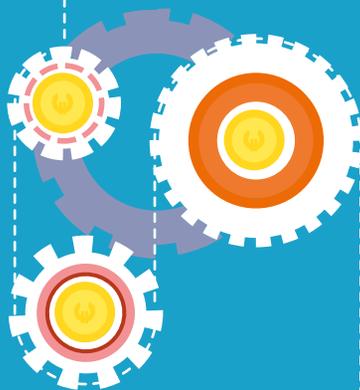


Le crédit aux PME

LA RÉVOLUTION DES PLATEFORMES DE PRÊTS



lendix

.04

PARTIE 01

BANQUES ET PME, UNE RELATION DIFFICILE

UN FINANCEMENT DES PME DÉPENDANT
DES CRÉDITS BANCAIRES

UNE EXPÉRIENCE BANCAIRE SOUVENT
PERÇUE COMME DÉCEVANTE PAR LES PME

LA NÉCESSAIRE ÉVOLUTION DU MODÈLE
ACTUEL DE FINANCEMENT DES PME

.09

PARTIE 02

L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE À L'ASSAUT DU FINANCEMENT DES PME

LE CROWDLENDING, NOUVEL OUTIL DE
FINANCEMENT SANS LES BANQUES

UN PHÉNOMÈNE EN PLEINE EXPANSION

DU PEER TO PEER À LA PLACE DE MARCHÉ
DE PRÊTS

UN RÔLE DE TIERS DE CONFIANCE
ESSENTIEL

LE MOUVEMENT FINTECH BOUSCULE
L'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE BANCAIRE

.19

PARTIE 03

UN NOUVEL OUTIL D'EMPRUNT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DES PME

UNE COMPLÉMENTARITÉ ENTRE
PLATEFORMES DE PRÊTS ET BANQUES

UN PROCESSUS SIMPLE ET RAPIDE POUR
LES EMPRUNTEURS

.23

PARTIE 04

ÉTUDE DE CAS

ÉCHAPPER À DES ENGAGEMENTS BANCAIRES
NON JUSTIFIÉS

DIVERSIFIER SES SOURCES DE
FINANCEMENT

INVESTIR RAPIDEMENT POUR RÉPONDRE
À UN CONTRAT IMPORTANT

.26

REMERCIEMENTS

Pendant des décennies,

LES DIRIGEANTS N'ONT
EU D'AUTRES SOLUTIONS
QUE LES BANQUES
POUR SE FINANCER

PARTIE

01



UN FINANCEMENT DES PME DÉPENDANT DES CRÉDITS BANCAIRES

La situation du crédit en France et en Europe est relativement bonne lorsque l'on considère les chiffres pour l'ensemble des entreprises. Cependant, les études plus détaillées montrent d'importantes disparités entre les grandes et les petites sociétés. Alors que les grands groupes et ETI, à même de diversifier leurs sources de financement, ont un vaste accès au marché de la dette et ceci à des taux historiquement bas, les TPE et PME, en recherche de financements en dessous de 3 à 5 millions d'euros, n'ont souvent que les banques comme solution de financement.

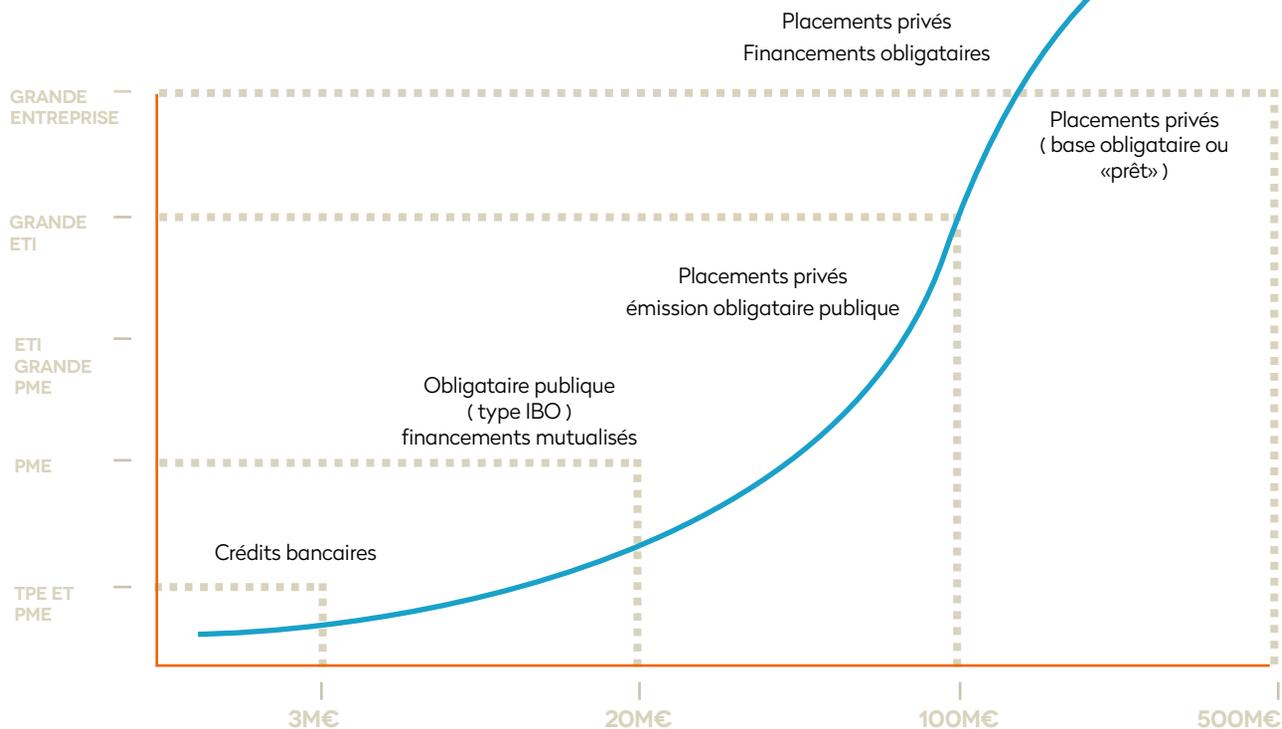
Les grandes sociétés (grands groupes et ETI) disposent en effet depuis quelques

années d'un nombre important d'outils avec le développement des fonds de dette privée, des fonds de prêt à l'économie, des fonds de place (Micado, Novo, Novi), des obligations notées ou encore des IBO (Initial Bond Offering). Même si ces outils sont loin d'être simples d'accès, y compris aux entreprises déjà matures et structurées, ce sont clairement des outils hors de portée pour les TPE et PME.

Ainsi, la promesse faite par le crowdlending, en visant les prêts allant jusqu'à 1 million d'euros, est clairement celle d'une véritable bouffée d'oxygène pour les TPE et PME sur un segment aujourd'hui aux mains des seules banques.

CRÉDIT BANCAIRE

TAILLE DE L'ENTREPRISE



BESOINS DE FINANCEMENT

UNE EXPÉRIENCE BANCAIRE SOUVENT PERÇUE COMME DÉCEVANTE PAR LES PME

Ce manque de solutions alternatives pour se financer n'est pas sans conséquence pour les relations entre PME et organismes bancaires. Les PME sont face à une situation totalement asymétrique et elles ne peuvent que subir les conditions et les critères des banques. Pour les PME qui ne sont pas dans le cercle restreint des clients à qui les banques prêtent régulièrement et à des taux avantageux, la rupture est consommée.

