



La Finance au coeur de la nouvelle économie

**FINANCEMENTS
INNOVANTS POUR
LES PME / PMI :
MODE D'EMPLOI**

**EXEMPLES D'OUTILS FINANCIERS
et D'INGENIERIES INNOVANTS
au sein de FINANCE INNOVATION**





Albert Ollivier
Vice-Président
de FINANCE INNOVATION

L'édito

FINANCE INNOVATION est un pôle de compétitivité mondial dédié aux services financiers au sens large. Il inclut la banque, l'assurance, la gestion d'actifs, l'immobilier, l'économie sociale et solidaire et les métiers du chiffre et du conseil, compte 300 membres et suit trois axes stratégiques : développer une « usine à projets » innovants, diffuser l'innovation financière, et identifier de nouveaux relais de croissance économique.

La diversification de l'offre de financement aux PME-PMI en est un. Le crédit bancaire et le capital investissement en assurent l'essentiel avec l'appui précieux de Bpifrance, mais de nouveaux acteurs offrant des solutions complémentaires ou alternatives s'y ajoutent. En collaboration avec la Direccte Ile-de-France, la Région Pays de la Loire, et le Comité Mécanique d'Ile-de-France, FINANCE INNOVATION en présente ici des exemples.

Ces solutions contribuent à la numérisation de la finance, au renforcement de l'investissement de l'épargne dans les entreprises et à l'extension aux PME-PMI de modes de financement généralement réservés à de grandes entreprises, modestement parce qu'encore embryonnaires et peu connues, mais utilement parce qu'elles explorent de nouvelles pistes.

Cette présentation donne un aperçu des services qu'elles proposent aux PME-PMI sans prétendre à l'exhaustivité, ni les dispenser de s'assurer de leur adéquation à leurs besoins, de leur fiabilité et de leur viabilité, qui n'ont pour certaines pas encore été soumises à l'épreuve du temps mais dont l'intérêt est d'être innovantes.

Sommaire

P. 06	1 - PRÉSENTATION GÉNÉRALE
--------------	----------------------------------

P. 08	2 - SE FINANCER PAR LES FONDS PROPRES OU QUASI FONDS PROPRES
--------------	---

P. 09	2.1 - Ouvrir son capital : le financement par le capital investissement (Private Equity) : définition.
--------------	---

P. 10	Les solutions innovantes : le financement participatif en capital (Equity crowdfunding), 3 exemples : LETITSEED / SMARTANGELS / SOWEFUND.
-------	---

P. 16	Une place de marché alternative : ALTERNATIVA.
-------	--

P. 18	2.2 - Les financements mezzanine ou quasi-fonds propres : définition.
--------------	--

P. 20	Illustration par une solution innovante : le prêt obligataire à terme (venture loan) de GENERIS CAPITAL.
-------	--

P. 22	3 - SE FINANCER PAR LA DETTE
--------------	-------------------------------------

P. 23	3.1 - Le financement bancaire par le prêt moyen terme ou le crédit-bail : définition.
--------------	--

P. 24	Les solutions innovantes : le développement du financement participatif en prêt (crowdlending) en quatre exemples : CRÉDIT.FR / FINSQUARE / PREXEM / UNILEND.
-------	---

P. 33	3.2 - Le financement de la trésorerie par la mobilisation des créances commerciales : définition.
--------------	--

P. 34	Les solutions innovantes : les nouvelles plates-formes en ligne de financement de créances commerciales : CREANCIO / FINEXKAP.
-------	--

P. 38	3.3 - Solutions nouvelles portant sur le crédit inter-entreprises : définition.
--------------	--

P. 40	L'affacturage inversé (reverse factoring) : KYRIBA / REVERSE PME.
-------	---

P. 45	Le troc multilatéral : FRANCE BARTER.
-------	---------------------------------------

P. 48	4 - OPTIMISER ET SECURISER SON FINANCEMENT
P. 49	4.1 - Les stocks pour mieux se financer et les procédés innovants pour en optimiser l'usage.
P. 50	ATLANTIQ : l'achat externalisé des stocks / matières premières.
P. 52	EUROGAGE : de nouveaux process pour se financer grâce aux stocks : l'évaluation pour se pré-garantir / la fiducie de stocks.
P. 54	4.2 - Les garanties additionnelles et l'optimisation de la gestion et de l'assurance du poste clients.
P. 56	Le cautionnement inter-entreprises : l'initiative SOLIDEA.
P. 58	L'innovation dans le domaine de la gestion et l'assurance du poste clients, deux exemples : CREDIT POWER d'ATRADIUS / ASTON I TRADE.
P. 62	4.3 - Le pilotage de la performance et de la trésorerie : enjeu.
P. 64	Les nouveaux outils de pilotage de la trésorerie à destination des PME, trois exemples : BOX AUTOMATION SOLUTIONS / TAIGA / TSAR.
P. 70	Un service en ligne d'anticipation et de renforcement de la notation bancaire : NOTA PME.

