



En partenariat avec



WORKING PAPER FINANCE INNOVATION :

Le cash management des TPE/PME

S1 2021

Participants & Thèmes abordés

Thèmes abordés en séance

- A quelle typologie de client vous adressez-vous ? (taille d'entreprise, interlocuteurs)
- Quels sont les enjeux liés à la gestion de la trésorerie pour vos clients ou plus généralement les entreprises avec qui vous êtes en contact ?
- Quels sont aujourd'hui les freins des dirigeants à changer leur manière de piloter leur trésorerie ?
- Pour adresser vos clients, comment répondez-vous à leurs besoins d'anticipation / projection de trésorerie ?
- En quoi le contexte sanitaire actuel a-t-il fait évoluer les besoins de gestion de trésorerie des entreprises ?
- Quelle est votre vision sur les évolutions à venir sur ce sujet ?

Participants

- AGICAP : Clément Mauguet
- AFTE : Ignacio Sanchez
- KYRIBA : Caroline Peyrat
- CASHLAB : Laurent Marcellin
- EVALTONBIZ : Jean Oulhen
- FINANCE INNOVATION : Hugo Saad
- EULER HERMES : Mickaël De Sa
- SAY PARTNERS : Hervé Hillion

Atelier 1 : Visualiser, Piloter & Gérer sa Trésorerie

Problématiques

- Le **pilotage du cash et de la trésorerie** est une problématique clé pour toutes les entreprises, mais les besoins dépendent de la taille / maturité des entreprises (grandes entreprises, ETI, PME, TPE) et en partie des secteurs d'activité. La crise a accéléré le mouvement, dans certains cas a agit comme un catalyseur pour la mise en œuvre de solutions
- **Les besoins sont de trois types :**
 - Améliorer la visibilité et faciliter le reporting de la trésorerie (« un seul clic »)
 - Piloter la trésorerie à court terme (horizon de quelques semaines < 3 mois)
 - Planifier / optimiser la trésorerie à moyen / long terme intégrant les scénarios de financement
- **Dans les grandes entreprises**, les enjeux sont de différentes natures :
 - Diffuser la culture « cash » au-delà de la Direction Financière, en particulier auprès des opérationnels : le cash est l'affaire de tous.
 - Digitaliser et mieux intégrer les processus de reporting / pilotage à court et moyen terme de la trésorerie : les outils sont mis en place mais il subsiste des problématiques de réconciliation entre les flux bancaires et les flux comptables, d'inter-opérabilité des différents systèmes, d'accès à la « data » en temps réel...
 - Exploiter les technologies de « data science » (IA / Smart Analytics,...) pour améliorer la prévision / planification / optimisation de la trésorerie à court et moyen terme
- **Dans les PME et plus encore dans les TPEs**, la gestion de la trésorerie reste encore bien souvent sous Excel, avec toutes les difficultés liées à l'accès aux données, la fiabilité des reportings, la complexité de mise à jour, etc.... La priorité est de disposer d'outils simples et fiables de visibilité et de pilotage à court terme, sachant qu'il n'y a pas en général de fonction dédiée de trésorier comme dans les plus grandes entreprises (souvent dévolue à l'expert-comptable). A noter que les banques et autres partenaires financiers exigent de plus en plus de disposer du prévisionnel de trésorerie à court et moyen terme, avec les causes d'écart dans le suivi mensuel entre le planifié et le réalisé.
- La problématique bien entendu, n'est pas réduit aux outils et à la technologie, il y a une question de **maturité des compétences et de l'organisation** (culture « cash ») et de disponibilité / maturité des « datas » sources (comptables, bancaires, opérationnelles,...)