Le 24^{ème} baromètre sur le financement et l'accès au crédit des PME publié par la CGPME et KPMG en mars 2015 illustre parfaitement cette situation : 36% des PME déclarent se restreindre dans leurs investissements et leurs demandes auprès des banques en raison de difficultés d'accès au crédit.

**36% DES PME DÉCLARENT SE RESTREINDRE
DANS LEURS INVESTISSEMENTS ET LEURS DE-
MANDES AUPRÈS DES BANQUES EN RAISON
DE DIFFICULTÉS D'ACCÈS AU CRÉDIT.**

D'un côté, les banques estiment répondre positivement à la plupart des demandes de financement provenant des PME. De l'autre, les PME semblent connaître la logique des banques et leurs réponses sont ressenties comme automatiques et systématiques. Et pourtant, plus de 74% d'entre elles ont au moins un besoin de financement bien réel en cours.

Le décalage de perception semble s'accroître d'autant plus que les PME s'estiment plus sereines dans leur avenir. En effet, selon la même étude, moins de la moitié des chefs d'entreprises se disent inquiets pour l'avenir de leur entreprise, un chiffre en baisse régulière depuis 4 ans confirmant la reprise de confiance des dirigeants.

L'expérience du financement pour une PME ne s'arrête pourtant pas à la demande de crédit. L'analyse de l'évolution des conditions d'octroi des crédits est tout aussi édifiante :

- La moitié des patrons de PME interrogés rappellent que leur banque ne finance pas les projets dans leur totalité
- 42% déclarent se voir imposer des demandes de garanties supplémentaires
- Un tiers déclare que leur banque ne finance qu'après avoir demandé d'autres cautions
- Enfin, 29% font face à des délais de leur banque beaucoup trop longs

Ce n'est donc pas une surprise que les plateformes de prêts se soient toutes concentrées sur une offre de crédit répondant à ces besoins non adressés par les banques : des projets financés dans leur totalité, sans garantie, caution ou contrepartie commerciale, dans des délais très courts.

Si les banques commencent à moderniser leur expérience utilisateur et leur relation avec les clients particuliers, leur fonctionnement et leurs réflexes vis-à-vis des PME n'ont en revanche pas évolué.

Des mécanismes et des processus rejetés par la plupart des clients professionnels, au point qu'il est rare de trouver un client satisfait et prêt à recommander sa banque. Le Net Promoter Score, calculé par le cabinet Bain & Company chaque année, mesure le degré de prescription des clients vis-à-vis de leur banque. Pour l'industrie bancaire, ce dernier est à -4%, ce qui signifie qu'il y a plus de détracteurs que de prescripteurs sur le marché français.

C'est d'autant plus critique pour les banques que le passage d'une banque à l'autre tend à se simplifier et que le taux de mutli-bancarisés ne cesse de croître.

La moitié des clients interrogés par l'étude CGPME / KPMG examine les offres de banques concurrentes compte tenu de leur relation avec leur banque actuelle.

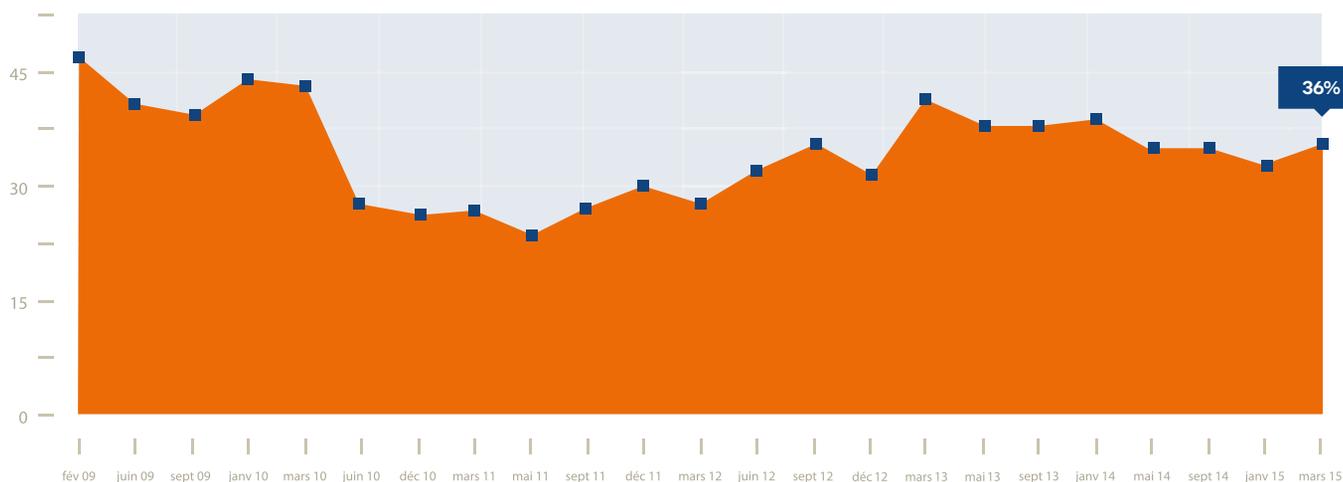
Surtout, plus de la moitié examine des solutions pour se passer des banques : 55% des PME trouvent efficace la possibilité pour une entreprise ayant une trésorerie excédentaire de prêter à un fournisseur ou à un sous-traitant, sans passer par le système bancaire.

Les plateformes de prêts répondent donc à un besoin de plus en plus pressant de la part des PME : une réactivité sans faille pour s'adapter aux besoins des entreprises, une expérience utilisateur modernisée, simplifiée, sans redondance et enfin une approche du risque qui n'existe plus dans le système bancaire classique. En effet, les banques ont progressivement migré vers une analyse des garanties plus que des risques.

LA RÉDUCTION DES DEMANDES DE FINANCEMENT EN RAISON DES DIFFICULTÉS D'ACCÈS AU CRÉDIT

Est-ce que, en raison de difficultés d'accès au crédit, vous vous restreignez dans vos investissements et vos demandes auprès de votre (vos) banque(s) ?

TOTAL "OUI"



LA NÉCESSAIRE ÉVOLUTION DU MODÈLE ACTUEL DE FINANCEMENT DES PME

Le rapport FINECO de Paris EUROPLACE a mis en évidence la difficulté du modèle traditionnel de financement de l'économie française. En effet, la crise de liquidité des années 2007-2009 et celle des dettes souveraines en Europe, qui ont autant impacté les banques que les marchés obligataires européens, ont mis en exergue les limites d'un modèle de financement des PME et ETI dépendant quasi exclusivement des seules banques.

