

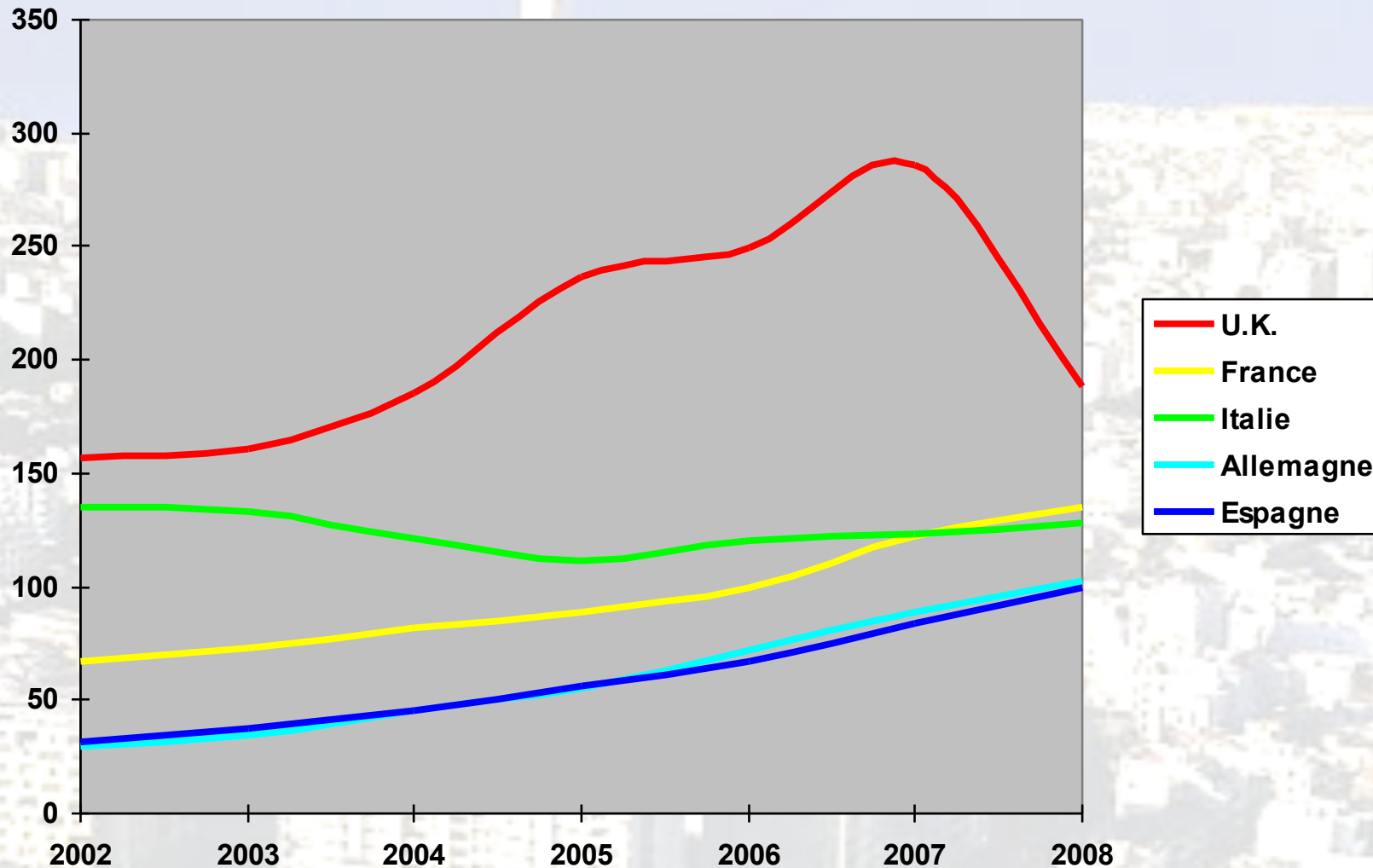


L'affacturage en Espagne, Témoignage d'une expérience réussie''