Typologies des solutions du marché

- Les solutions peuvent être catégorisées en fonction de la cible d'entreprise (grandes entreprises, ETI, PME, TPE) et de l'étendue / complexité des fonctionnalités offertes (reporting / pilotage / planification / simulation / optimisation).
- Les solutions ciblées sur le marché TPE-PME (typiquement 50 K€ à 50 M€ de CA) avec des fonctionnalités centrées sur la visibilité et le pilotage court terme de la trésorerie : disponibles en plate-forme SAAS, destinées en priorité à remplacer le fichier Excel, sous forme d'abonnement mensuel avec prise en main immédiate au sein de l'entreprise (ex : AGICAP)
- Les solutions ciblées sur le marché des TPE-PME avec des fonctionnalités plus évoluées de planification / prévision de trésorerie à court et moyen terme : disponibles en plate-forme SAAS, permettant de rapprocher les flux comptables et les flux bancaires, de réaliser des scénarios et des « stress-tests » (par exemple en cas d'opérations de fusion / acquisition, investissements, etc...), de simuler des plans de financement. Ces solutions nécessitent le support d'un professionnel (interne ou externe à l'entreprise) dans leur utilisation (ex : EVALTONBIZ)
- Les solutions ciblées sur le marché des grandes entreprises et grosses ETIs (> 500 M€ de CA), qui intègrent les fonctionnalités de reporting / visibilité, pilotage et planification à court / moyen terme de la trésorerie, gestion collaborative, avec d'autres fonctionnalités tierces (gestion des risques de liquidité, gestion du BFR, etc...). Plate-forme / infrastructure assurant la connectivité avec les ERPs et tiers externes (banques, etc...). Nécessite des ressources et compétences à la fois métiers (DAF) et informatiques pour la mise en œuvre et l'exploitation (ex : KYRIBA , CASHLAB)
- La **tendance du marché** est de développer des solutions capturant et exploitant de plus en plus de datas de l'entreprise pour fiabiliser et anticiper les prévisions de liquidité

Recommandations

- Définir et prioriser les besoins de gestion de la trésorerie en fonction des enjeux : s'agit-il en priorité de besoins opérationnels (améliorer la visibilité et le suivi, faciliter le pilotage court terme) et / ou de besoins plus stratégiques (meilleure anticipation / planification MT, fiabiliser les prévisions, simuler des scénarios et leurs conséquences en besoin de financement, optimiser la gestion du cash,...)
- Savoir évaluer la complexité de mise en œuvre et choisir les solutions en conséquence :
 - Quels profils d'utilisateurs : DG, Directeur Financier / Trésorier, Opérationnels, partenaires financiers, ... ?
 - Quel niveau de maturité organisationnelle ?
 - Quel niveau de maturité des « datas » et des SI ?
 - Quel niveau de disponibilité des ressources (métiers, I.T, finance) ?
- Les freins sont rarement technologiques, mais plutôt liés à des pratiques managériales, culturelles, organisationnelles :
 - changement de culture / management orienté « cash » à tous les niveaux de l'organisation (par rapport à un pilotage traditionnel centré sur la marge, le CA, la rentabilité)
- déficit de compétences en gestion de la trésorerie et du BFR
- Paradoxalement, la crise a fortement réduit la pression sur le cash pour beaucoup d'entreprises (en raison de l'abondance de liquidités, via le PGE, le chômage partiel, etc...) : attention à l'effet « boomerang » en post-crise avec la fin du « quoi qu'il en coûte », la situation deviendra beaucoup plus tendue pour les entreprises dès 2022 :
 - Mieux vaut anticiper en mettant en œuvre les bonnes pratiques et outils de pilotage de la trésorerie, notamment pour les PME-TPE
 - La pression des banques va s'accroître pour disposer de prévisions fiables de trésorerie de leurs clients à CT et MT, et leur capacité à rembourser les dettes, y compris le PGE

Thèmes abordés en séance

- Quels sont les moyens à disposition des entreprises pour réduire les délais d'encaissement ainsi que le risque de non-paiement ?
- Doit-on adapter son processus de facturation par rapport à son acheteur, selon sa taille, l'interlocuteur en face ?
- En quoi ma relation avec mon client peut me permettre de me faire payer plus vite ?
- La digitalisation des solutions de paiement permettent-elles d'optimiser ces délais ?

