


L'affacturage est-il toujours adapté aux besoins des entreprises en 2026 ?

Dans un contexte économique incertain, l'affacturage devient un levier stratégique d'anticipation et d'optimisation du poste clients

Défaillances d'entreprises en France - Premier trimestre 2026



19.000
défaillances
d'entreprises



Soit une
hausse de +6,4 %
par rapport au T1 2025
(17.897 défaillances)



**Forte progression des
redressements judiciaires**
+13,6 % vs T1 2025

Allianz Trade prévoit une année 2026 sous haute tension, avec un risque de franchir la barre des 71 600 cas si les tensions géopolitiques au Moyen-Orient persistent

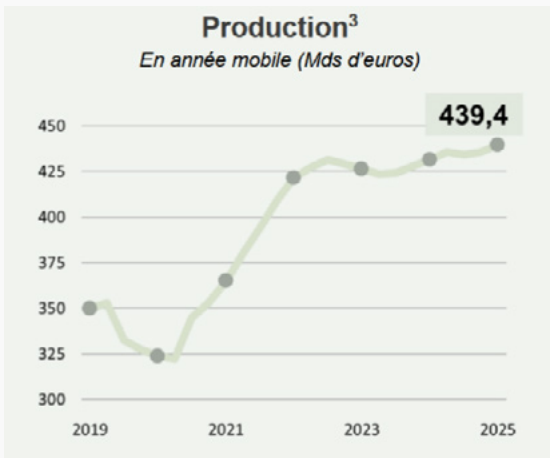


Le regard d'AU Group Finance

En 2026, les entreprises évoluent dans un environnement économique et politique incertain qui s'explique par plusieurs facteurs structurels : inflation et hausse des coûts (énergie, matières premières), hausse des taux d'intérêt ou encore le ralentissement de la demande (consommation des ménages). Tous ces éléments génèrent un besoin accru pour les entreprises de visibilité et de maîtrise de leur trésorerie. Le contrôle du cash est un enjeu majeur cette année. **Dans ce contexte, l'affacturage confirme son rôle de solution de financement agile et sécurisante.** Plus qu'un outil ponctuel, il devient un levier stratégique d'anticipation et d'optimisation du poste clients.



Un marché de l'affacturage toujours dynamique qui répond à des enjeux multiformes



Le marché français de l'affacturage reste l'un des plus dynamiques d'Europe. Selon l'ASF, la production annuelle des sociétés d'affacturage a atteint **439,4 milliards d'euros en 2025**, en hausse de **+1,9 %** par rapport à 2024, portée par les créances à l'export et internationales.

Les principales évolutions

- Affacturage domestique : 270,3 Md€ (stable)
- Affacturage international : 169,1 Md€ (+5,0 %)
- Encours total fin 2025 : 66,1 Md€ (+1,7 %)
- Nombre de clients : 30 515 entreprises (-1,7 %)

Les chiffres au T1 2026

Créances factorées : 104,6 Mds€ soit -0,3% vs N-1
Production cumulée sur 12 mois à fin mars 2026 : 439,1 Mds€ soit +0,8% vs N-1 sur la même période.



Le regard d'AU Group Finance

Ces chiffres traduisent une tendance claire : **les entreprises recherchent moins le volume mais davantage des solutions ciblées, flexibles et adaptées à leurs enjeux de cash-flow**. En particulier, nous voyons que le tirage des lignes de financement mises à disposition par les factors est moins utilisé en masse mais plutôt ajusté en fonction des besoins spécifiques de cash, et ce dans une optique de maîtrise des coûts. Par ailleurs, la progression de l'international confirme également un besoin d'accompagnement des entreprises exportatrices. En tout état de cause, les factors démontrent cette année encore leur capacité à délivrer des solutions spécifiques qui tiennent compte des particularités des entreprises utilisatrices : activité, situation financière ou encore objectif de déconsolidation.



Le choix de l'affacturage fait-il sens face aux concours bancaires classiques ?

Les encours de crédits de trésorerie délivrés par les banques continuent à se contracter : **-4,5 % en 2025 après -2,9 % en 2024**.



Le regard d'AU Group Finance

De nombreuses entreprises continuent d'utiliser des solutions traditionnelles comme le découvert, la cession Dailly ou l'escompte. Cependant leur utilisation tend à baisser. *Dès lors pourquoi le marché de l'affacturage résiste mieux dans un marché économique tendu ?*

L'affacturage, en finançant des créances commerciales, permet un accompagnement naturel de la croissance du chiffre d'affaires et une meilleure visibilité sur la trésorerie, ce qui favorise le respect des échéances fournisseurs, salariales ou encore fiscales. Au-delà, les financements du factor sont pérennes

quelles que soient les variations de la présentation du bilan, offrant aux entreprises sécurité et stabilité dans le temps.