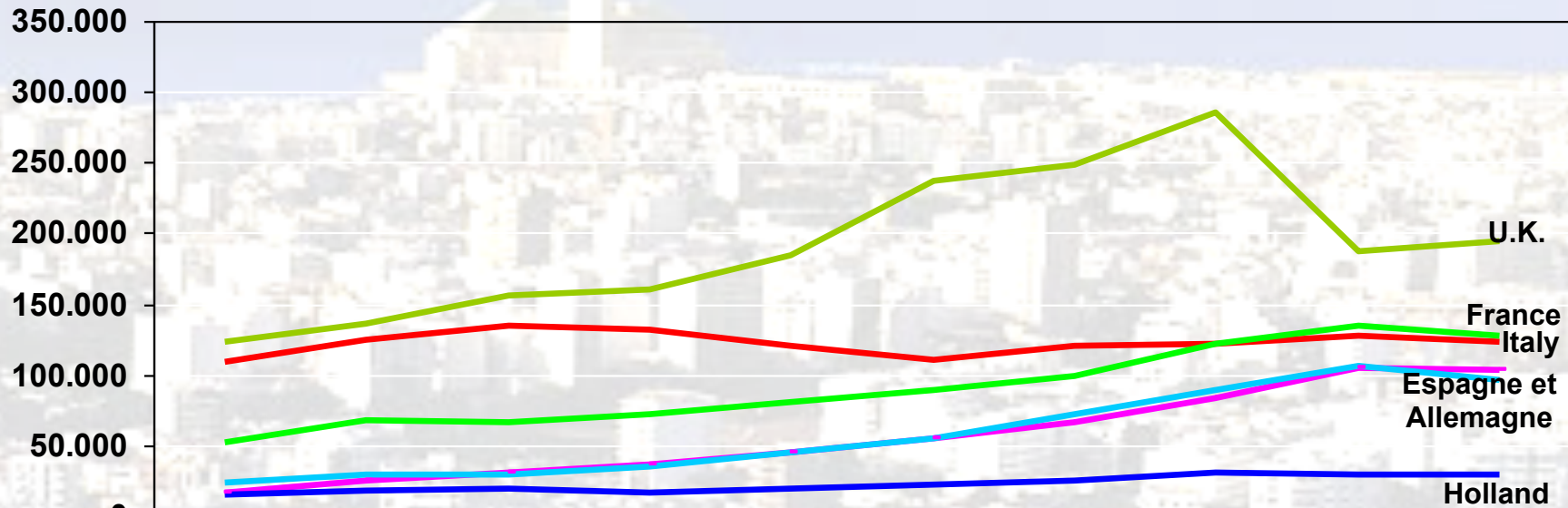
Casablanca, 22 Avril 2010

Josep Sellés

Position de l'affacturage espagnol sur le marché européen

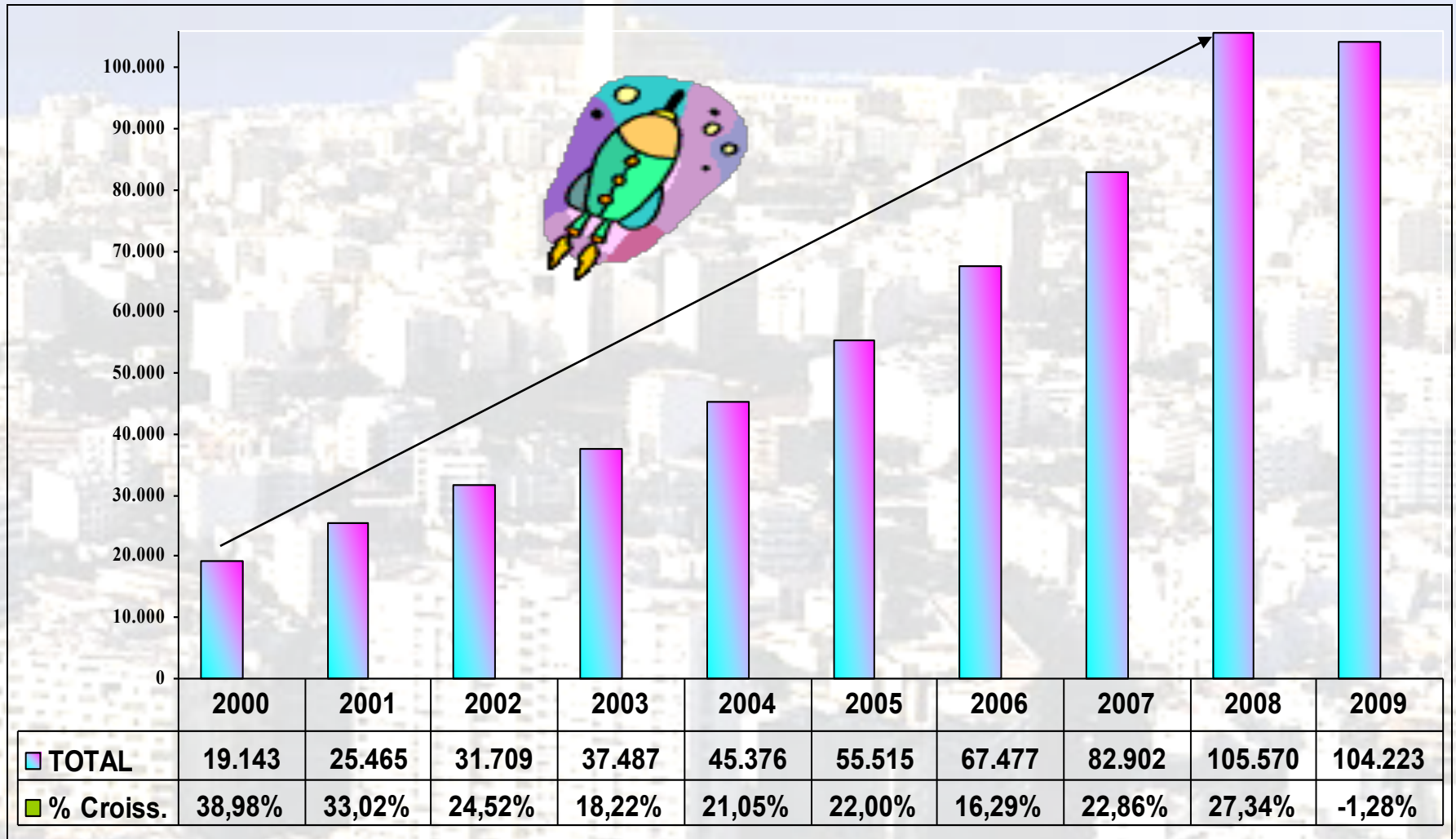


Affacturation : volumes en Europe (Millions €)