Participants

- TRADEIN : Jack Hermann Ntoko & Jean-Cédric Bekale
- RUBYPAYEUR : Alexandre Bardin
- SOAN : Nicolas Lemeteyer
- AFTE : Cedric Dondain (Trésorier chez Servier)
- FINANCE INNOVATION : Hugo Saad
- EULER HERMES : Mickaël De Sa
- SAY PARTNERS : Hervé Hillion

- Les retards de paiement, nous le savons, augmentent significativement la probabilité de défaillance des entreprises (+ 25 %, source : Banque de France), avec un effet démultiplicateur pour les PME-TPE et les entreprises ayant une structure financière fragile :
 - 35% des entreprises subissent en moyenne des retards de paiement sur la période 2015-2020 (Source : Banque de France)
 - Entre 2018 et le début de la crise, le DSO a augmenté de 2 jours en moyenne selon une étude publiée par Euler Hermes.
 - La crise a paradoxalement amélioré la situation (du fait de l'abondance des liquidités qui ont été déversées), mais quid de la sortie de crise ?
- Il y a trois enjeux importants pour les entreprises :
 - Réduire & fiabiliser les délais de paiement
 - Diminuer les risques de défaut
 - Simplifier / faciliter le processus « Order-To-Cash » (de la facturation au règlement)
- Les problématiques sont de différente nature :
 - Gestion de la relation client : éviter de détériorer la relation commerciale à cause d'un processus de relance et d'une procédure de recouvrement ; comment inciter un client à payer dans les temps ?
 - Gestion des risques de défaut ou retard de paiement : au-delà de l'analyse des ratios de solvabilité, la question est de détecter / anticiper les « mauvais » comportements (« la question de solvabilité n'est pas que financière »)
 - Gestion du recouvrement, notamment pour les factures de faible montant : quelles solutions à faible coût pour améliorer le taux de recouvrement ?
 - Comment démocratiser l'assurance-crédit, notamment auprès des TPE-PME ?
 - Comment accélérer et réduire le coût de traitement des factures (cycle order-to-cash), quid de la dématérialisation ?
- La question se pose de l'apport des nouvelles technologies et du « digital », notamment pour les PME-TPE :
 - Jusqu'où les processus (facturation, recouvrement, assurance-crédit...) peuvent-ils être automatisés ?
 - Quel est le rôle de l'humain dans la résolution des problèmes de facturation / règlement ?
 - Quid de l'apport de l'IA pour améliorer le scoring et anticiper les retards ou défauts de paiement ?

Typologies des solutions du marché

■ Parmi les différentes solutions du marché, il faut distinguer :

- Les « pure players » qui ont émergé ces dernières années et offrent des plateformes en mode SAAS avec des fonctionnalités plus ou moins élaborées de gestion du processus E2E (End-To-End) de facturation, gestion de la trésorerie,...la cible est le marché des TPE-PME
- Les acteurs établis (banques, sociétés d'assurance-crédit,...), positionnés historiquement sur les grandes entreprises, ETIs et grosses PME, et qui offrent des services intégrés de financement, de recouvrement et de couverture des risques d'impayés

■ « Pure Player » offrant des plateformes en mode SAAS, des services plus ou moins étendus suivant les acteurs :

- Solutions d'automatisation du processus de facturation et de règlement, avec relances automatiques, reporting, etc... (ex : SOAN)
 - Solutions de notation entreprise et de gestion du recouvrement (partiellement automatisé) dédiées aux TPE - PME (ex : RUBYPAYEUR)
 - Solutions intégrant des fonctionnalités de gestion de la facturation, évaluation et sécurisation des risques clients, gestion de la trésorerie (« tout-en-un »)... Ex : TRADEIN
- ### ■ Les assureurs-crédit offrent un ensemble de services intégrés (type Euler Hermes), qui ne sont pas toujours adaptés aux petites entreprises, compte tenu de leurs coûts et de la plus grande complexité de mise en œuvre :

