilité et la gestion des créances à l'exclusion du financement. L'opération, dans ce dernier cas, se désigne sous le nom de *maturity factoring* ou *factoring échéance*.

Certains factors, pour des raisons d'opportunité commerciale, signent parfois avec leurs fournisseurs des

contrats qui s'écartent plus ou moins du schéma classique.

Il existe, par exemple, aux États-Unis ce que l'on appelle le *mill agent factoring*, ou plus fréquemment le *drop shipment factoring*. C'est une formule qui intéresse les agents de fabrique ou créateurs de nouveautés qui ne fabriquent pas eux-mêmes et manquent de capitaux pour lancer leur affaire. Ils signent avec le factor un contrat en vertu duquel celui-ci s'engage à garantir au fabricant effectif des articles vendus, sous les réserves habituelles de conformité de bonne livraison, le paiement de toutes marchandises livrées au signataire du contrat et portant sur des commandes préalablement approuvées par le factor. Le fabricant de la marchandise expédie celle-ci directement à l'acheteur définitif. L'agent de fabrique ou le créateur, signataire du contrat (ou le cas échéant le factor lui-même) à réception de la facture du fabricant, en établit une nouvelle à un prix évidemment majoré. Le fabricant est réglé immédiatement et le signataire du contrat se trouve crédité sur les livres du factor de la différence entre le montant de la deuxième facture et celui de la première.

Cette formule, qui consiste finalement en une utilisation particulière du solde créditeur du compte du fournisseur sur les livres du factor, est elle-même susceptible de diverses variations. Elle est utilisée en Europe aussi bien qu'aux États-Unis. Dans le cas d'un fournisseur étranger qui vend dans la monnaie de l'acheteur, transport et douane payés, le solde disponible, après approbation des créances, sur les livres du factor, peut par exemple servir à régler les transitaires ou représentants qui sont intervenus dans les opérations.

Certains factors concluent des contrats de factoring sans notification (*non notification factoring*), c'est-à-dire des contrats en vertu desquels le fournisseur transfère au factor la totalité de ses comptes clients, mais est

dispensé d'indiquer sur ses factures que le paiement doit être fait entre les mains du factor. Il s'engage, par contre, à transférer immédiatement et sans délai au factor, les règlements reçus directement de ses acheteurs. Le factor, de son côté, assure la couverture des risques d'insolvabilité et le financement comme dans un contrat de type classique, mais ne peut bien entendu se charger du recouvrement des créances, puisque les acheteurs ignorent que celles-ci lui ont été transférées. Les factors américains estiment que ce type de contrat ne peut convenir que dans certains cas exceptionnels, lorsque par exemple il existe des liens très particuliers entre fournisseurs et acheteurs.

D'autres factors américains, dans le désir de développer leur activité, sont allés jusqu'à faire du *financement de comptes clients* (*accounts receivable financing*), c'est-à-dire des opérations qui n'ont plus avec le factoring qu'un rapport lointain. Ce genre d'activité consiste à faire purement et simplement des avances représentant un pourcentage fixe du total des comptes clients à un moment déterminé ; l'approbation individuelle des ventes réalisées (voir chap. III, § I, 5^o), la garantie d'insolvabilité, et évidemment le service de recouvrement disparaissent. Ces opérations pourraient même s'assimiler à de purs et simples crédits en blanc si le factor ne détenait un gage sur les comptes clients du fournisseur au cas où celui-ci tomberait en faillite. Les factors n'ont pas le monopole de telles opérations ; elles sont également traitées par de grandes sociétés américaines de financement commercial et même par certaines banques commerciales.

Il semble, par contre, que parmi les sociétés de factoring récemment constituées en Angleterre, un certain nombre d'entre elles s'intéressent à ce genre d'activité.

IV

FACTORING ET CONFIRMATION DE COMMANDE

Il existe une procédure de financement qui présente avec le factoring à la fois de grandes analogies et de profondes différences ; nous voulons parler de la *confirmation de commande* ou *confirming*. Il n'entre pas dans les intentions de l'auteur de traiter en détail le sujet de la confirmation de commande, qui pourrait à lui seul constituer la matière d'un ouvrage entier. Il est cependant indispensable d'en dire quelques mots, ne fût-ce que pour dissiper une confusion qui existe souvent dans l'esprit du public et des hommes d'affaires.