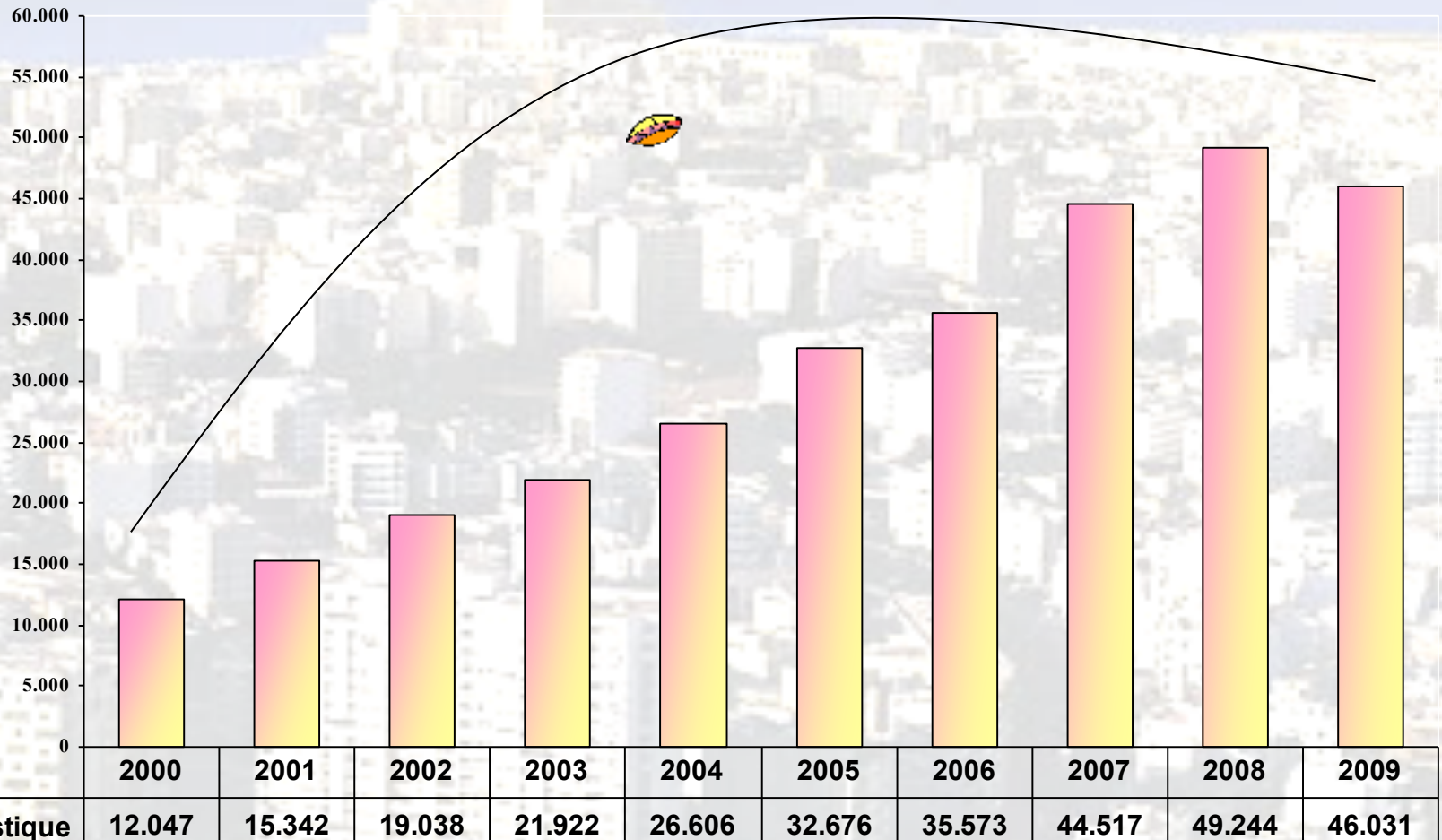


	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
U.K.	123.770	136.080	156.706	160.770	184.520	237.205	248.769	286.496	188.000	195.613
Italie	110.000	124.823	134.804	132.510	121.000	111.175	120.435	122.800	128.200	124.250
France	52.450	67.600	67.398	73.200	81.600	89.020	100.009	121.660	135.000	128.182
Espagne	17.143	25.465	31.709	37.487	45.376	55.515	66.772	83.699	105.000	104.200
Allemagne	23.483	29.373	30.156	35.082	45.000	55.110	72.000	89.000	106.000	96.200
Hollande	15.900	17.800	20.120	17.500	19.600	23.300	25.500	31.820	30.000	30.000

Croissance historique de l'affacturage total en Espagne (millions €)

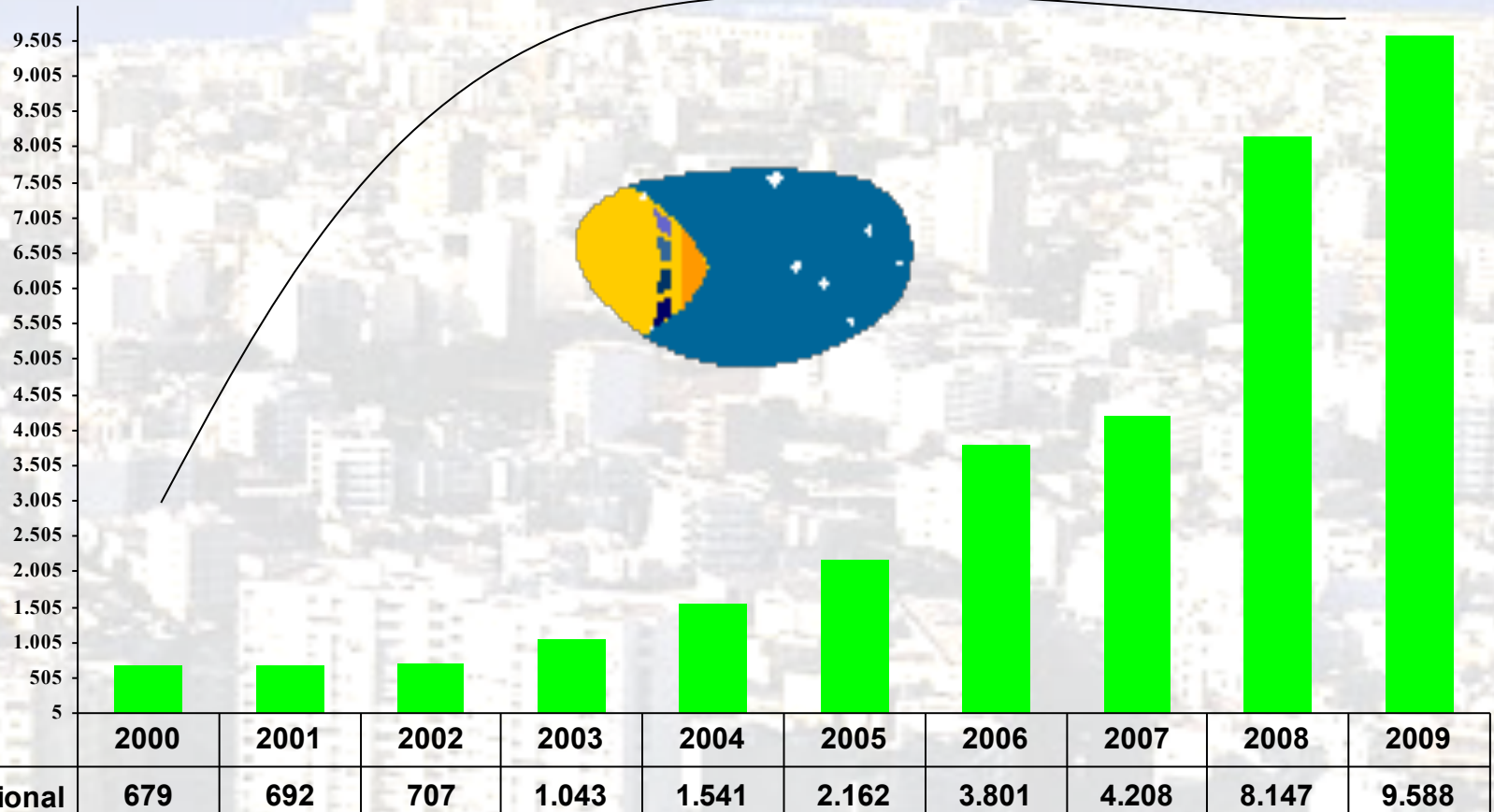


Croissance historique de l'affacturage domestique en Espagne (millions €)

