

Osez le financement en 2017 : nouvelles frontières, nouveaux défis



14^e édition

Financierium

LE GRAND RENDEZ-VOUS ANNUEL
DES DIRIGEANTS FINANCE GESTION



TRIBUNE P. 18

**Philippe Audouin : L'instabilité fiscale,
« Un fléau de longue date » pour les entreprises**

DOSSIER

Osez le financement en 2017 : nouvelles frontières, nouveaux défis

31 **Financement des entreprises : faut-il oser la désintermédiation ?**

MARIE-HÉLÈNE MAROT

32 **Dette privée : une alternative aux financements bancaires ?**

CYRIL KAMMOUN ET
FABIEN KAY

34 **L'Union européenne et les dispositifs de financement des PME**

MARTINE RODRIGUEZ

36 **Solutions digitales La nouvelle frontière du financement pour les PME ?**

FLORENCE VASILESCU

38 **Le crowdfunding, solution de financement**

CAROLINE LAVIGNE





PAR
FLORENCE VASILESCU
PRÉSIDENTE,
FIRM FUNDING¹

Solutions digitales La nouvelle frontière du financement pour les PME ?

Le crédit bancaire représente encore 90 % des sources de financement des PME en France. Cependant de nouvelles solutions leur sont désormais accessibles. Les adaptations réglementaires, la recherche de rendement par les investisseurs institutionnels comme particuliers dans une période de taux durablement bas et l'ère du digital sont autant d'évolutions qui ouvrent de nouvelles voies de financement pour les PME et les ETI.

En-dessous de 30 M€, peu de solutions simples pour les PME

Si les solutions alternatives de financement sont désormais nombreuses pour les ETI, elles restent essentiellement réservées à des entreprises dont les besoins de financement sont supérieurs à 30 M€. Pour pallier ce manque de solutions adaptées, les PME ont souvent recours à un « mix » de solutions bancaires et de dette « junior » plus onéreuse (8-9 % minimum) comportant une part de conversion en actions : les obligations convertibles, la dette mezzanine ou uni-tranche.

LE DIGITAL ABaisse LE SEUIL D'ACCÈS À LA DETTE PRIVÉE POUR LES PME

Le digital facilite la mise en relations pour les investisseurs, professionnels comme particuliers, qui souhaitent se tourner vers le financement direct de l'économie et peuvent rencontrer des difficultés pour accéder aux sociétés à financer.

Par ailleurs, le digital crée un écosystème ouvert qui donne à la fois la capacité aux sociétés d'accéder à certains marchés, et aux intermédiaires de continuer « d'originer » des transactions sur de nouvelles places de marché. Il permet d'agréger des compétences : analyse du risque crédit, encadrement juridique, sécurités des flux financiers. Il facilite l'échange d'informations et de flux dématérialisés. Il ouvre le champ des transactions en s'affranchissant de la géographie et fluidifie les mises en relation directe. Il combine les nouveaux modes d'analyse crédit des sociétés et de leur environnement avec le *smart data*.

L'ère du digital apporte donc une souplesse supplémentaire pour répondre aux besoins de financement des PME. Plusieurs étapes ont déjà été franchies pour permettre l'émergence d'un marché digital structuré et professionnel du financement d'entreprises :

- L'amorçage a été balisé avec la réglementation du financement participatif (*crowdfunding*¹) de l'AMF et de l'ACPR mise en place fin 2014 et qui a constitué un premier pas pour encadrer les prêts des particuliers aux sociétés,

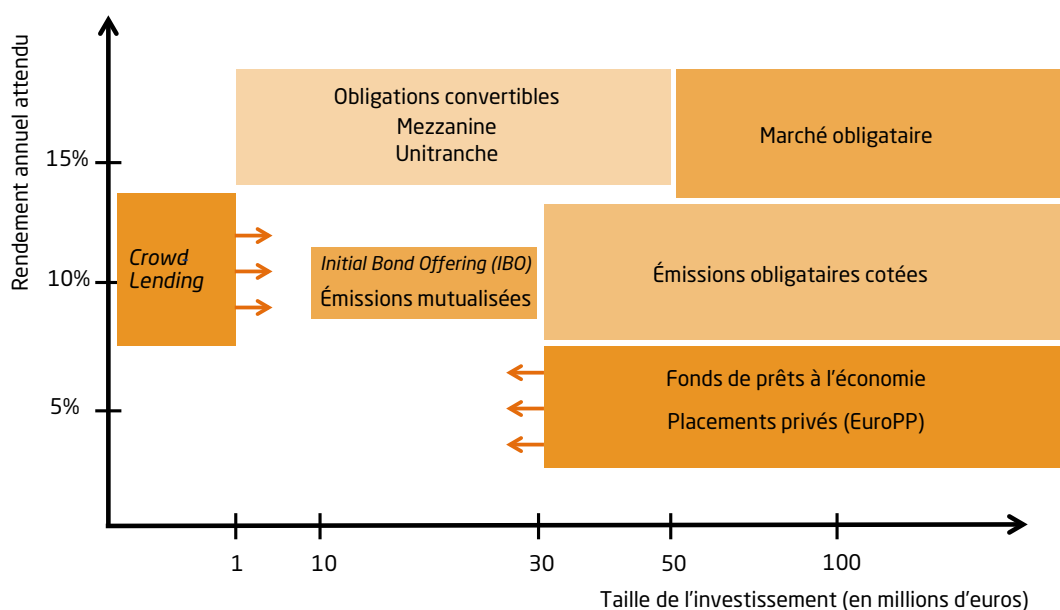
- Les réglementations ont évolué à leur tour pour sécuriser les transferts financiers digitalisés, avec par exemple l'agrément par l'ACPR de prestataires de monnaie électronique.