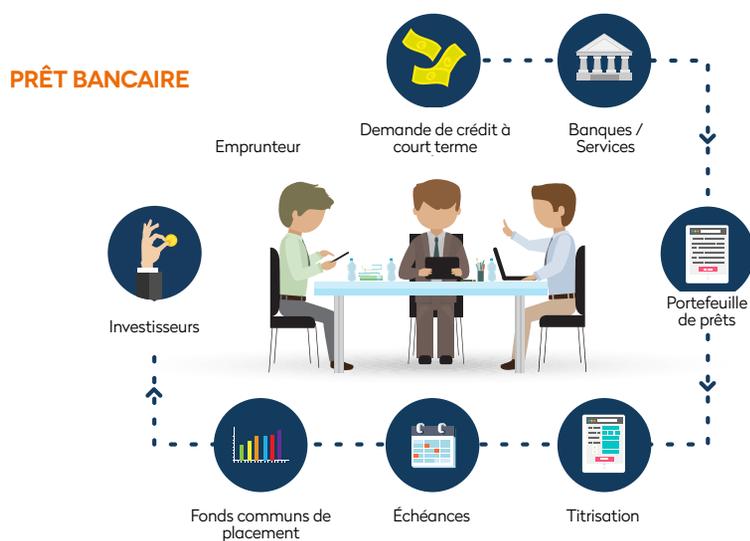
Pour les PME, seule la mobilisation conjointe de la Place financière de Paris et des pouvoirs publics a permis de garantir leur financement par les banques françaises. Dans ce contexte, les PME ont pour principale priorité la diversification de leurs sources de financement. Elles sont également demandeuses de solutions plus adaptées à leurs besoins en termes de condition d'accès à ces financements.

Les banques, de leur côté, ont besoin de réduire leurs encours de financement qui pèsent sur leurs fonds propres pour respecter les ratios de Bâle 3. En effet, selon le rapport Paris EUROPLACE sur le financement en dette des PME et ETI, l'avancée à marche forcée des banques françaises vers le respect des ratios de fonds propres a entraîné une contraction (ou une moindre progression) des bilans bancaires (deleveraging). Un resserrement des conditions de financement en d'autres termes.

Dans les années à venir, la mise en œuvre de ces ratios de liquidités devrait entraîner, pour les TPE et PME, en raison du coût en fonds propres qu'elles représentent :

- Une réduction de la maturité des crédits
- Une plus grande sélectivité des crédits et une meilleure qualité des garanties
- Un renchérissement du coût d'intermédiation et du coût de financement

L'ACCÈS AU CRÉDIT EST TOTALEMENT DÉSINTERMÉDIÉ PAR LES PLATEFORMES DE PRÊTS



CROWDLENDING



Au final, on assiste à la migration progressive d'une partie des banques françaises vers le modèle «originate-to-distribute» (revente du prêt généré pour le sortir de son bilan), par opposition au modèle traditionnel de l'activité bancaire ou modèle «originate-to-hold» (principe de conservation des prêts au bilan jusqu'à leur maturité), avec des conséquences sur l'équilibre d'ensemble du financement de l'économie française.

Il est clair, dans ce contexte, que les besoins des PME, insuffisamment couverts par les banques aujourd'hui, le seront encore moins dans la perspective d'une reprise économique.

Les plateformes de prêts représentent probablement la bonne alternative pour assurer la reprise économique de nos petites et moyennes entreprises.

Un modèle de financement qui s'ouvre

POUR LE PLUS GRAND BÉNÉFICE DES PME



PARTIE

02



LE SAVIEZ-VOUS ?

Peu de gens le savent mais l'activité de prêter régulièrement (à un particulier ou à une entreprise) était jusqu'à présent extrêmement réglementée.

Cette activité était l'exclusivité absolue des banques, ce qu'on appelle communément le monopole bancaire.

Dans ce cadre, il était interdit à toute personne autre qu'un établissement de crédit d'effectuer des opérations de banque à titre habituel. Il était, en outre, interdit à toute entreprise autre qu'un établissement de crédit de recevoir du public des fonds à vue ou à moins de deux ans de terme.

Le prêteur s'exposait à des sanctions pénales définies par l'article L571-3 du Code Monétaire et Financier, à savoir, une amende de 375 000 € et une peine de 3 ans d'emprisonnement.

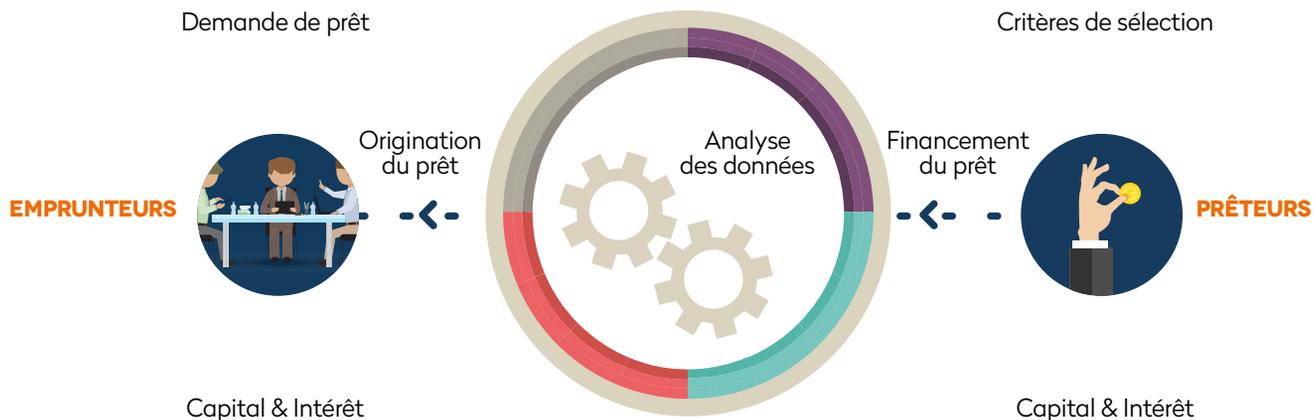
LE CROWDLENDING, NOUVEL OUTIL DE FINANCEMENT SANS LES BANQUES

Le crowdlending, ou crowdfunding du prêt permet à des investisseurs de prêter directement à d'autres particuliers ou aux entreprises. L'emprunteur, comme pour tout type de prêts, rembourse son emprunt aux prêteurs, selon un échéancier et un taux d'intérêt fixés. Les particuliers, grâce aux plateformes de prêts, deviennent les banquiers des entreprises qu'ils financent. Ces investisseurs attendent des plateformes des projets analysés en amont faisant apparaître le niveau de risque. Cependant, le rôle de la plateforme de prêts ne s'arrête pas là, contrairement aux autres types de plateformes de crowdfunding : il faut gérer le prêt et son remboursement pendant toute sa durée.

Les plateformes de prêts doivent donc gérer, en plus des investissements, les remboursements réguliers des emprunteurs et la distribution des remboursements aux différents prêteurs. On comprend que, pour ce type d'activité, l'évolution technologique apportée par le développement d'Internet, permet d'industrialiser et de faciliter la gestion des flux financiers.

Ce marché se développe à grande vitesse aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, où près de 8 milliards de dollars ont déjà été levés par les principaux acteurs. En France, le monopole bancaire empêchait ce marché de se développer, jusqu'à ce que le législateur ouvre une brèche dans ce monopole, par l'ordonnance n°2014-559 du 30 mai 2014, permettant aux particuliers de prêter directement. Le décret n°2014-1053 du 16 septembre 2014 relatif au financement participatif détaille les conditions d'application de cette ordonnance, fixant à mille euros l'apport maximal d'un particulier à un projet donné et à un million d'euros le montant maximum emprunté par une entreprise par ce biais.

En outre, ce décret officialise la création du statut d'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP), activité désormais régulée par l'Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS).