Enfin, l'affacturage propose une solution plus complète que le simple financement. Le découvert, la Dailly ou l'escompte financent. L'affacturage peut financer mais permet aussi d'améliorer la gestion du poste clients. Selon les solutions retenues, il peut inclure des services additionnels comme la relance clients et le recouvrement, avec à la clé l'accélération des encaissements et la réduction du BFR.



L'AVIS D'EXPERT

Matthieu Arnoux

Directeur AU Group Finance



Bien calibrer son projet, consulter plusieurs factors et surtout anticiper !

Veiller à bien définir votre projet, c'est-à-dire à bien qualifier le besoin de cash et donc, en amont, l'assiette des créances commerciales qui vont être mobilisées, est essentiel. La gamme des solutions proposées par les factors est large et permet de faire du quasi sur-mesure en prenant, par exemple, en considération le chiffre d'affaires domestique et export, d'intégrer dans un même programme plusieurs filiales françaises et européennes d'un groupe ou encore d'optimiser la présentation du bilan dans une approche déconsolidante. Sélectionner un factor n'a rien d'évident. C'est surtout la compréhension par le factor du métier de l'entreprise et de ses contraintes qui fait le succès de l'opération. Typiquement, le processus de facturation, le recours à la sous-traitance ou le niveau des non-valeurs comme les avoirs, pourront être de nature à réduire l'enveloppe de financement et donc à rendre le programme d'affacturage moins productif. Anticiper l'étude et la mise en place du contrat d'affacturage, consulter plusieurs factors et comparer les offres au-delà des simples aspects tarifaires font partie des bonnes pratiques !

ET POUR ALLER PLUS LOIN ?

L'assurance-crédit des créances commerciales cédées aux factors, comment choisir le dispositif le mieux adapté ?

En principe, les factors ne financent que les créances garanties même si un financement ponctuel des dépassements d'encours peut être envisagé dans des proportions raisonnables. Dès lors, les entreprises ont le choix entre deux options.



Faire couvrir leur risque crédit directement par leur factor qui apporte à

l'entreprise une solution packagée lui permettant de se placer sous sa protection pour les créances qu'elle lui cède. Mécanisme simple, avec une tarification souvent compétitive mais qui présente certaines limites. L'entreprise n'a pas accès à l'assureur-crédit qui

travaille avec le factor et ne pourra donc pas défendre auprès de celui-ci ses clients, qu'elle connaît généralement bien ! En outre, seul le dépôt de bilan de l'acheteur est couvert.



Souscrire sa propre police, ce qui peut

permettre à l'entreprise de rehausser la performance de son dispositif d'assurance-crédit et donc ainsi, de **mieux financer ses créances**. De plus, le fait générateur de l'indemnisation est plus large puisqu'il couvre aussi la présomption de non-paiement et ne se limite pas au seul dépôt de bilan. Surtout, l'entreprise pourra discuter directement avec

les arbitres de la compagnie d'assurance et donc négocier point par point les garanties souhaitées, en obtenant, par exemple, des couvertures temporaires qui lui permettront d'accroître ses financements. Mécanisme donc plus robuste, parfois plus onéreux, mais des rétrocessions de primes par l'assureur à l'entreprise sont souvent prévues en cas de sinistralité maîtrisée et permettent donc de limiter ce surcoût.



AU Group est une société de courtage et de conseil spécialiste de l'assurance-crédit et des risques politiques, de l'affacturage et des cautions. Sa mission consiste à accompagner les entreprises à chaque étape de leur cycle de vie pour sécuriser leur avenir et développer leurs échanges dans un monde en mouvement. Pour cela, AU Group protège les transactions commerciales contre les risques d'impayés, sécurise les contrats export et les actifs contre les risques politiques et facilite l'accès à des solutions de financement et de caution.

Grâce à des échanges permanents avec ses clients dans le monde - de toutes tailles, natures et tous secteurs d'activités -, ainsi qu'avec les assureurs et les banques, AU Group bénéficie d'un rôle d'observateur privilégié de l'économie réelle. Ce rôle est mis à disposition des clients d'AU Group au quotidien, pour les aider à décrypter l'économie et la géopolitique.

Entreprise familiale et pionnière fondée en 1929, AU Group réunit aujourd'hui plus de 300 spécialistes dans plus de 50 pays, qui accompagnent les directions financières et des risques depuis la conception de solutions jusqu'à leur pilotage opérationnel au quotidien.