S'adressant principalement aux TPE, le *crowdlending*, financement participatif en prêt ou en obligations, est la première application concrète de ces financements en dette digitalisés. La réglementation actuelle fran-



*L'ère du digital apporte
une souplesse supplémentaire
pour répondre aux besoins
de financement des PME*

Panorama du marché de la dette privée



caise limite toutefois le montant emprunté à 1 M€ par projet et par an. Les régulateurs (ACPR et AMF) ont créé une exception au monopole bancaire (prêt) et à l'offre de titres financiers au public (obligations) pour permettre ces financements dont les principaux avantages pour les sociétés sont la rapidité d'obtention d'un taux (quelques jours), du financement (quelques semaines), et un bon moyen de communiquer sur ses projets.

Quelques inconvénients : les frais prélevés par les plateformes sont conséquents (4 à 6 % du montant financé), les taux proposés élevés (7 à 12 % par an en moyenne), et la confidentialité des données et des projets n'est pas préservée, les plateformes étant ouvertes à toute personne s'y inscrivant, et donc potentiellement à des concurrents.

Pour combler le *gap* entre le *crowdlending* et les financements intermédiés (au-delà de 30 M€), des places de marché digitales se développent en France et ailleurs en Europe, notamment au Royaume-Uni, pour adresser le marché des petits placements privés entre des sociétés et des investisseurs exclusivement professionnels. En simplifiant la mise en relations entre sociétés et investisseurs *via* un écosystème 100 % digital,

elles permettent d'abaisser le coût de mise en place des financements.

Le développement des « financements digitaux » est amorcé. Il s'amplifiera avec l'évolution des habitudes des investisseurs institutionnels qui s'ouvriront progressivement à ces circuits digitaux et à une analyse crédit différente de celle dont ils ont l'expérience avec les sociétés de taille importante, *via* les agences de notation. Il se déploiera d'autant plus vite que la réglementation sera harmonisée à l'échelle européenne.

Ce mouvement est déjà en marche : la Commission Européenne a créé, fin 2015, le projet d'Union des Marchés de Capitaux, qui inclut notamment les placements privés.

Dès 2018, les sociétés européennes pourront emprunter en placement privé selon une réglementation harmonisée au niveau de l'UE, *versus* des réglementations nationales aujourd'hui. ●

1. Place de marché du financement obligataire.

2. Le *crowdfunding* regroupe le *crowdequity*, financement en capital, et le *crowdlending*, financement en dette et en obligations. On s'intéressera ici uniquement au *crowdlending*.



CAROLINE LAVIGNE
DIRECTRICE GÉNÉRALE,
100POURCENTCOTON

Le *crowdfunding*, solution de financement

Quand le système bancaire est trop rigide, le *crowdfunding* offre des solutions de financement alternatives pour les TPE et PME en prêt classique ou investissement en capital : le témoignage de Caroline Lavigne, Directrice Générale de 100pourcentcoton. **PAR MARIE-HÉLÈNE MAROT**

Un démarrage réussi. Lorsque Caroline et son mari créent 100pourcentcoton, en 2011, société de négoce de linge de maison en ligne, ils ne réalisent pratiquement aucun investissement. Ils démarrent en couvrant le besoin de financement de l'entreprise par un BFR négatif. Les époux viennent tous deux d'Auchan : ils ont une bonne connaissance de la distribution, savent sélectionner des produits qui correspondent aux attentes des consommateurs et négocier avec les fournisseurs.