- Scoring (plate-forme Trade Score pour Euler Hermes) : utilisation des données financières, extra-financières et de l'IA afin d'avoir une évaluation du risque toujours au plus proche de la réalité de situation de l'entreprise. Cela permet d'analyser, comprendre et anticiper le comportement de l'entreprise en matière de paiement.
 - Prévention (éviter les impayés pour diminuer les coûts d'assurance) : au travers de la notation d'Euler Hermes, les entreprises bénéficient d'un service de prévention des risques permettant d'identifier les entreprises avec de forts risques d'impayés.
 - Recouvrement : compris dans le service d'assurance-crédit. Il permet d'optimiser la récupération des fonds auprès d'un débiteur. Ce service de recouvrement est aussi disponible seul grâce à <https://recouvrermafacture.eulerhermes.fr/>
 - Indemnisation : en cas d'impayé, si le recouvrement n'a pas pu récupérer les fonds pour l'assuré, celui-ci est indemnisé. Ainsi sa trésorerie est préservée.
- ### ■ La tendance du marché est au rapprochement des acteurs établis avec des start-ups ciblées, afin d'accélérer la digitalisation des solutions de paiement et d'offrir aux PME-TPE les mêmes services que ceux accessibles aux plus grandes entreprises
- Il y a néanmoins un fort besoin d'évangélisation des PME sur les solutions d'optimisation de la facturation et les bénéfices associés

Recommandations

- Les solutions et technologies disponibles pour optimiser le processus de facturation et de règlement doivent être appréhendées comme un moyen pour faciliter le business et améliorer la relation clients-fournisseurs, et non comme une logique de contrôle et de déresponsabilisation
 - La digitalisation / automatisation ne supprime pas le rôle de l'humain, qu'il s'agisse de négocier une ristourne commerciale contre des délais de paiement plus courts ou de résoudre un litige (30 % des recouvrements réalisés par RUBYPAYEUR nécessitent une intervention humaine par exemple)
 - Il est important de comprendre pourquoi un client ne paye pas ou paye systématiquement en retard, les technologies facilitent la détection et l'anticipation, mais pas la compréhension des causes qui peuvent être multiples : processus de validation des factures chez le client, lourdeur du traitement comptable interne, difficultés passagères de trésorerie, etc... : d'où l'importance de maintenir la collaboration
- La digitalisation des solutions de paiement améliore la performance opérationnelle (gain de productivité) et financière (amélioration de la visibilité, accélération du cash-flow, réduction des impayés...) sous réserve qu'une transformation soit opérée dans l'entreprise
 - Standardisation / dématérialisation des factures
 - Simplification du processus « Order-To-Cash »
 - Connaissance des processus clients (cf. ci-dessus)
 - Vision d'ensemble et intégration dans une cible plus large d'amélioration de la gestion de la trésorerie, du BFR, des besoins de financement,...
- Le déploiement de ces solutions auprès des PME-TPE nécessite un effort important d'évangélisation et passe par la mobilisation d'un éco-système d'acteurs tiers : expert-comptable, courtiers,..
 - Question : est-ce que la dématérialisation des factures améliorera les processus et la gestion du crédit inter-entreprise ?

Thèmes abordés en séance

- Quels sont les moyens à disposition aujourd'hui pour financer son BFR ?
- Quels sont les problématiques auxquelles font face actuellement les entreprises pour accéder à ce type de financement ?
- Quels risques ont été identifiés sur ce marché du financement et quelles sont les mesures mises en place pour y palier ?
- L'accès au financement du BFR a-t-il été modifié au regard de la crise du COVID ?
- Quels sont les besoins qui ne sont pas encore bien servis aujourd'hui et quels sont les moyens de financement que vous voyez émerger (type BNPL) ?

Participants

- FACTOFRANCE : Laëtitia Aparicio
- PYTHEAS CAPITAL ADVISORS : Ludovic Sarda
- HOOPIZ : Christophe Goffinon
- AFTE : Ignacio Sanchez-Miret
- EULER HERMES : Mickael De Sa
- FINANCE INNOVATION : Hugo Saad
- SAY PARTNERS : Hervé Hillion