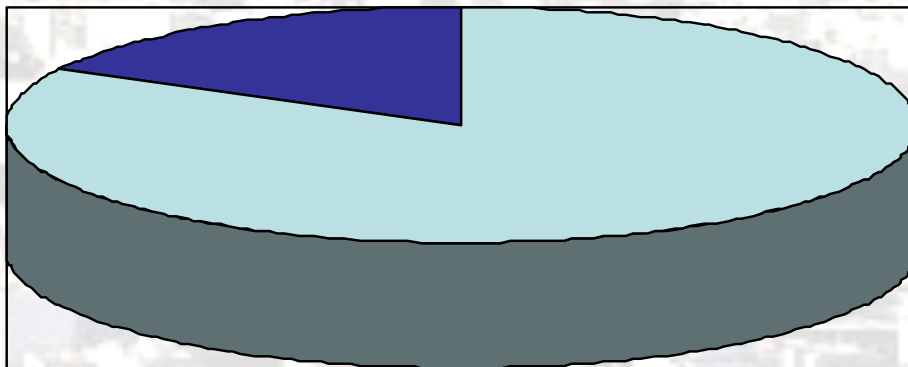




	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Domestique	12.047	15.342	19.038	21.922	26.606	32.676	35.573	44.517	49.244	46.031

Croissance historique de l'affacturage international en Espagne (millions €)

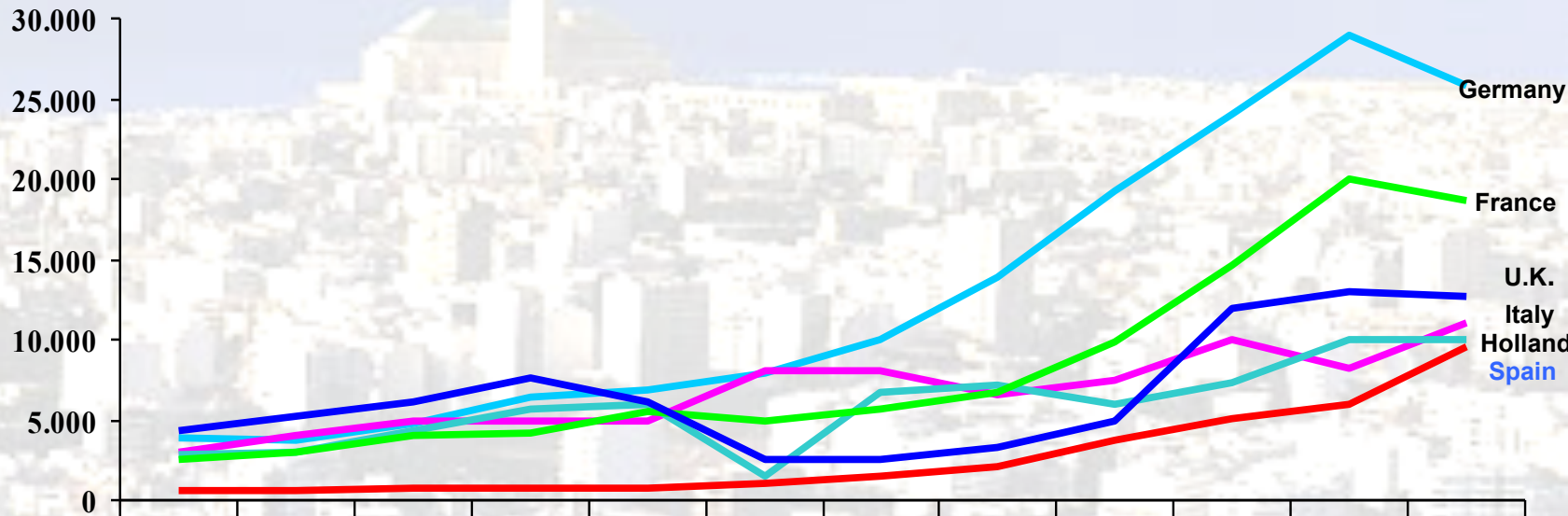


Affacturage Domestique et International (répartition 2009)