P.72	5 - FINANCER L'INDUSTRIE (FOCUS) : DES MODES ALTERNATIFS DE FINANCEMENT DÉDIÉS
P. 74	CHETWODE : la cession bail (sale and leaseback) dédiée à l'outil de production.
P. 76	Les nouveaux produits de l'UIMM.

1

Présentation Générale

L'industrie financière a abordé un tournant décisif au sujet du financement des entreprises : le financement alternatif et la désintermédiation ont le vent en poupe.

Les TPE / PME dépendent encore aujourd'hui à 90 % du crédit bancaire et seront plus impactées par les règles prudentielles en vigueur. La diversification des ressources reste donc un enjeu majeur pour elles, et les solutions de financement qui leur sont dédiées émergent : financement participatif, nouveaux financements des créances commerciales, produits dédiés pour optimiser et sécuriser le besoin en fond de roulement... prennent peu à peu leur place.

FINANCE INNOVATION contribue à la diffusion et à l'accessibilité des nouveaux modes de financement en les publiant dans ce livret de façon synthétique, pédagogique et opérationnelle.

Le pôle aborde cette problématique avec une double approche, par là même plutôt spécifique dans le paysage :

- Il labellise un grand nombre de projets parmi ces solutions dès lors qu'elles comportent un aspect suffisamment disruptif au regard de l'existant, contribuant à leur donner de la visibilité et de la reconnaissance sur la place.
- Il mène des actions de proximité sur les territoires en interfaçant son écosystème financier avec des entreprises, des pôles et des collectivités.

A l'épreuve des faits, la situation globale apparaît contrastée, à travers la cohabitation d'entreprises en très bonne santé ayant un accès aisé à tous types de financements et d'entreprises très éprouvées par la (les) crise (s), qui font face à une sélectivité accrue des financeurs en termes d'analyse de risque crédit.

Les TPE / PME industrielles (manufacturières) sont aujourd'hui les cibles prioritaires de nos actions : la Direccte Ile-de-France, la Région Pays de la Loire et le Comité Mécanique Ile-de-France en sont les partenaires.

Compte tenu des crises et cycles dans l'industrie, les PMI sont souvent associées à une perception

assez négative de leurs marchés et à une prise de risque révélée par des bilans et résultats parfois dégradés. Le sujet du financement des PME industrielles demande donc à être investigué à l'aune d'approches approfondies : le financement de l'outil de production, le refinancement de certains actifs, les créances en germe, le financement des fournisseurs, le financement et la gestion des stocks, la génération et le déploiement de nouvelles garanties, le rôle des fédérations professionnelles...

La sauvegarde de l'industrie est également devenue une priorité de nombreuses collectivités territoriales, qui mettent en place des stratégies de filières offensives (innovation, nouveaux marchés) et défensives (amélioration de la performance, accompagnement des mutations).

Notre action « Finance et Industries » vise ainsi prioritairement ce tissu industriel, en cartographiant ces financements alternatifs et en s'appuyant sur des nouvelles ingénieries permettant de réduire ou d'accompagner le risque.

Les FINTECHS auront de plus en plus un rôle à jouer dans le déploiement de ces ingénieries renouvelées et alternatives, dans un partenariat fort avec le secteur financier traditionnel, banques ou assurances.

Il va de soi que cette première synthèse donne un éclairage de l'existant, décryptant pour les non-initiés les modes opérationnels d'utilisation de ces outils. Elle sera complétée de versions futures qui élargiront le panorama et d'illustrations concrètes de projets financés, car l'exemple est une excellente pédagogie en ce domaine. Je tiens à remercier Hélène FOREST, qui a réalisé cet ouvrage à l'aune de l'analyse menée auprès et avec les entreprises industrielles accompagnées depuis deux ans, avec l'appui de nos membres.

Joëlle DURIEUX
Directrice Générale de FINANCE INNOVATION





Se financer par les fonds propres ou quasi fonds propres

2.1 En ouvrant son capital : le financement par le capital investissement (Private Equity)



Définition

Le financement par l'ouverture de capital à des fonds d'investissement :

Côté investisseurs : le métier du capital-investissement consiste à prendre des participations majoritaires ou minoritaires dans le capital de petites et moyennes entreprises généralement non cotées. Cette prise de participation permet de financer leur démarrage, leur croissance, leur transmission, parfois leur redressement et leur survie. Le métier s'exerce sur quatre segments : le capital-innovation, le capital développement, le capital-transmission / LBO¹ et le capital-retournement.