- S'agissant du financement du BFR, les solutions traditionnelles sont bien entendu l'affacturage (~ 30 milliards d'en-cours financés, source FactoFrance), le dailly et l'escompte (~ 10 / 12 milliards, source FactoFrance) :
 - La digitalisation et le développement des plateformes d'affacturage a rendu aujourd'hui ces solutions beaucoup plus flexibles (pas de volume minimum, traitement unitaire des commandes,...) et facilement accessibles aux TPE / PME
 - La difficulté est cependant de faire mieux connaître le panorama des solutions existantes et lever un certain nombre de freins liés à l'image historique de l'affacturage, produit considéré trop souvent comme coûteux, complexe, fragilisant la relation clients et avec des critères d'éligibilité opaques
 - Les prescripteurs, notamment les experts-comptables et courtiers, ont un rôle-clé à jouer pour mieux sensibiliser les patrons de TPE / PME sur ces solutions
- Il existe d'autres solutions à l'affacturage et l'escompte, qui ne sont pas suffisamment connues et déployées, notamment le « reverse factoring » :
 - Le « reverse factoring » est beaucoup moins développé en France que dans d'autres pays Européens, alors que cette solution permet de sécuriser le financement du BFR des fournisseurs d'un donneur d'ordre à moindre coût (le risque crédit étant celui du client donc normalement mieux noté que le fournisseur). Le « reverse factoring » s'inscrit parfaitement dans une démarche RSE du donneur d'ordre vis-à-vis de son écosystème fournisseur
 - Le « reverse factoring » est à l'initiative des grands groupes et grosses ETIs, mais l'adoption de la solution se heurte à plusieurs freins : la faible visibilité auprès des petits fournisseurs, le manque de flexibilité (il faut souvent un en-cours minimum à financer, donc suffisamment de fournisseurs sur la plate-forme), le coût de mise en œuvre, l'image historique (tirée par la grande distribution) d'un produit qui améliore le BFR des clients au détriment de la marge des fournisseurs
 - Ajoutons que le « Reverse Factoring », contrairement à d'autres pays, ne permet pas pour le client de régler les factures au-delà du délai de paiement réglementaire, au risque de transformer la dette fournisseur en dette financière, et donc dégrader les ratios du bilan
- Par ailleurs, le financement du BFR ne se réduit pas au poste client, il y a des besoins importants en matière de financement des stocks et des commandes :
 - Le développement du VMI (« Vendor Managed Inventory »), c'est-à-dire des stocks gérés et portés par le fournisseur pour le compte de son client, crée des nouveaux besoins de financement du BFR
 - La difficulté est la gestion et le scoring des risques, qui ne sont plus limités aux risques traditionnels de l'assurance-crédit (essentiellement la fraude et la solvabilité clients) mais aux risques opérationnels (dimensionnement des stocks, risques de qualité produit, obsolescence, etc...) : il faut donc mettre en place des outils et modèles particuliers d'évaluation et de scoring des risques
- Les liquidités déversées pendant la crise (notamment via le PGE) et le ralentissement de l'activité ont considérablement réduit le BFR et les besoins de financement, mais attention à la sortie de crise :
 - Le niveau des réserves disponibles est encore 2 fois supérieur (mai 2021 - source FactoFrance) à la moyenne et il y a eu moins de retards de paiement paradoxalement, mais la crainte est de voir une explosion des défaillances d'entreprise sur le 1er semestre 2022
 - Les assureurs-crédit se sont en partie désengagés (face au PGE) et les banquiers sont très prudents sur la sortie de crise, compte tenu des bilans dégradés et malgré la liquidité disponible. Il est probable que le financement du BFR redevienne une problématique critique en 2022, et que ce soit une opportunité pour les offres alternatives à l'affacturage traditionnel

Typologies des solutions du marché

- Les solutions du marché sont segmentées en fonction de la nature des produits / services et de la taille des entreprises :

- Les factors (banques) offrent traditionnellement les solutions d'affacturage aux entreprises (grosses PME, ETIs, Groupes) ayant un volume suffisant de factures et d'en-cours : le marché de l'affacturage reste de très loin capté par les institutionnels
- Les fintechs offrant une plate-forme digitale ont émergé depuis quelques années, avec une gamme de services plus ou moins étendue en matière de gestion du poste client (assurance-crédit, financement, suivi, scoring, etc...). Elles offrent en général une grande flexibilité et une grande réactivité (pas de minimum de volumes et d'en-cours, traitement à la facture au cas par cas) et ciblent les TPE / PME
- La plupart des acteurs (start-ups, institutionnels, assureurs-crédit,...) travaillent actuellement à l'amélioration du scoring , par l'utilisation de l'IA et de ML (Machine Learning), en exploitant les « datas transactionnelles » : l'objectif est d'améliorer la prédiction des défaillances de paiement à la facture (en intégrant le comportement client et non pas uniquement les éléments de solvabilité) et en quasi temps réel
- Pour le « Reverse Factoring » ou « Supply Chain Finance », les acteurs restent les institutionnels pour la mise en œuvre des programmes de financement auprès des grandes entreprises, avec des plateformes technologiques internalisées ou dédiées. Les startups commencent également à émerger sur ce segment du « Reverse Factoring » en ciblant les ETIs et en proposant une

solution de « Collaborative Reverse Factoring »