Le *confirming* est une activité traditionnelle de la place de Londres. Plusieurs dizaines de *confirming houses* y prospèrent depuis bientôt un siècle. Le *confirming* ressemble au factoring en ce sens que l'un et l'autre consistent essentiellement en des achats fermes de créances. En fait, le rôle du *confirming anglais* peut être, sur le plan commercial ou financier, soit considérablement étendu, soit sensiblement réduit.

Le *confirming* a été introduit en France en 1958, sous le nom de *confirmation de commande*, il n'est d'ailleurs pratiqué à ce jour que par un nombre extrêmement réduit de sociétés françaises. Dans sa conception française qui diffère quelque peu de celle des maisons anglaises, la *confirmation de commande* diffère du factoring sur les points suivants :

- 1° La *confirmation de commande* ne concerne, en principe, que les biens d'équipement ou de semi-équipement, alors que le factoring ne concerne que des biens de consommation ou des biens de petit équipement vendus de façon répétitive ;

- 2° La durée des opérations de *confirmation de commande* n'est pas limitée, elle peut être de trois mois aussi bien que de dix ans ;
- 3° Les opérations de *confirmation de commande* se traitent au coup par coup, alors que les opérations de factoring comportent essentiellement une notion de globalité dont il sera question plus loin.

CHAPITRE II

Historique du Factoring

I

DU XVII^e AU XIX^e SIÈCLE EN ANGLETERRE ET AUX ÉTATS-UNIS

Le mot *factor* figure déjà dans des textes anglais du xv^e siècle et on le retrouve dans certaines pièces de Shakespeare.

La première utilisation un peu précise du terme remonte au xvii^e siècle. Les représentants, auxquels les *Pilgrims* émigrés en Amérique du Nord confièrent la vente des fourrures, du poisson et des bois, qu'ils comptaient leur expédier, étaient désignés dans les contrats comme *Agents and Factors*.

L'expression semble avoir été d'usage assez courant dans les pays anglo-saxons. Elle désignait celui qui était chargé de vendre une marchandise appartenant à autrui mais, à la différence de l'agent ou du courtier, il opérait en son nom propre et non à celui du véritable propriétaire. Le factor recevait la marchandise, l'entreposait, la vendait à un acheteur choisi par lui et dont il se portait garant. Le cas échéant, il faisait des avances sur marchandises avant que la vente ne fût réalisée.

le factoring

Le Factoring — ce terme est intraduisible en français — se définit comme un transfert de créances commerciales de son titulaire à un factor qui en opère le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance du débiteur.

Cette procédure existe depuis plus d'un siècle aux États-Unis et s'y est considérablement développée au cours des vingt dernières années. Son introduction en France est très récente, mais l'accueil qu'elle a reçu des milieux industriels et commerçants a dépassé tous les espoirs de ceux qui ont entrepris de la faire connaître.

Ce livre — qui n'a d'équivalent dans aucun pays, même aux États-Unis — est un essai de synthèse des principes généraux de fonctionnement du Factoring et de ses vastes possibilités.

Le Factoring, service complet à triple volet — couverture du risque d'insolvabilité, financement, gestion de créances — n'est pas une panacée mais il peut rendre d'inappréciables services, car il correspond à une tendance profonde de l'économie moderne dans la mesure où il entraîne la division du travail et la spécialisation des tâches.



Participant d'une démarche de transmission de fictions ou de savoirs rendus difficiles d'accès par le temps, cette édition numérique redonne vie à une œuvre existant jusqu'alors uniquement sur un support imprimé, conformément à la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012 relative à l'exploitation des Livres Indisponibles du XX^e siècle.

Cette édition numérique a été réalisée à partir d'un support physique parfois ancien conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal. Elle peut donc reproduire, au-delà du texte lui-même, des éléments propres à l'exemplaire qui a servi à la numérisation.

Cette édition numérique a été fabriquée par la société FeniXX au format PDF.

La couverture reproduit celle du livre original conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal.

*

La société FeniXX diffuse cette édition numérique en accord avec l'éditeur du livre original, qui dispose d'une licence exclusive confiée par la Sofia – Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit – dans le cadre de la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012.

Avec le soutien du