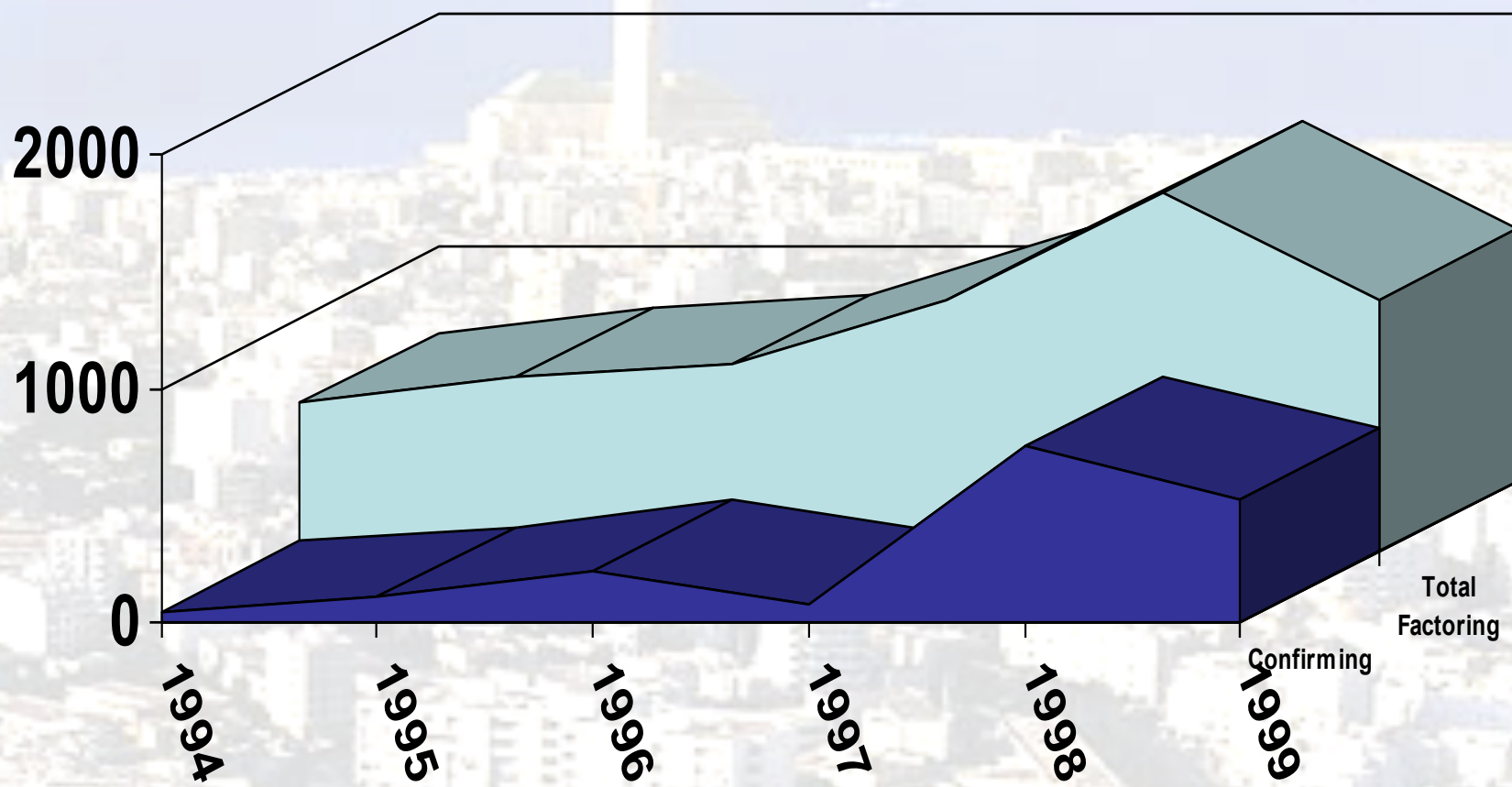


	Domestique 82,8%
	International 17,2%

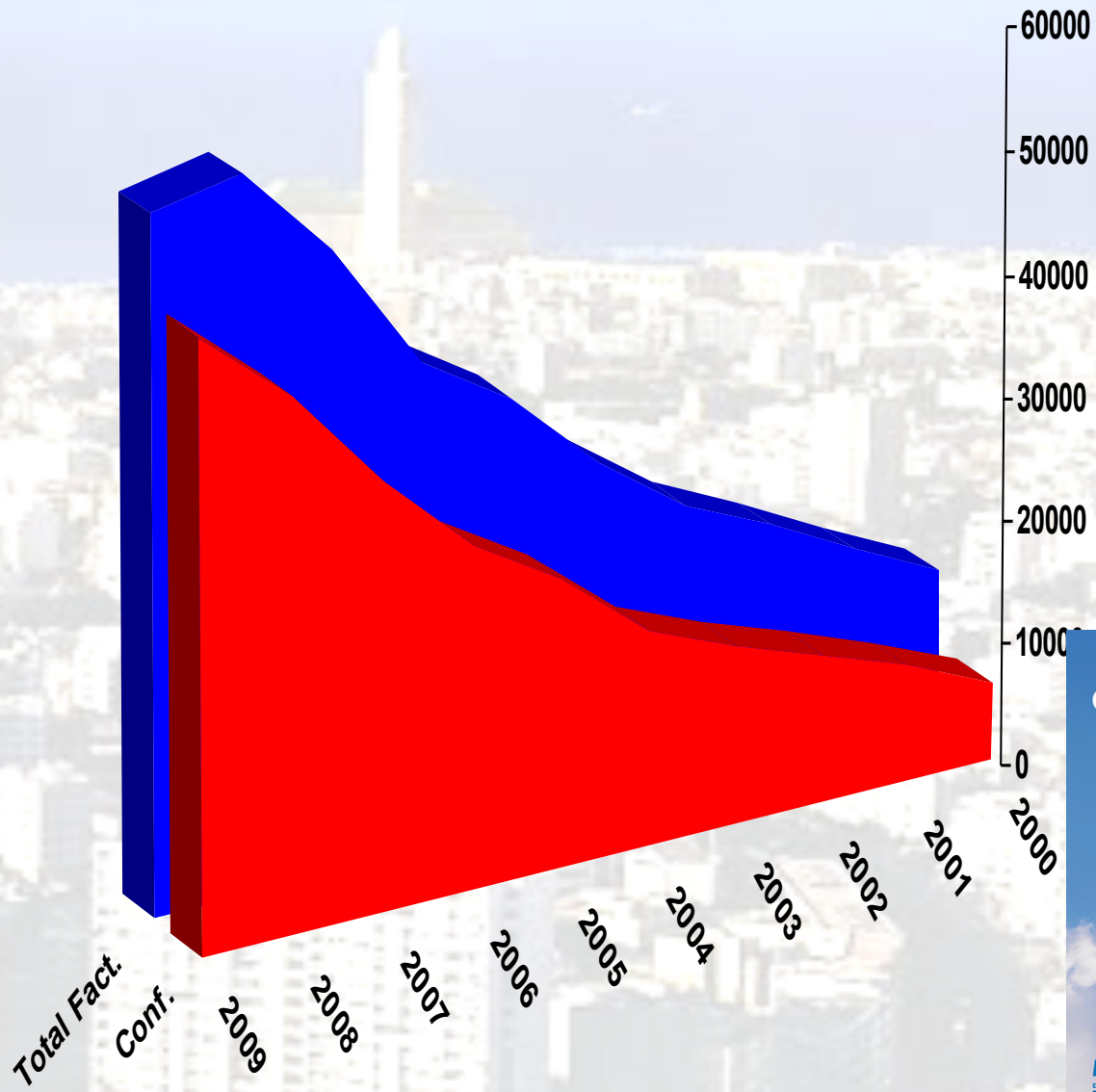
Affacturage International par pays (millions €)