- Hors financement du poste client (affacturage, affacturage inversé, escompte), plusieurs offres existent pour le BFR, mais avec moins de visibilité et sur un marché encore limité

:

- Le financement des stocks, la problématique étant d'évaluer les risques de stocks et de gérer la contrepartie en cas de défaillance
- Le PREBAP : (Prêt Bon A Payer) qui consiste à financer en partie la commande client (créance en germe) auprès du fournisseur et d'ajuster au moment de la facturation (affacturage avancé)

- Notons aussi les nouveaux modèles et solutions qui se développent très rapidement en B2C : BNPL (Buy Now Pay Later). Pour le moment, leur transposition en B2B reste compliqué, du fait des délais de paiement inter-entreprise et des complexités juridiques et contractuelles

Atelier 3 : Financer son BFR

Recommandations

- Faire connaître le panorama des solutions aux différentes entreprises, notamment les TPE / PME / ETIs, au-delà de l'affacturage traditionnel :
 - Le rôle revient principalement aux comptables/experts comptables en général qui peuvent sensibiliser leurs clients, sans oublier les courtiers dans certaines professions et aussi les métiers de conseil.
- Changer le « mindset » des acteurs aussi bien les patrons des TPE / PME que les DAF des plus grandes entreprises :
 - Pour le TPE / PME, l'affacturage est désormais devenu un produit simple, flexible, compétitif grâce à la digitalisation
 - Pour les donneurs d'ordre, faciliter auprès de leur écosystème de partenaires et fournisseurs, et notamment dans le cadre d'une démarche RSE, la mise en œuvre de solutions de financement du BFR, type « Reverse Factoring », au bénéfice de toutes les parties
- Développer et partager, grâce à l'IA, des modèles de scoring prédictifs plus performants et réactifs
 - Un meilleur scoring bénéficie à toutes les parties : le factor en réduisant les risques de non paiement, l'entreprise pour mieux anticiper / comprendre le comportement de son client, le financier pour mieux gérer son BFR et sa trésorerie,...
- Quid de l'accès en « open data » aux données transactionnelles pour faciliter l'innovation sur les modèles de scoring ?
- Innover et accélérer la diffusion des produits de financement du BFR « End-To-End » (au-delà du poste client), en tirant parti de l'apport des technologies numériques (scoring, gestion des contreparties, etc..), notamment :
 - Le financement des stocks / « Supply Chain »
 - Le financement des commandes et des achats
- Anticiper la sortie de crise et la raréfaction du financement :
 - Il y aura un probable changement de comportement des banques / factors et assureurs-crédit sur l'affacturage, avec la montée en puissance des risques de défaillance. D'où l'importance de connaître et d'avoir accès à des solutions alternatives

Thèmes abordés en séance

- Définition du financement alternatif ? Quels actifs financez-vous et à quels besoins précis des entreprises répondez-vous ?
- Comment vous différenciez-vous des financeurs traditionnels en terme de modalités d'accès et d'analyse des dossiers ?
- Rôle des financeurs alternatifs dans le contexte COVID
- Pourquoi prendre un financement complémentaire au PGE ?
- Quelles nouvelles problématiques ne sont pas encore adressées ?
- Quels sont les intérêts du crowdlending pour les entreprises qui choisissent ce canal ?