Les ventes destinées aux détaillants progressent rapidement pour atteindre 1,150 million d'euros pour l'exercice clos au 31 mars 2016, le résultat d'exploitation est positif.

Le business model de 100pourcentcoton repose sur deux personnes, une logistique externalisée et l'utilisation de sites de vente en ligne spécialisés. Ces intermédiaires ont un coût que Caroline évalue respectivement à 15 % et 70 % du chiffre d'affaires.

UNE ÉVOLUTION INDISPENSABLE DU BUSINESS MODEL

Qui dit petites marges dit gros volume, c'est un schéma que les époux Lavigne connaissent bien depuis leur parcours en GMS.

Il y a quelques mois un de leur fournisseurs leur propose l'achat d'un container, 5000 pièces, l'opportunité est là : gérer des volumes supérieurs et atteindre la taille critique.

Mais pour franchir cette étape de croissance il leur faut financer le BFR correspondant. En effet pour de tels volumes les fournisseurs sont exigeants en ce qui concerne les délais de règlement, quant aux grossistes ils appliquent la LME.

Pour la première opération, ça passe en termes de trésorerie avec les conditions de règlement négociées par tiers à 30, 60 et 90 jours.

Mais l'objectif étant d'équilibrer durablement le

chiffre d'affaires entre grossistes et détaillants, il est indispensable de financer de façon pérenne la progression du BFR correspondante.

UNE SOLUTION DE FINANCEMENT ADAPTÉE AU PROJET ET À L'ENTREPRISE

Caroline et son mari ont évalué leur besoin à cent mille euros.

Ils s'adressent à leur banque de proximité qui leur octroie actuellement une ligne de découvert de quatre-vingt-dix mille euros, elle n'a pas de solution complémentaire à leur proposer sinon de gager le stock, délai de montage du dossier : quatre mois. L'entreprise avec ses projets est déjà trop grosse pour son agence bancaire, et bien trop petite pour être gérée par la division grands comptes de la banque qui pourrait être en mesure de leur proposer d'autres solutions.

C'est alors qu'ils reçoivent un mail de Crédit.fr, plateforme de *crowdfunding*, proposant ses services. Nos entrepreneurs contactent la plateforme via le questionnaire en ligne, le dossier est éligible ; les conditions étant de présenter le projet et de fournir les trois der-



*Rapidité de mise en place
avec des informations à fournir
disponibles ne requérant pas
de travail additionnel, et
l'absence de garanties*

niers bilans. En huit jours le dossier est bouclé sous forme d'emprunt sur 36 mois. Il faudra une petite semaine de plus pour collecter les fonds. En accord avec Crédit.fr, compte tenu de la période estivale, en juillet dernier, la mise en ligne est prévue en deux tranches juillet et septembre, chacune pour un montant de cinquante mille euros.

L'avantage majeur de la solution pour le couple de dirigeants est la rapidité de mise en place avec des informations à fournir disponibles ne requérant pas de travail additionnel, et l'absence de garanties. Cette rapidité leur a permis de saisir les opportunités de développement et de poursuivre la croissance ce qui pour eux justifie le coût de l'opération (de l'ordre de 8 % intérêt, plus la rémunération de la plateforme).

Aujourd'hui, l'objectif de l'entreprise est d'atteindre deux millions d'euros de chiffre d'affaires pour l'exercice en cours avec un niveau de marge plus élevé du fait de l'exploitation de cette nouvelle cible client.

Cela devrait permettre à Caroline et son mari, à horizon un an de reprendre la logistique en direct avec la création d'un entrepôt et de quelques emplois dans leur village, Dausse, près d'Agen. ●

LE CROWDFUNDING EN CHIFFRES

- **20 plateformes partenaires de BPI France** dans les catégories prêts et investissement en capital.
- **84 millions d'euros en prêts** entre 09/13 et 09/16.
- **906 dossiers prêts**
- **92,8 k€ montant moyen des dossiers prêts**
- **84 millions d'euros en investissements** entre 09/13 et 09/16.
- **209 dossiers investissements**
- **400,6 k€ montant moyen des dossiers investissement**
- **1 million d'euro montant maximum empruntable**
- Coûts moyens estimés disponibles sur les sites des plateformes notamment celles qui sont agréées par l'Orias et qui ont adhéré à la charte de qualité FPF (Finance Participative France).

Source : BPI France

DSMgestion

CABINET DE DIRECTEURS FINANCIERS

En manque de DAF ?



Nous vous proposons
des prestations
de Directeurs Financiers
expérimentés et
immédiatement opérationnels

 en temps partagé

 en management de transition

 pour former vos équipes

DSM-Gestion.com

01 73 63 22 10