

[agefi.fr](https://www.agefi.fr)

Le prêt aux PME fait sa mue

Par Morgane Remy

9-12 minutes

Le prêt aux PME fait sa mue Et si le crowdlending n'était que la première étape d'une longue mue du crédit aux PME ? Une chose est sûre : si l'offre et la demande s'alignent aujourd'hui, favorisant un niveau d'innovation jamais atteint, les petites et moyennes entreprises ont encore des besoins non couverts. La désintermédiation n'a pas tout résolu, les placements privés proposent des montants moyens de 60 à 70 millions d'euros, les fonds de dettes privées financent au-dessus de 5 millions et, à l'autre bout du spectre, les plateformes de financement participatif peinent à dépasser les 500.000 euros. Si le trou dans la raquette du financement s'est réduit, il en reste un conséquent, allant de 500.000 euros à 5 millions d'euros ! Cette carence est le reflet d'un segment jusqu'alors jugé peu rentable par les acteurs déjà présents sur le marché. Mais le développement technologique est en train de changer la donne. Avec l'automatisation des tâches, les barrières à l'entrée sont en train de s'abaisser, les prix des prestations sur cette tranche deviennent acceptables et des start-up commencent à émerger avec un véritable conseil aux dirigeants de PME. De nouveaux acteurs font leurs preuves. Récemment, des plateformes comme Finple, FirmFunding ou encore Edulis

ont réussi leur premier deal.

Une éclosion de plates-formes

« Notre métier, *c'est d'accompagner les dirigeants de PME dans leurs levées de fonds propres, notamment pour le segment mal couvert des entreprises de 1 à 50 millions de chiffre d'affaires* », explique Jean-Rémy Cauquil, fondateur de la plate-forme Edulis Capital lancée le 4 juin dernier. Le site propose ainsi des *club deals* en *equity* ou obligations, de 0,5 à 2,5 millions d'euros, auprès d'une vingtaine d'investisseurs avertis ou professionnels par projet. « *Le cadre réglementaire évolue de manière positive, poursuit-il. Nous avons le statut de conseil en investissements participatifs (CIP) et le plafond d'intervention de 2,5 millions d'euros devrait bientôt doubler voire tripler, ce qui nous permettra de véritablement bien accompagner les besoins des PME dans leurs projets de développement.* » Cela répond à un besoin de financement important des PME. « *Il faut savoir convaincre les dirigeants de PME d'ouvrir leur capital à des actionnaires minoritaires pour soutenir leur croissance* », soutient Jean-Rémy Cauquil. Très souvent, au moment d'une acquisition, d'un grand investissement ou encore d'un développement à l'international, beaucoup de dirigeants d'entreprise peinent encore à ouvrir leur capital.

La plate-forme Finple, déjà présente sur l'*equity*, est partie de cette observation pour lancer une offre d'emprunt obligataire. Elle vient de réussir sa première opération de prêt pour le fabricant français de lunettes de soleil pour enfants Ki Et La. L'entreprise nantaise a ainsi pu se financer à hauteur de 700.000 euros. « *Nous finançons des besoins allant de 300.000 euros à 2,5 millions d'euros et nous nous adaptons à*

la maturité de l'entreprise pour lui proposer une solution de financement qui lui correspond : soit en capital, soit en emprunt, souligne le cofondateur Thomas Derosne. Nous pensons que l'emprunt obligataire répond à une problématique présente dans de nombreuses PME : financer leur développement sans perdre la main sur leur capital. »

Pour les entreprises, l'offre est souple car elle permet d'emprunter pour financer des besoins immatériels sur une durée allant de 12 à 60 mois. Pour les investisseurs, c'est l'opportunité d'avoir un rendement allant de 7 % à 10 %.

FirmFunding se positionne sur le même segment en tant qu'agent de paiement, avec des obligations de 4 à 5 ans et un coût de 5,5 % à 7,5 %. La plate-forme fonctionne comme une place de marché facilitant la mise en relation, et comme un agent de paiement sécurisant et facilitant les flux d'argent, au moment du remboursement à plusieurs investisseurs notamment. « *Nous mettons en relation les émetteurs et les conseils financiers, y compris les banques* », note la dirigeante Florence Vasilescu. A fin juin, 20 millions d'obligations avaient été émises via la plate-forme, qui tablait sur une quinzaine de millions d'euros de plus d'ici fin juillet.

Le démarrage se fait à vitesse grand V. Car, au-delà du besoin des PME, les assureurs ont des liquidités qu'ils cherchent à placer dans l'économie réelle. « *En se basant sur ce que l'on observe aux Etats-Unis, nous pensons que le secteur en est seulement au démarrage et va poursuivre son développement*, note Alexis Rostand, responsable du développement auprès des investisseurs institutionnels au sein d'Eiffel Investment Group. *Nous avons donc lancé dès 2016 le fonds Prêtons ensemble, suivi en 2018 de Prêtons*

ensemble 2, ce qui, avec les véhicules déjà existants, porte à 300 millions d'euros le montant de nos engagements sur cette stratégie. » Ces fonds sont investis sur les plateformes directement pour soutenir le développement de ce secteur. « Nous comptons notamment Aviva, AG2R La Mondiale, MGEN, Klésia ou la Maif pour investisseurs, ajoute Jean-Benoît Gambet, gérant chez Eiffel Investment Group. Ils sont intéressés par notre approche multistratégie et multiplate-forme : en deux ans, nous avons ainsi financé près de 15.000 TPE en France et en Europe ; nous visons une performance nette de 4 % à 5 %. »