Participants

- TRESORIA : Léna Seclier
- OCTOBER : Sinda Farah & Charles Durand-Gasselin
- FPF (Financement Participatif France) : Florence de Maupeou
- EULER HERMES : Mickaël De Sa
- FINANCE INNOVATION : Hugo Saad
- SAY PARTNERS : Hervé Hillion

Atelier 4 : Financements Alternatifs

Problématiques (1/2)

- Il est utile de préciser que par « financement alternatif », nous entendons : des offres et solutions qui se sont développées suite à la fin du monopôle bancaire en matière de prêts aux entreprises en 2014. D'une manière générale, il s'agit de tout ce qui ne relève pas du financement bancaire classique, même si le « financement alternatif » est très souvent associé aux plateformes participatives de type crowdfunding, crowdlending, bartering,...
- Le financement alternatif n'a pas vocation à remplacer le financement bancaire, il vient en complément (aujourd'hui moins de 1% du financement bancaire). Les entreprises faisant appel au financement alternatif privilégient cette solution pour plusieurs raisons :
 - Rapidité dans le traitement des dossiers et dans la réponse apportée, sachant que l'ensemble du parcours est 100 % digitalisé
 - Diversification des sources de financement pour ne pas dépendre notamment d'une seule banque
 - Préservation des fonds propres de l'entreprise, sachant que les critères et règles d'attribution des prêts sont plus souples que les ratios financiers imposés par les banques (du fait des règles prudentielles) et focalisés sur le projet futur, moins sur les derniers bilans
 - Transparence : les analyses sont partagées avec les entrepreneurs sur leurs points forts/faibles et les refus sont notamment argumentés, les plateformes apportent en cela un véritable conseil aux entreprises
 - Simplicité de la gouvernance : pas d'ingérence des financeurs « alternatifs » dans la gestion des entreprises, aucune exigence particulière vis-à-vis de la gouvernance comme c'est souvent le cas des investisseurs
- Le financement « participatif » pâtit néanmoins d'une image contrastée pour plusieurs raisons :
 - Une multitude de plateformes ont été lancées ces dernières années, en profitant du manque de réglementation au départ et de la méconnaissance des entreprises et des investisseurs. Le marché s'est néanmoins fortement assaini et la consolidation est en cours
 - Des modalités de financement coûteuses : les taux d'intérêt peuvent varier entre 2-3% et 9-10% en fonction de l'évaluation des risques. Il faut néanmoins rappeler que les prêts sont accordés sans exiger de garanties, ni de cautions
 - Des modèles d'analyse/scoring des risques qui n'ont pas été éprouvés : vrai au démarrage, les acteurs du financement participatif disposent aujourd'hui de suffisamment de recul, à titre d'exemple moins de 5 % des projets déposés sur les plateformes de « crowdfunding » sont financés. Le taux de défaillance dans le remboursement des prêts n'est pas, semble-t-il, plus élevé que la moyenne bancaire. Il est par ailleurs publié régulièrement par les plateformes
 - Une maturité digitale élevée : ce mode de financement est perçu comme réservé aux entreprises ayant déjà un bon niveau de digitalisation, ce qui n'est pas nécessairement le cas des TPE/PME. Les plateformes de financement mettent en avant que, même si le processus est digital, il y a toujours un accompagnement humain dans le traitement des dossiers, soit en interne, soit via des courtiers spécialisés
 - Un manque de visibilité et protection pour les investisseurs particuliers : le cadre réglementaire se durcit (nouvelle réglementation européenne entrant en vigueur d'ici fin 2021), avec une démarche pour la demande d'agrément qui s'apparente désormais à celle des fonds de PE ou de dettes. Les avis sur les réseaux sociaux donnent aussi des informations précieuses sur le sérieux des plateformes participatives

Atelier 4 : Financements Alternatifs

Problématiques (2/2)

- On considère très souvent que financement alternatif = financement participatif, alors qu'il s'agit d'un type de solutions. Le financement participatif a la particularité de faire appel à des particuliers avec le support (ou non) d'un fonds pour couvrir les apports des investisseurs privés. Les besoins potentiellement couverts sont larges :
 - Projets d'investissement (matériels, immatériels)
 - BFR (poste clients, poste fournisseurs, stocks dans une moindre mesure)
 - Bons de commande
 - C.I.R / subventions
 - Croissance externe
- Durant la crise covid19, les besoins de financement ont été affectés de différentes manières :
 - Durant la première phase, beaucoup des demandes portaient sur le financement de commandes (même si les entreprises se portaient bien financièrement, il y a avait un besoin en cash imminent)
 - Le dispositif PGE a fortement ralenti les besoins sur les plateformes participatives, sachant que seules 3 plateformes ont pu le distribuer, pour un montant qui reste néanmoins très faible (4.8M€...)
 - On observe actuellement une remontée des dossiers, à la fois par la reprise des projets d'investissement / développement (tous secteurs confondus) et
 - la prudence des banques au vu du niveau actuel d'endettement des entreprises et des remboursements à venir des PGE
 - La sortie de crise devrait profiter pour ces différentes raisons au financement participatif
- Il reste un segment mal adressé aujourd'hui par les acteurs du marché : le micro-crédit (emprunt < 30 K€) pour des entrepreneurs / TPE en démarrage (en général il faut un minimum de CA et d'années d'existence)