UN PHÉNOMÈNE EN PLEINE EXPANSION

En réponse à la crise de 2007 au Royaume-Uni, est apparu un nouveau type de prêteurs : la foule. L'offre de crédit bancaire était prise en ciseau. La baisse de confiance provoquait une chute des dépôts alors que les portefeuilles d'actifs réévalués à l'aube d'une économie en débandade plombaient le bilan des acteurs traditionnels. La solution proposée par certains acteurs comme Zopa était claire : rendre l'emprunt simple et transparent en se passant d'intermédiaires et permettre aux dépositaires de

devenir prêteurs. Le crowdlending, le prêt par la foule, était né.

Les débuts furent lents et parfois difficiles (les premières années n'ont vu que quelques centaines de prêts effectués sur les plateformes), mais le concept a désormais fait ses preuves. Les plateformes ont connu une très forte expansion à partir de 2009 et ont grandi dans plusieurs dimensions.

DE PLUS EN PLUS DE FINANCEMENTS SONT CONCERNÉS PAR LE CROWDLENDING

Les premières plateformes (Zopa, LendingClub) étaient concentrées sur le prêt à la consommation. Aujourd'hui, toutes les formes de prêts ont leur plateforme : le prêt aux entreprises, l'affacturage, l'éducation, la santé ou encore l'immobilier.

APERÇU DES PLATEFORMES DE PRÊTS DANS LE MONDE

PARTICULIER



SOLAIRE



EDUCATION



SANTÉ



IMMOBILIER



TPE PME



DE PLUS EN PLUS DE PAYS SONT CONCERNÉS PAR LE CROWDLENDING

Du Royaume-Uni, l'idée a été reprise et amplifiée aux Etats-Unis, en Chine, puis en Europe continentale. Aujourd'hui, le marché chinois représente trois fois la taille du marché américain, lui-même deux fois plus grand que le Royaume-Uni. Le développement en Europe continentale n'en est qu'à ses débuts.



2007

2 PAYS CONCERNÉS



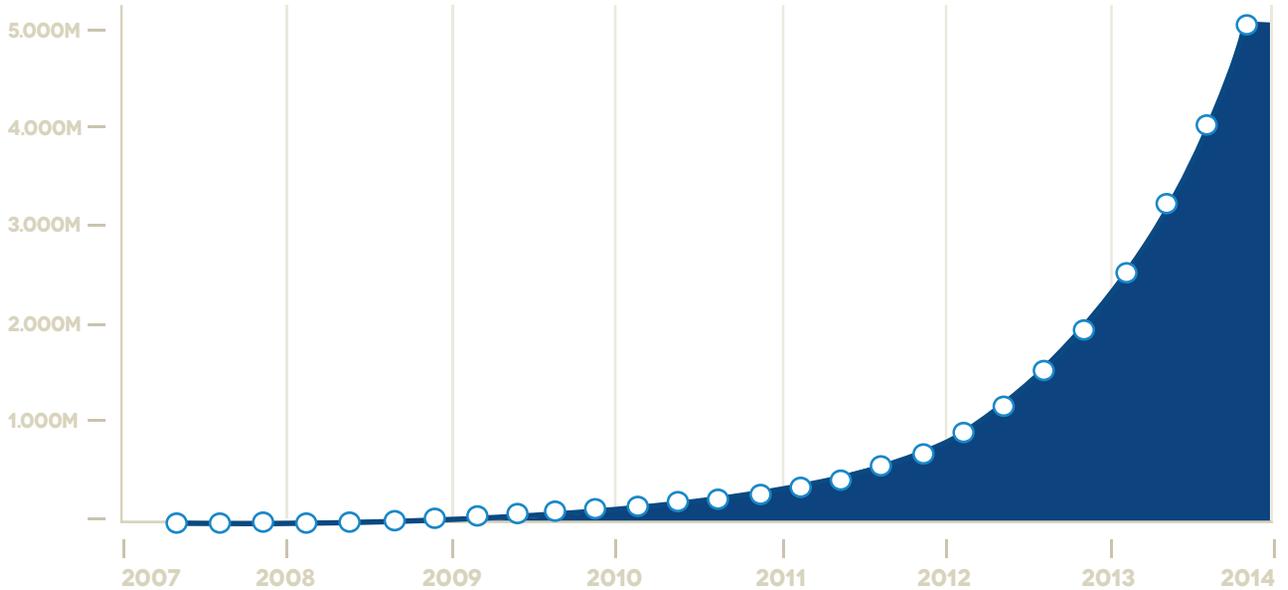
AUJOURD'HUI

68 PAYS CONCERNÉS

UNE CROISSANCE EXPONENTIELLE DES PLATEFORMES

Le pionnier, Zopa, compte désormais plus de 130 000 prêts effectués pour un montant total de plus d'un milliard d'euros. Le leader chinois, Lufax, a fait plus de 2,5 milliards de dollars de prêts depuis 2011. Enfin, LendingClub, l'acteur le plus connu du secteur, a plus de 9 milliards de dollars de prêts à son actif, dont 1,6 milliard de dollars au seul premier trimestre 2015.

CUMUL DES CRÉDITS ACCORDÉS PAR LENDING CLUB EN DOLLARS



Source : Lending Club

DES VALORISATIONS D'ENTREPRISES IMPRESSIONNANTES

Témoignage des volumes de prêts réalisés et plus encore de la place que les plateformes sont appelées à prendre dans le paysage économique futur, elles suscitent l'intérêt d'investisseurs de tous bords, comme les fonds de capital-risque, les industriels ou encore de la bourse. LendingClub a ouvert la voie des marchés cotés avec son introduction en bourse. En décembre 2014, avec la plus grande IPO technologique de l'année, la société a fait son entrée sur le New York Stock Exchange à une valorisation de 8,5 milliards de dollars. En Chine, la société Lufax a quant à elle été valorisée plus de 10 milliards de dollars.



Source : Lending Club

DU PEER TO PEER À LA PLACE DE MARCHÉ DE PRÊTS

L'industrie du peer to peer (P2P) a beaucoup évolué au cours des 10 dernières années et a surtout beaucoup appris de ses erreurs !

Les pionniers sont ainsi partis avec une approche basique en agissant en simples intermédiaires permettant la rencontre d'une offre (les prêteurs) et d'une demande (les emprunteurs). Pour tout dire, les prêteurs étaient laissés seuls face à un univers des possibles vaste et de qualité hétérogène voire médiocre... À eux de se faire une opinion sur la qualité des dossiers, le sérieux des emprunteurs et de mettre un prix (c'est-à-dire un taux d'intérêt) sur ce qu'ils voyaient. Le modèle fréquemment retenu était un modèle d'enchère inversée (enchère dite « à la hollandaise »).

Ce qui devait arriver arriva d'ailleurs assez vite: les premiers prêteurs subirent des taux de défaut au-delà de leurs pires cauchemars et Prosper, par exemple, se retrouva face à une

« class action » menée par des épargnants mécontents. Prosper, comme d'autres, comprit donc assez vite (en 2009) la nécessité de changer le modèle pour offrir plus qu'une simple mise en relation.

Nous sommes ainsi passés d'une approche quasi « altermondialiste » et « anti bancaire » à une approche beaucoup plus professionnelle avec des taux fixes (établis par la plateforme) et du service à valeur ajoutée (vérification et notation des emprunteurs, recouvrement des créances, reporting...). Après tout, la FinTech n'est pas qu'une question de technologie et certains fondamentaux de la finance ne peuvent être remis en cause...