L'intérêt des Banques et des assurances

Les assureurs misent aussi directement sur les plateformes. Ainsi, Lendix sollicite, certes, la foule mais, en volume, les investisseurs institutionnels représentent 70 % des montants prêtés. « *Capter une clientèle de particuliers est essentiel pour démocratiser le crédit mais coûte cher, note le fondateur Olivier Goy. Opter pour un modèle hybride permet de trouver un équilibre favorable à tous et permet d'atteindre un niveau suffisant pour être un interlocuteur efficace pour les entreprises. » Non seulement le *business model* des plateformes a besoin d'économies d'échelle mais le volume est un moyen de combler cette carence dans le financement. « *En ayant des poches plus profondes, grâce à des investisseurs de plus en plus gros, des family offices à Bpifrance en passant par Groupama et Matmut, nous pouvons même être un partenaire complémentaire des banques »*, ajoute-t-il. Arkéa a, par exemple, récemment sollicité la plate-forme pour répondre au besoin de son client Parot (290 millions de chiffre d'affaires dans la distribution*

automobile) : « *Nous avons mis en place un prêt relais flexible permettant à l'entreprise de se financer très rapidement sur notre plate-forme, tout en ayant la capacité de se refinancer à moindre coût auprès de sa banque dans le futur.* »

Les banques se positionnent à leur tour sérieusement. BNP Paribas AM a même lancé sa propre plate-forme de prêt au Royaume-Uni et vient de réaliser sa première transaction, un prêt amortissable non garanti de six ans. « *Nous allons rechercher des partenariats d'origination, dont certains avec des plates-formes déjà existantes, explique Stéphane Blanchoz, responsable de la solution alternative paneuropéenne de prêts aux PME. Nous contrôlons la manière dont est analysé le crédit, effectuons notre propre revue et apportons des financements pour les dossiers les plus crédibles.* » L'objectif est d'automatiser une partie de l'analyse, avec des outils de *scoring*, tout en maintenant une décision humaine *in fine*. « *Notre modèle est non seulement d'avoir un positionnement complémentaire au financement bancaire, mais également de permettre aux plates-formes existantes de proposer des financements plus conséquents, avec un délai de cinq semaines seulement entre la demande et l'octroi de crédit* », ajoute Stéphane Blanchoz. Si les premiers succès se confirment, la branche AM de la banque franchira la Manche et le développera en Europe continentale.

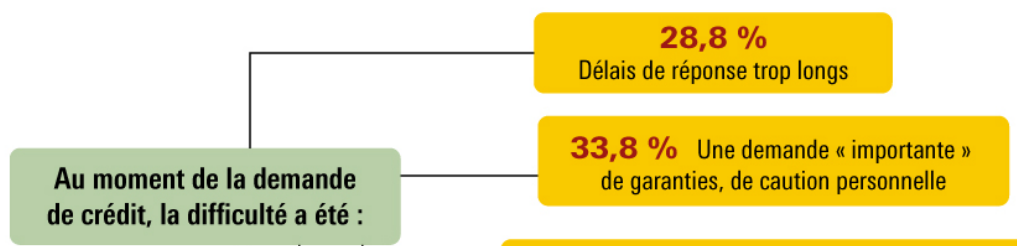
Pour les dirigeants, les solutions se multiplient donc pour trouver le financement parfaitement adapté. Mieux encore, au fur et à mesure que les années passent, les banques vont améliorer l'intelligence artificielle de l'analyse de crédit : de

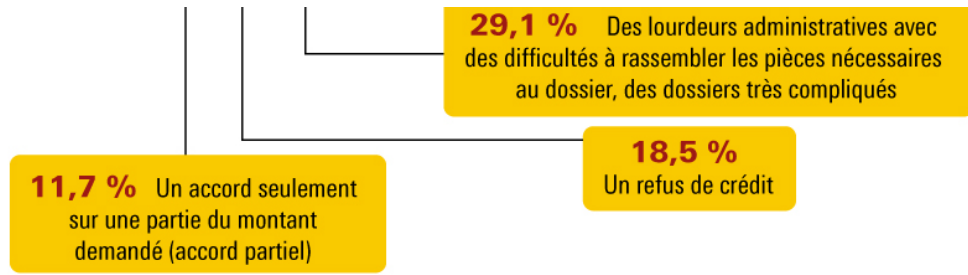
quoi répondre plus rapidement et sur des dossiers aujourd'hui insuffisamment rentables tandis que les plateformes constitueront un *track record* permettant de baisser le niveau d'incertitude et de fait les taux.

Cependant, un frein est encore bien enclenché : l'accès à l'information dans un monde du financement des PME éclaté, complexe et en constante évolution. « *C'est pour cela que nous pensons que si les algorithmes permettent d'être plus efficace et réactif, il faut rétablir une présence de terrain,* annonce Fabrice Pesin, ancien médiateur du crédit recruté chez Cafpi. *Spécialisé dans le courtage immobilier, nous nous lançons dans le courtage des prêts aux PME pour permettre aux dirigeants d'être accompagnés et de trouver la meilleure solution pour leur projet.* » Le groupe est en train de recruter des conseillers partout en France pour rétablir un lien de proximité au moment où les conseillers bancaires ont tendance à disparaître pour les petits comptes dans un contexte de fermeture d'agences. « *Nous nous construisons avec tous les acteurs du financement, les banques comme les fonds de dettes et les plateformes de crowdlending,* précise Fabrice Pesin. *Nous aidons les entreprises à optimiser leur financement et faisons gagner du temps aux financeurs en préparant minutieusement les dossiers.* » D'autres courtiers, comme Meilleurstaux, suivent la même stratégie. Un nouveau métier est en train de se créer.

UN BESOIN DE SIMPLICITÉ

56 % des TPE rencontrent au moins une difficulté pour demander un crédit





SOURCE = MÉDIATION DU CRÉDIT AUX ENTREPRISES ET DELOITTE - IN EXTENSO - 2017