Typologies des solutions du marché

- En matière de financement participatif, les acteurs du marché diffèrent essentiellement par 5 critères :
 - Nature et taille des projets
 - Type d'emprunteurs (entreprises, particuliers, associations,...)
 - Type d'investisseurs (particuliers, institutionnels,...)
 - Généralistes versus spécialistes sectoriels (immobilier, industrie, start-ups,...)
 - Ensemble de services offerts par la plateforme
- Caractéristiques du financement participatif pour les entreprises PME / ETI (de type OCTOBER) :
 - Cible : PME/ETI avec au moins 3 ans d'existence et un minimum de 250 K€ de CA
 - Le plafond par projet est normalement limité à 1 M€, dans le cas d'OCTOBER peut monter jusqu'à 5 M€
 - Dans le cas d'OCTOBER, il s'agit d'un modèle de financement hybride, avec le support d'un fonds qui apporte 51 % du crédit et garantit la totalité du montant si les 49 % ne sont pas souscrits par des investisseurs particuliers
 - Des durées de prêts de 1 à 7 ans avec des taux variant de 2,5 % à 9 %
- Caractéristiques du financement participatif pour les entrepreneurs / TPE / PME (type TRESORIA) :
 - Cible : Entrepreneurs TPE / PME au moins 1 an d'existence et un minimum de 100 K€ de CA
 - Un montant de crédit moyen de 50 K€
 - La particularité de la plate-forme est de mettre en relation les demandeurs et les financeurs (via des algorithmes de matching) en tenant compte de la nature du besoin et du projet : BFR (factor), fonds propre / croissance externe (crowdfunding, PE), etc...
 - La plate-forme TRESORIA a référencé ainsi plus de 50 partenaires / financeurs, les entreprises étant accompagnées dans le processus par des courtiers
- Notons l'émergence d'acteurs plus spécialisés « Green », sachant que la prise en compte des critères ESG dans les décisions de financement est encore faible même si cela devient une priorité pour les acteurs les mieux implantés

Recommandations

- Améliorer la visibilité et sensibiliser les entrepreneurs / TPE / PME sur l'intérêt du financement participatif, en complément du financement bancaire : flexibilité et rapidité, coût de financement, type de projets, etc...
- Faciliter et accélérer le déploiement des « meilleures pratiques » du métier auprès de tous les acteurs (plateformes, investisseurs, emprunteurs, autorités de régulation,...) pour assainir le marché et améliorer l'image du financement participatif
- Participer plus efficacement à la finance « verte » : promouvoir / intégrer les critères ESG de manière plus effective dans l'analyse / scoring des entreprises et des projets
- Elargir le financement « alternatif » au-delà du domaine du financement « participatif », en intégrant d'autres solutions de financement non « traditionnelles » par exemple : Supply Chain Finance (« reverse factoring »), financement de stocks, ABL (« Asset Based Lending »),...
 - Intérêt de réaliser une grille / cartographie des solutions de financement possibles et des modalités (montant, durée, taux pratiqués,...) à destination des TPE & PME, en fonction de la nature des besoins, de la taille des entreprises, des ratios financiers, etc...
- Créer un véritable observatoire des « financements alternatifs » recensant les solutions et les acteurs avec un baromètre partagé sur plusieurs KPIs clés (auditables) : montants financés, taux de défauts, durée, types de solution, types de besoin, taille des entreprises, etc...
- Enfin, rester vigilant avec la crise malgré le taux de défaut qui est resté faible jusqu'à maintenant