Le terme de P2P est même aujourd'hui quasiment abandonné au profit de celui de plateforme de prêts (marketplace lending en anglais), terme correspondant beaucoup mieux à la réalité du marché.



DATE DE LANCEMENT

2007

MÉTIER

Prêt aux particuliers et aux TPE

SIÈGE

San Francisco

MONTANTS PRÊTÉS DEPUIS L'ORIGINE

9,255 milliards de dollars

COTATION BOURSIÈRE

17,07 dollars

VALORISATION BOURSIÈRE

6,36 milliards de dollars

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Norwest Venture Partners, Canaan VII, Foundation Capital...

Lors de son entrée en bourse fin 2014, Lending Club a levé 870 millions de dollars.



DATE DE LANCEMENT

2007

MÉTIER

Prêt aux TPE/PME

SIÈGE

New York

MONTANTS PRÊTÉS DEPUIS L'ORIGINE

2 milliards de dollars

COTATION BOURSIÈRE

12,48 dollars

VALORISATION BOURSIÈRE

867 millions de dollars

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

RRE Ventures LLC, Institutional Venture Partners...

Lancée en 2007, la plateforme OnDeck a fondamentalement révolutionné les moyens d'accès aux crédits pour les TPE américaines ayant des besoins inférieurs à 100 000 dollars.



DATE DE LANCEMENT

2010

MÉTIER

Prêt aux TPE/PME

SIÈGE

Londres

MONTANTS PRÊTÉS DEPUIS L'ORIGINE

675 millions de livres sterling

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Accel Partners, Index Ventures, BlackRock...

Le gouvernement britannique a déjà prêté 40 millions de livres à des PME anglaises en utilisant la plateforme de Funding Circle.

UN RÔLE DE TIERS DE CONFIANCE ESSENTIEL

Les plateformes de prêts ont la difficile mission d'offrir un juste équilibre entre des projets de bonne qualité et un volume suffisant d'épargnants décidés à investir.

À l'image des places de marché, comme eBay, Leboncoin ou Amazon, les plateformes de prêts doivent grandir en faisant croître de manière simultanée et harmonieuse leurs bases de prêteurs et leurs viviers d'emprunteurs. C'est la clé du succès pour ne décevoir aucune des parties

prenantes. Il y a de plus une obligation de résultat, les mauvais dossiers du moment pouvant dissuader les prêteurs de demain... Il ne faut jamais céder à la facilité pour répondre à une demande d'épargne croissante et il faut accepter de perdre du volume pour maintenir la qualité.

Les plateformes de prêts ne sont ni simples à créer, ni simples à faire grandir ! C'est un combat de tous les instants.

UNE GRANDE TRANSPARENCE STATISTIQUE

Les plateformes présentent quasiment toutes leurs performances avec une très grande transparence, comme un gérant d'actifs présente son historique de performances. Il s'agit pour elles de prouver qu'elles offrent à la fois du volume et un taux de défaillance acceptable (c'est-à-dire inférieur à quelques pourcents seulement).

PROSPER

DATE DE LANCEMENT

2006

MÉTIER

Prêt aux particuliers

SIÈGE

San Francisco

MONTANTS PRÊTÉS DEPUIS L'ORIGINE

2 milliards de dollars

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Wells Fargo, Fenway Summer, Sequoia Capital, BlackRock...

À sa création, Prosper proposait des emprunts sur sa plateforme sans en fixer les taux mais laissant plutôt les prêteurs décider leurs taux par le biais d'enchères inversées. Les taux de défaut trop importants ont obligé Prosper à fermer le site de novembre 2008 à juillet 2009. Depuis la réouverture, les dossiers sont analysés par Prosper qui fixe ainsi lui-même le taux d'intérêt en fonction du risque de l'emprunteur, pour le plus grand bonheur des prêteurs.

auxmoney

DATE DE LANCEMENT

2007

MÉTIER

Prêt aux particuliers

SIÈGE

Düsseldorf

MONTANTS PRÊTÉS DEPUIS L'ORIGINE

255 millions d'euros

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Partech Ventures, Index Ventures, Union Square Ventures...

Union Square Ventures, fonds d'investissements new-yorkais, connu pour ses investissements dans Twitter, Tumblr ou Foursquare s'aventure peu en Allemagne, ce qui rend sa participation dans Auxmoney d'autant plus notable.

UNE GESTION DU RISQUE MESURÉE

Le principal succès des plateformes de prêts n'est pas de lever de l'argent auprès d'investisseurs, mais de le restituer avec un taux de rendement acceptable en comparaison des risques pris. Les pionniers comme Prosper l'ont compris à leurs dépens lors des premières années.

Les taux d'intérêts payés par les emprunteurs particuliers de Lending Club se situant en moyenne à 13%, un taux de défaut de 5% est tout à fait acceptable. Le taux de risque et les taux d'intérêts pratiqués sur les prêts aux PME sont inférieurs à ceux rencontrés dans les prêts aux particuliers, mais la nécessité de maîtriser ce risque reste la même.