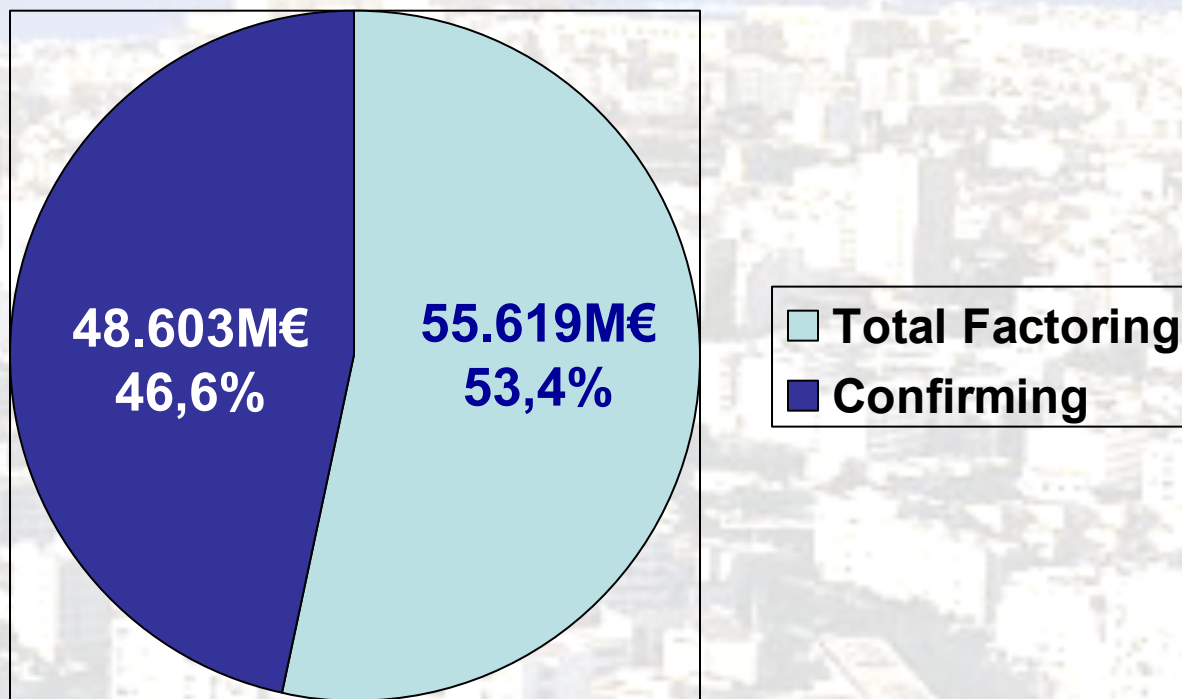
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Germany	3.862	3.731	4.823	6.459	6.893	7.951	10.000	13.885	19.300	24.000	29.000	25.800
Italy	2.979	4.000	5.000	5.000	5.000	8.000	8.000	6.500	7.400	9.980	8.200	11.000
Holland	2.808	3.000	4.400	5.600	6.000	1.500	6.700	7.200	5.959	7.320	10.000	10.000
France	2.553	3.000	4.000	4.200	5.500	5.000	5.700	6.740	9.819	14.620	20.000	18.601
U.K.	4.255	5.200	6.070	7.560	6.060	2.500	2.520	3.270	4.931	11.966	13.000	12.750
Spain	545	630	679	692	707	1.043	1.541	2.160	3.724	5.081	6.000	9.588



■ Total Factoring ■ Confirming

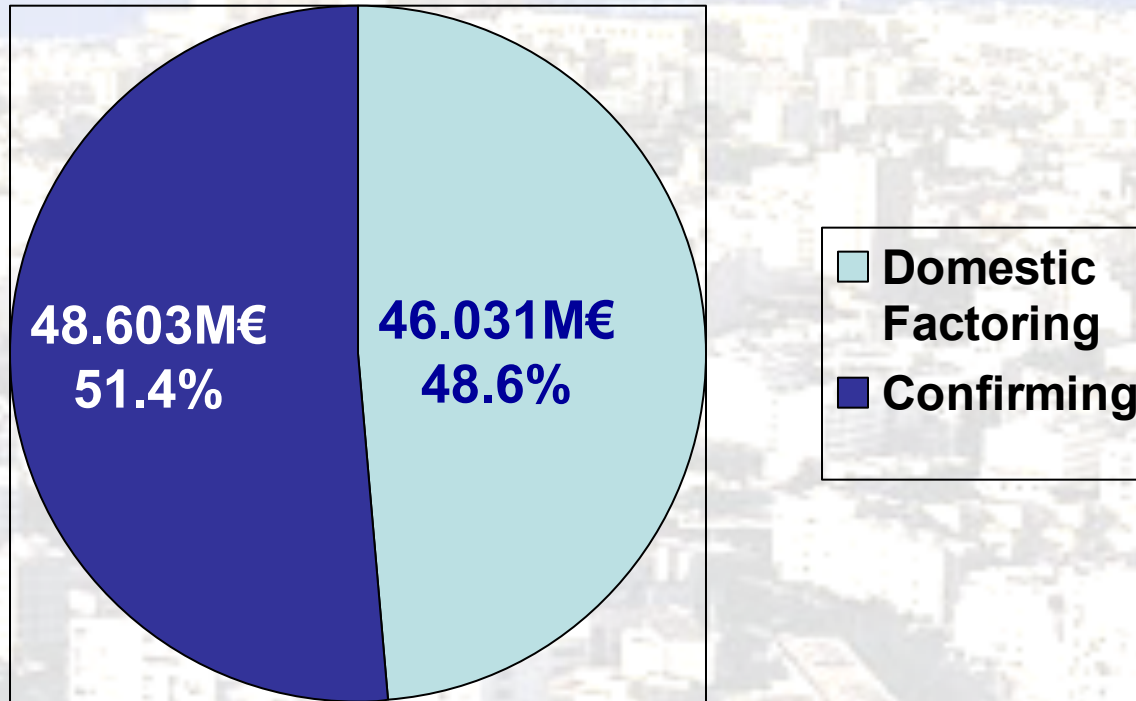


Poids du produit dans le système (2009)