UN ÉCOSYSTÈME COMPLET

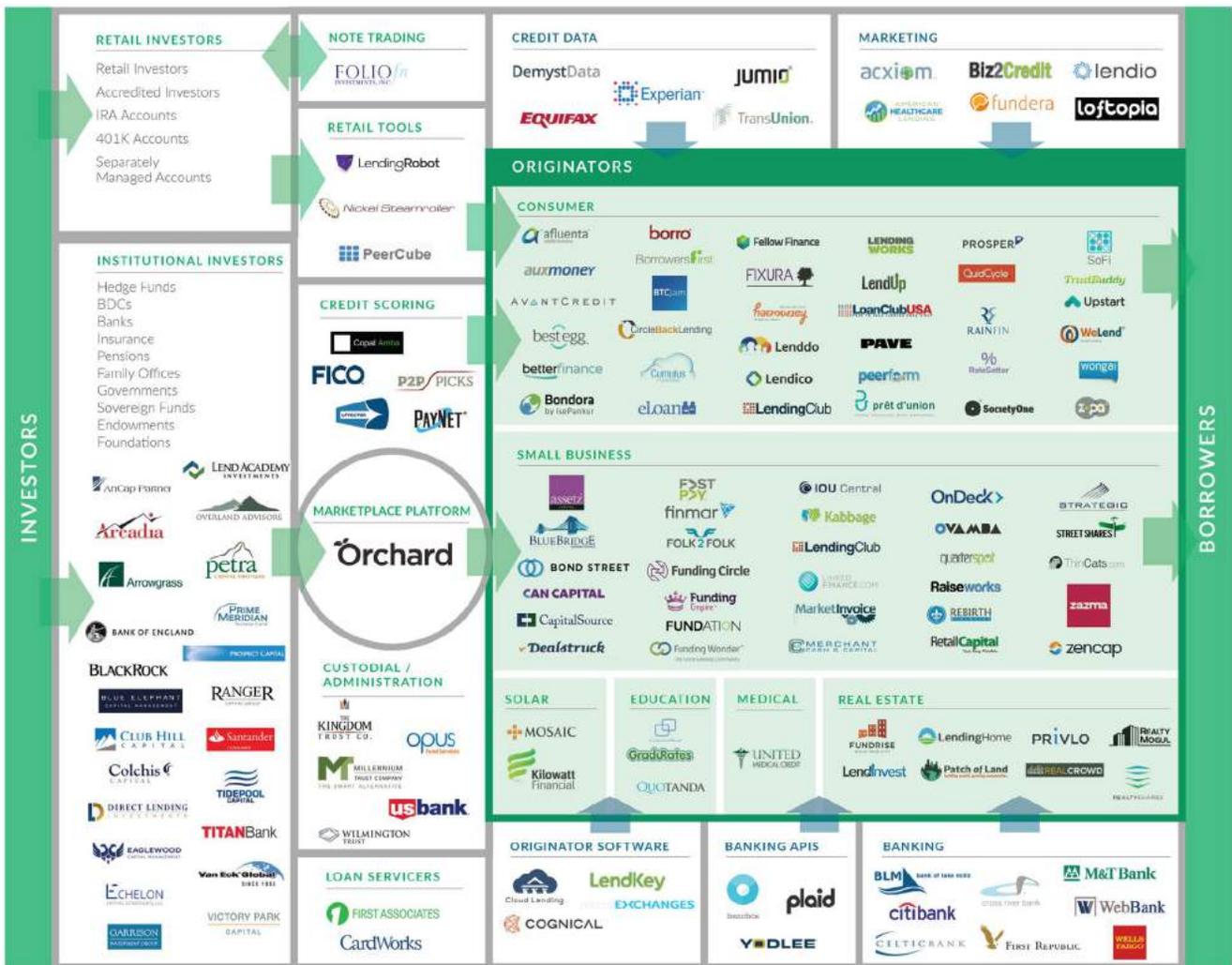
Alors qu'en France le marché s'ouvre, commençant par la naissance de nouvelles plateformes de prêts, l'écosystème sur le marché américain est déjà très complet. Le monde des plateformes de prêts s'est spécialisé. Comme en France, il y a les spécialistes du prêt à la consommation, ceux du prêt aux TPE et PME, mais il existe aussi des plateformes spécialisées dans l'éducation, le médical ou l'immobilier. Au-delà des plateformes, il se crée un écosystème complet qui comprend aussi bien des outils d'aide à l'analyse de risque, que des robots permettant aux particuliers de réinvestir automatiquement les remboursements de prêts en cours. Des acteurs tels qu'Orchard s'intercalent, par exemple, entre les plateformes de prêts et les investisseurs institutionnels en mettant à leur disposition des outils d'analyse de performance. Les banques elles-mêmes viennent nouer des partenariats avec les plateformes de prêts en leur proposant d'analyser leurs propres demandes de financement. Le schéma ci-contre est représentatif de l'ampleur qu'a pris le phénomène en quelques années seulement sur le marché américain.



DÉFAILLANCES DES PME

En France à fin mars 2015, le cumul sur 12 mois du nombre de défaillances atteint 63 775, soit une hausse de 0,8% par rapport à mars 2014. Les encours de crédit associés aux défaillances représentent environ 0,5% du total des encours de crédit déclarés au Service central des Risques de la Banque de France.

APERÇU DE L'ÉCOSYSTÈME DU PEER-TO-PEER LENDING



Source : <http://www.orchardplatform.com/>

LE MOUVEMENT FINTECH BOUSCULE L'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE BANCAIRE

Le phénomène des start-ups technologiques qui s'attaquent aux activités des banques ne s'arrête pas au prêt, bien au contraire. Sous la pression de la régulation, des contrecoups de la crise et de leur mauvaise réputation, les banques voient toutes leurs activités soumises à une possible « invasion des barbares », pour reprendre le terme inventé pour qualifier les nouveaux entrants comme Uber ou Airbnb.

La première brèche s'est ouverte avec la directive européenne sur les services de paiement (PSP, 2007). En créant une régulation spécifique à ces activités, elle a permis l'arrivée d'acteurs non bancaires sur un secteur où l'absence de transparence et l'accumulation de charges, frais et surcoûts divers généraient

des profits susceptibles d'attiser les appétits. Là où une banque facture 3% ou plus à une PME pour payer un fournisseur en devises, la start-up Kantox par exemple, offre une transparence complète et des frais de 0.2%. Transferwise remplit la même fonction pour les transferts de particuliers à particuliers.

Dans le secteur de l'investissement, de nouveaux venus comme Yomoni ou Wealthfront remettent en cause les frais des équipes de gestion active, dont la performance ne se différencie parfois pas assez, au profit de méthodes de suivis automatiques du marché par l'investissement via des ETF (Exchange Traded Funds).

Les plateformes de prêts :

QUELS BÉNÉFICES POUR LES EMPRUNTEURS ?

PARTIE

03



UNE COMPLÉMENTARITÉ ENTRE PLATEFORMES DE PRÊTS ET BANQUES

Les petites et moyennes entreprises ont enfin des solutions alternatives et efficaces pour emprunter au-delà du système bancaire. Encore faut-il qu'elles sachent exactement comment positionner les plateformes par rapport aux autres offres de financement et les bénéfices qu'elles peuvent retirer d'une infidélité à leurs banquiers !

LES PLATEFORMES NE TUERONT PAS LES BANQUES !

Autant être direct, nous ne pensons pas que les plateformes de prêts soient en concurrence frontale avec les banques.

LA BANQUE VOIT LE MONDE EN NOIR ET BLANC

Les banques ont l'habitude de voir le monde de manière binaire. Blanc, elles aiment et prêtent à des conditions de taux très attractives. Noir, elles rejettent purement et simplement. Notre conviction est que les banques ne savent pas ou ne veulent pas entrer dans la zone grise, c'est-à-dire accepter de prêter plus cher à un emprunteur plus risqué ou prêter plus que ce qu'elles ont l'habitude de pratiquer pour un emprunteur de qualité. Le taux est bas ou n'est pas.

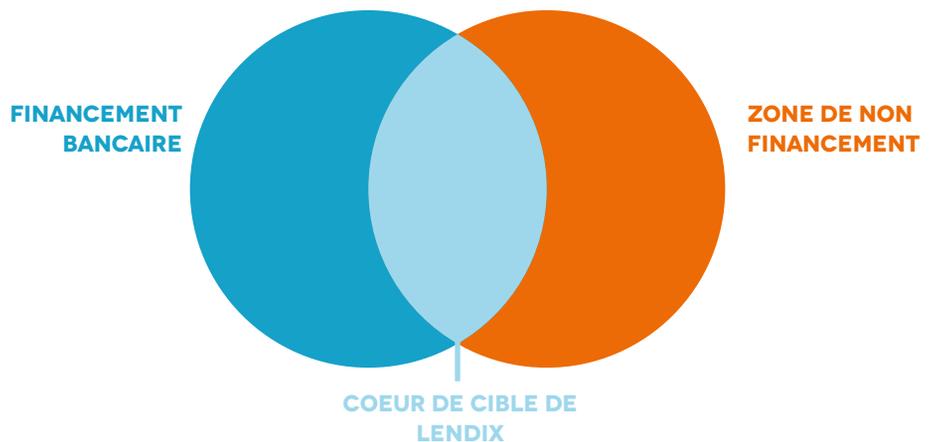
Conséquence de cette politique de taux bas, l'approche bancaire ne tolère qu'un taux de défaut très faible. D'où une approche du crédit de plus en plus basée sur la qualité des garanties que sur l'analyse

du risque. Il n'est d'ailleurs pas rare de voir une contre-garantie de type BPI assortie d'une caution personnelle du dirigeant. Ceinture et bretelles !

LES PLATEFORMES : PLUS DE RISQUES, MOINS DE GARANTIES

Les plateformes sont clairement dans un positionnement où elles acceptent d'aller investir dans la zone grise, c'est-à-dire de prêter à partir du moment où les banques s'arrêtent. Les plateformes sont ainsi plus à considérer comme un complément bancaire qu'une concurrence frontale, même si la bataille sera réelle à la frontière.

À l'avenir, les plateformes pourront probablement représenter une concurrence directe pour les banques. Quand les emprunteurs feront un arbitrage en faveur de la facilité d'emprunt versus le seul taux ou quand des prêteurs plus mûrs viendront également chercher sur les plateformes des emprunteurs à risque de défaut très faible mais en acceptant la contrepartie de taux bas (aujourd'hui les taux les plus bas proposés sur les plateformes sont de l'ordre de 3,40% pour l'investisseur).



CE QUI A ÉTÉ DIT

“

Alain Ducasse Entreprise est un groupe ancré dans la tradition et la modernité. Emprunter sur Lendix est la preuve que ces deux valeurs peuvent cohabiter.

*Eric Magne, Directeur Financier
Alain Ducasse Entreprise*

UN PROCESSUS SIMPLE ET RAPIDE POUR LES EMPRUNTEURS

UN PROCESS D'EMPRUNT CLAIR ET RAPIDE

Les plateformes offrent pour la plupart un processus d'emprunt clair et surtout prédéfini et sans surprise pour l'emprunteur. Sur une plateforme comme Lendix, la durée entre le premier contact et la mise à disposition des fonds ne dépasse pas 17 jours. Cette expérience utilisateur change littéralement la vie des emprunteurs qui, parfois, sont mêmes sceptiques sur des délais aussi courts (voir citation de l'entreprise Caen Echafaudages ci-contre).

Plusieurs plateformes offrent déjà des outils de test en ligne de son éligibilité. Un simple numéro SIREN, un montant d'emprunt et une durée suffisent à avoir une pré-qualification en quelques minutes seulement.

Notons au passage que la technologie et l'expérience vont certainement permettre de baisser encore significativement ces délais.

“ AU DÉBUT ON ÉTAIT UN PEU SCEPTIQUE, ON S'EST DIT : OÙ EST LA GROSSE ARNAQUE ? MAINTENANT ON EST COMBLÉ. “



Thierry et Séverine Bonvoisin, dirigeants de Caen Echafaudages, dans Ouest France – 2 & 3 mai 2015

LE TAUX ET RIEN QUE LE TAUX

En empruntant sur une plateforme, une PME n'a pas de coûts cachés du type assurance Homme Clé ou, beaucoup plus gênant, de garanties et de caution personnelle à donner.

Elle garde aussi une latitude de négociation avec son partenaire bancaire sur les autres composantes de sa rémunération (commission de mouvement, taux de change...). L'emprunteur n'a pas à se sentir redevable envers sa banque. Quel dirigeant n'a jamais entendu dire : « Nous vous avons rendu service en vous prêtant de l'argent ! ». Non, un prêteur ne rend pas service, il facture des intérêts.

DIVERSIFIER SES SOURCES DE FINANCE- MENT

Pendant des décennies, les dirigeants de PME n'ont eu d'autres solutions que les banques pour se financer. Des acteurs financiers au comportement généralement uniforme dont les offres se sont surtout différenciées par le prix, ou le bien connu TEG (taux effectif global). Au risque de s'enfermer dans des relations de dépendance avec un nombre limité de prêteurs habitués à dire oui – et non – à l'unisson, le jeu a consisté pendant des décennies à sélectionner la – ou les deux – banques les mieux disantes.



Le Progrès – 20 mai 2015

“ C’EST UN TEST ET UNE MANIÈRE D’AIDER CE TYPE DE FINANCEMENT INTELLIGENT. LE CONCEPT ME PLAÎT, IL DÉSINTERMÉDIE LE CRÉDIT. C’EST AUSSI UNE AUTRE VOIE QUE LA BOURSE. “

Emile Di Serio, président du groupe Saint Jean Industries

Une erreur de communication, une difficulté passagère, une mauvaise nouvelle, une ambition mal comprise et votre financement se bloquait irrémédiablement. Quel dirigeant de petite ou moyenne entreprise n'a pas vécu cela au moins une fois ?

Le banquier en tant que tel n'est pas en cause, mais la construction d'un système monolithique a irrémédiablement conduit à un écosystème faussement concurrentiel chassant les mêmes proies avec les mêmes réflexes.

Les plateformes de prêts sont une opportunité sans précédent pour les TPE et PME. Elles peuvent désormais raisonner comme les grands groupes en allant chercher des financements auprès d'acteurs aux réflexes différents, aux conditions financières

et extra-financières variées. Raisonner en logique de portefeuille et panacher leurs financements.

Le coût ne devient plus le seul critère de choix à défaut d'autres variables d'arbitrage. Les entreprises peuvent choisir une dette amortissable ou *in fine*, choisir en fonction de l'urgence de la demande, arbitrer entre taux et caution ou garantie, préférer des contrats standards à des contrats complexes, choisir des prêteurs avec des appétences au risque différentes...

Pensez-y avant d'emprunter. Faites l'inventaire des possibles. Il est temps de changer de réflexe et de vous construire un portefeuille de prêteurs variés et aux avantages complémentaires.

“ AFIN D’ÊTRE RÉACTIFS ET EFFICACES, IL NOUS A SEMBLÉ ÉVIDENT DE DIVERSIFIER NOS SOURCES DE FINANCEMENT EN NOUS TOURNANT VERS UNE PLATEFORME DE PRÊTS COMME LENDIX, SIMPLE ET RAPIDE. “

Jean-Philippe Cartier, président du groupe hôtelier H8 Collection



Plateforme de prêts :
ÉTUDE DE CAS

PARTIE

04



Pour préserver la confidentialité des données, les noms des emprunteurs sont masqués et les chiffres sont modifiés. L'idée est de garder les ordres de grandeur pour la pertinence de la démonstration. Les 3 cas pratiques, certes un peu techniques, montrent cependant la diversité des situations rencontrées et tendent à prouver que

le crowdlending est une solution qui offre bien plus que de la vitesse de décision et de la facilité de mise en place. De nombreuses plateformes françaises et étrangères procèdent à une vraie analyse du risque, par opposition à un univers bancaire très centré sur l'analyse des garanties.

CAS N°

01



SOCIÉTÉ X

Échapper à des engagements bancaires non justifiés

ACTIVITÉ

La société X est une société financière spécialisée dans la gestion de patrimoine. L'entreprise réalise environ 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, 1,2 million d'euros de résultat d'exploitation et 800 000 € de résultat net. Point fort important de son modèle économique, elle a une visibilité de 6 ans sur son résultat net. En d'autres termes, sauf accident, elle est assurée d'un minimum de 800 000 € de bénéfice pendant les 6 années à venir.

La problématique du moment ? Emprunter 1,3 million d'euros pour procéder à une croissance externe d'un million d'euros payé immédiatement et 300 000 € pour payer une clause d'earn-out dans 2 ans aux vendeurs. L'activité achetée bénéficie d'un modèle économique similaire au sien.