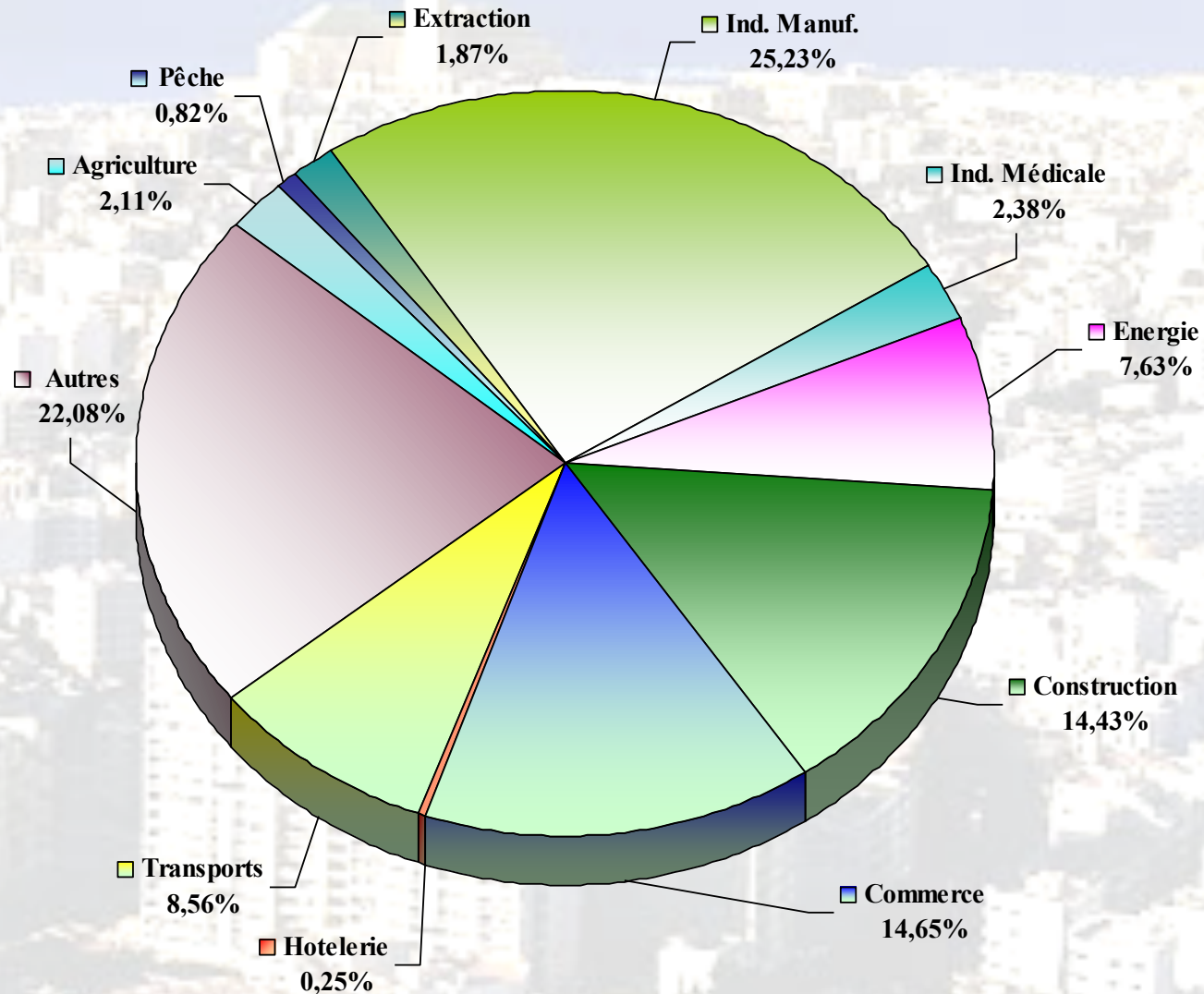
Moyenne estimée à 40% de l'offre, c'est-à-dire que le montant total des paiements est de l'ordre de 120.000M€

Poids du produit dans le système (2009)