LA SOLUTION BANCAIRE ET SES LIMITES

Une banque de la place fait une offre très compétitive à cette belle entreprise. Commission de montage de 1,58% HT, taux d'intérêt égal à Euribor + une marge de 1,5%, commission de non utilisation (pour le paiement de la clause de earn-out dans 2 ans) de 0,5%.

Mais, c'est là que le bât blesse, elle exige des engagements très stricts... En l'occurrence, le résultat net ne devra jamais descendre au dessous de 720 000 € et surtout la trésorerie de l'entreprise devra toujours rester au dessus de 1 million d'euros. Sinon, la banque pourra exiger le remboursement anticipé total du prêt.

LA PROBLÉMATIQUE

Si l'offre est financièrement imbattable, elle présente plusieurs problématiques pour les dirigeants de la société X.

- Le maintien d'une trésorerie minimale couplé à l'augmentation de leur BFR leur impose de se priver pendant 2 ans de dividende alors même que les actionnaires vivent principalement de celui-ci.
- Ils se sentent sous une pression énorme en cas de dérapage avec une clause sur le résultat net leur interdisant tout investissement productif significatif. Cela leur impose une gestion trop conservatrice et les prive de leur liberté d'action.
- Si l'offre Euribor + 1,5% est attractive, il conviendra de se couvrir contre une hausse des taux, couverture particulièrement chère au moment de l'opération (car les taux historiques sont bas et une hausse se dessine à court terme).

LA RÉPONSE POSSIBLE D'UNE PLATEFORME DE PRÊTS

En proposant un prêt à taux fixe à 4,75% d'un million d'euros sans autres conditions, la plateforme répond à de nombreuses objections soulevées par l'offre bancaire.

- L'absence d'engagement donne une liberté totale à la société X et permet aux actionnaires de continuer à percevoir des dividendes normalement. Après tout, quelle est la logique de prêter un million d'euros si vous exigez

le blocage de cette somme par ailleurs ? À prêter sans risque, on gagne sans justification !

- L'offre est à taux fixe. Son coût final est donc clair et connu dès le départ.
- Il n'y a pas de commission de non utilisation. Si besoin, l'entreprise empruntera 300 000 € pour payer l'earn-out dans 2 ans. Et quand on y réfléchit bien, le paiement de cette option ne servait à rien dans le cas bancaire. En effet, soit X voyait son résultat tomber au dessous de 720 000 € et il lui fallait rembourser par anticipation, soit X voyait son résultat bondir et l'acquisition serait autofinancée, soit X voyait son résultat se maintenir et n'importe qui sera prêt à lui prêter 300 000 € dans 2 ans. Bref, une option inutile que la banque réussit seulement à imposer car elle a la main sur les engagements...

Seul inconvénient de l'offre de la plateforme, un surcoût avant impôt sur les sociétés de 30 000 € sur la totalité de la durée du prêt (soit un coût net limité à 20 000 € pour les actionnaires). Un prix de la liberté (de se verser des dividendes, d'investir pour se développer, de faire de nouvelles acquisitions,...) plus que raisonnable.

CAS N°

02



SOCIÉTÉ Y

Diversifier ses sources de financement

ACTIVITÉ

La société Y est une société qui exploite plusieurs restaurants en Europe et aux Etats-Unis. L'entreprise réalise environ 75 millions d'euros de chiffre d'affaires et 5 millions d'euros de résultat d'exploitation. Elle a depuis longtemps recours au crédit bancaire. Après quelques difficultés passagères largement surmontées lors de la crise de 2008 aux Etats-Unis, son pool bancaire limite volontairement son levier à 2,5x le résultat d'exploitation, ce qui a poussé l'entreprise à trouver d'autres sources de financement pour des croissances externes. Y a notamment fait appel à ses actionnaires (apport en compte courant) et à un fonds de dette mezzanine (avec une dette in fine rémunérée 6% cash et 6% capitalisé).

La problématique du moment ? Diversifier ses sources de financement et baisser le coût global de son financement.

LA PROBLÉMATIQUE

Y souhaite baisser le coût de son financement global et également rendre une partie de leurs apports en compte courant à ses actionnaires qui ont été largement mis à contribution quand les banques ne répondaient plus présentes pendant la crise de 2008.

Les banques se limitant cependant à 2,5x le résultat d'exploitation, toute nouvelle capacité d'emprunt reste restreinte alors même que l'activité est désormais bonne et que les acquisitions sont bien intégrées. Enfin, le dirigeant est toujours caution personnelle à hauteur de 500 000 € et les banques souhaiteraient voir augmenter cette caution en cas de nouvel emprunt de manière à couvrir tout risque supplémentaire et ce, malgré la contre-garantie offerte par BPI.

LA RÉPONSE POSSIBLE D'UNE PLATEFORME DE PRÊTS

En proposant un prêt à taux fixe à 5,50% sans caution ni garantie, la plateforme répond à de nombreuses problématiques.

- Elle permet le remboursement d'une partie des apports des associés et leur libère du capital pour des investissements personnels.
- Elle permet le remboursement d'une partie de la dette mezzanine et donc une économie significative sur les intérêts facturés 12% par an, le prix de la non dilution capitalistique au moment de sa mise en place.
- Y bénéficie désormais de 3 financements aux coûts et aux conditions variées. Elle ne dépend plus que de la solution bancaire ou mezzanine. Elle a réussi sa diversification de prêteurs.
- Le dirigeant n'a pas à se porter caution personnelle et d'être le seul actionnaire à prendre des risques au nom de tous.

CAS N°

03



SOCIÉTÉ Z

Investir rapidement pour répondre à un contrat important

ACTIVITÉ

La société Z est spécialisée dans l'organisation d'événements pour des clients professionnels issus de secteurs très variés comme le secteur bancaire, l'agroalimentaire, le bâtiment et infrastructures, la mode et beauté, la distribution ou encore les constructeurs automobiles. Z travaille surtout pour de grands groupes européens (Airbus, L'Oréal, BMW, Carrefour...). Créée il y a 17 ans, l'entreprise réalise aujourd'hui environ 4 millions d'euros de chiffre d'affaires et est rentable.

Z vient de gagner un important contrat pour le lancement d'un nouveau modèle par un constructeur automobile dans 3 mois.

LA PROBLÉMATIQUE

Il est nécessaire de réaliser plusieurs investissements importants pour un montant d'environ 100 000 €, notamment l'achat d'écrans géants. La contrainte est simple : Z doit passer commande d'ici 3 semaines maximum auprès de ses fournisseurs pour espérer être livrée à temps et respecter les délais imposés par son client.

LA RÉPONSE POSSIBLE D'UNE PLATEFORME DE PRÊTS

La plateforme de prêts propose un délai maximum de 17 jours entre la première prise de contact et la mise à disposition des fonds. Le surcoût par rapport à un emprunt bancaire est de l'ordre de quelques milliers d'euros sur la durée du prêt (48 mois). Au-delà du fait que le prêt se fait sans avoir à donner de caution ni de garantie, le simple argument de la vitesse suffit à convaincre la PME. Le surcoût financier est négligeable par rapport aux enjeux du contrat.



POUR EN SAVOIR PLUS

www.lendix.com

et le débat continue sur Twitter @lendix
avec le hashtag #lendix

Suivez-nous également sur www.facebook.com/lendix