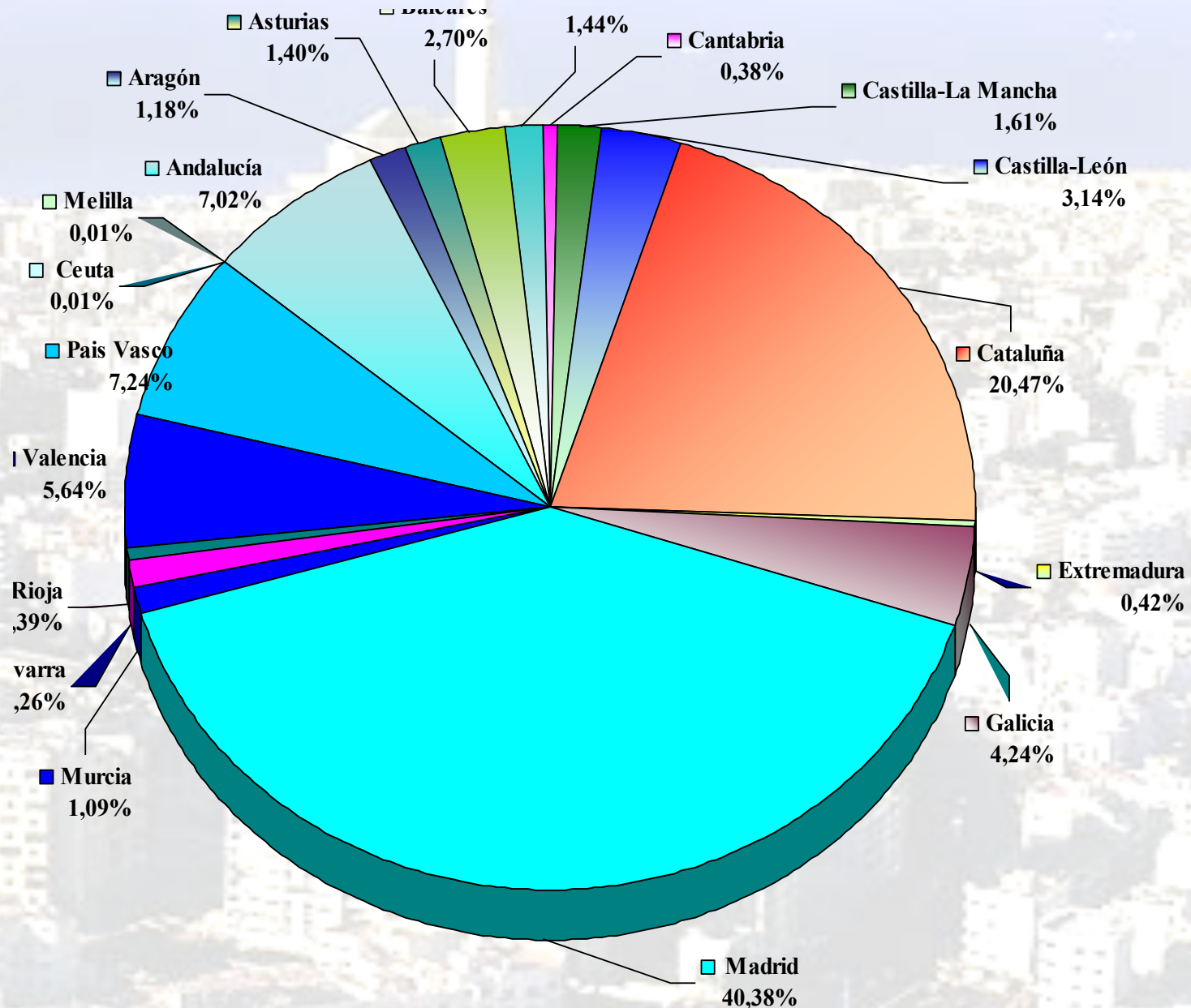


**La plupart des opérations de confirming se réalise
sur des paiements domestiques**

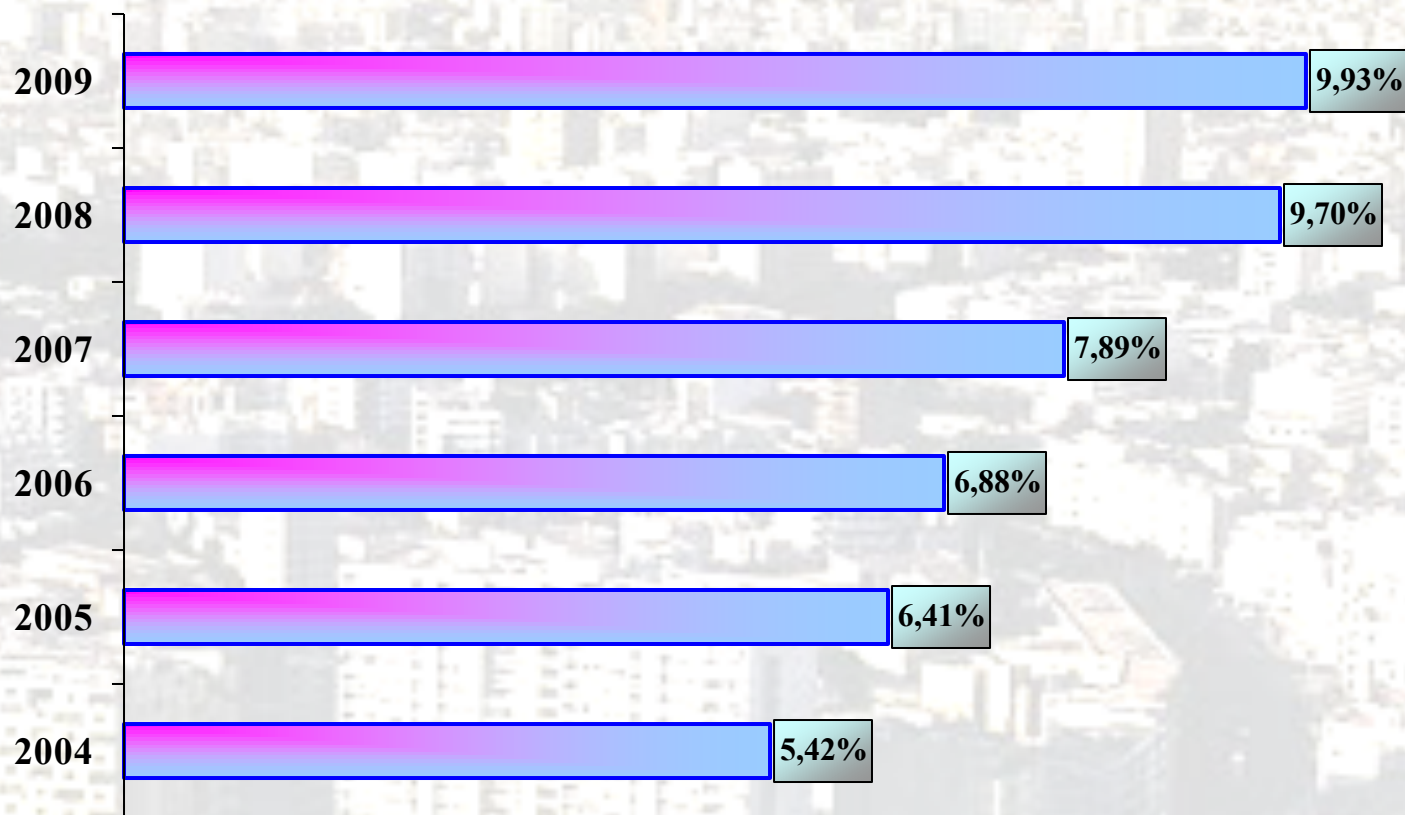
DISTRIBUTION DES CESSIONS PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ 2009



DISTRIBUTION DES CESSIONS PAR COMMUNAUTÉS AUTONOMES 2009



Ratio affacturage / GDP en Espagne



Facteurs de succès de l'affacturage en Espagne

- Commercialisation par des banques (centaines de guichets)**
 - Intérêts des banques pour compenser la baisse de l'escompte de papier commercial (produit prioritaire)
- Plus forte connaissance du produit par les compagnies**
- Croissance des compagnies qui veulent améliorer les ratios de leur bilan**
- Croissance des compagnies intéressées pour obtenir du financement sur le risque débiteur**
- Le système de paiement du secteur public ne s'améliore pas**
- Croissance continue de l'affacturage aux fournisseurs**

*Spain Is
Different*
Second Edition

HELEN WATFORD-JONES



L'Espagne est-elle vraiment différente également en Affacturage?

Conséquence du marketing réalisé par les Banques, les opérations d'affacturage s'analysent d'un point de vue risque bancaire

Financement à 100%

Poids plus important sur l'analyse du risque cédant, plutôt que sur le risque procédural ou débiteur

Contrats avec un ou quelques débiteurs est très commun

Affacturage éligible aux situations de travaux, construction incluse.

Faible poids de la documentation support du marché objet du contrat

Beaucoup de contrats non notifiés

Principe de globalité non exigée si le paiement est accompagné par un bon à payer (pagaré) mode de paiement très courant en Espagne

Contrats Spot

Pour résumer en une question:

Puis-je octroyer une ligne de crédit ou d'escompte (financement souvent à 100%) au client?



Si la réponse est oui, je peu aller en avant avec le contrat d'affacturage puisque j'aurai une garantie supplémentaire, c'est à dire la cession du crédit qui me permettra si besoin d'aller contre le débiteur

Si la réponse est non, j'analyse alors les débiteurs et les documents de cessions comme une garantie.

Conséquences de cette politique

-Importante croissance du secteur

-Bonne rentabilité dégagée

-Les banques maintiennent leurs lignes d'escompte et ajoutent les volumes obtenus dans l'affacturage

-Faible ratio des délais de paiements

Mais, bien entendu,

-Perte des principes de l'affacturage

So, Spain is different,



Parfois très différente!