Côté entreprise : une augmentation de capital est une opération visant à renforcer le capital social d'une entreprise. C'est une source de financement qui permet de développer et de financer de nouveaux projets. Les fonds propres n'ont pas vocation à être remboursés au contraire d'un emprunt bancaire. En revanche, cela donne droit aux investisseurs y participant à un droit de vote et à un droit aux dividendes.

Comment se repérer dans les fonds ? Comment s'orienter ?

Des annuaires pour une première approche :

- AFIC : association française des investisseurs pour la croissance.
- UNICER : le capital risque en région.
- Bpifrance.



Les solutions innovantes : le financement participatif en capital (Equity crowdfunding)

Définition :

Le financement participatif (crowdfunding) se définit comme le financement par la foule. Les plates-formes de crowdfunding constituent une autre façon pour les entreprises ou les particuliers de récolter des fonds pour leurs projets. Dans la plupart des cas, c'est l'association d'un grand nombre de personnes investissant un petit montant qui permet aux porteurs de projets de trouver les fonds demandés. Ce mode de financement est également un moyen de fédérer le plus grand nombre de personnes autour de son projet.

Le financement participatif en capital permet d'investir dans des entreprises en échange d'actions de celles-ci. Ci-dessous le descriptif de quatre plates-formes de ce type, au sein d'un paysage qui en compte désormais une quinzaine. S'ajoute très souvent à ce financement par la foule du financement en provenance d'investisseurs professionnels (Business Angels²). Deux grands modes d'investissement au sein de l'entreprise sont déployés par ces plates-formes : soit via la création d'une holding représentant l'ensemble des investisseurs, soit en direct dans le pacte d'actionnaire constitué.



2.1

Le financement par le capital investissement (Private Equity)

Les solutions innovantes : le financement participatif en capital (Equity crowdfunding)



Qui ?

Sowefund

- Plate-forme de crowdfunding / Equity.



De quoi s'agit-il ?

- Lever des fonds auprès de particuliers qui investissent en échange d'actions : pour un investissement de 100 € minimum, l'investisseur reçoit en contrepartie des parts du capital de l'entreprise.
- Sowefund est une plateforme de co-investissement: elle intervient conjointement avec des réseaux de Business Angels.
- Sowefund est investisseur associé de France Angels, la fédération des réseaux de Business Angels en France.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

Toutes les start-ups proposées sur la plateforme ont la particularité d'être cofinancées par des partenaires d'investissement (réseaux BA, fonds d'amorçage...) : intérêt pour boucler-compléter un premier tour de table, en accompagnement et en complément d'une approche classique des investisseurs de l'amorçage. Le financement par les BA / fonds est une démarche préalable ou conjointe à la campagne de crowdfunding et peut être accompagné par la plate-forme.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

Pour les entreprises constituées sous la forme d'une SAS ou d'une SA :

- dont l'activité intègre une innovation dont la faisabilité technologique est démontrée, ou des projets en phase d'amorçage ou éligibles au capital risque.
- Dirigées par une personne, ou de préférence plusieurs, dotée(s) d'une volonté entrepreneuriale.
- Dont les besoins de financement sont supérieurs à 100 K€ et dont la levée de fonds par l'intermédiaire du site internet n'excède pas 1 million d'euros sur 12 mois glissants à compter de la date de la dernière émission d'instruments financiers réalisée par internet.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Les investisseurs investissent dans les mêmes conditions et au même moment par l'intermédiaire d'une holding ou directement dans le capital de l'entreprise. Dans le cadre d'investissements en direct, Sowefund fixe des tickets minimums variant selon les projets. Autre option, Sowefund crée une holding qui prend des parts au capital, ce qui évite la gestion d'une pluralité d'investisseurs, et la gestion des sorties plurielles.
- Les entreprises téléchargent leur Business Plan en ligne. Aucune information n'est envoyée ou partagée avec des tiers autres que les partenaires investisseurs sans autorisation préalable. Une fois le dossier soumis et sélectionné par les analystes, l'entreprise est accompagnée dans le processus de levée sur la plateforme.
- Temps de l'investissement : 5 à 8 ans.
- Délai global moyen entre une soumission de dossier et la levée des fonds : 3 mois.



Tickets de financement et coût ?

- Montants recherchés et levés sur la plate-forme : 100 à 500 K€.
- Sowefund se rémunère via deux commissions : une commission entrepreneur de 5 à 8 % sur la levée de fonds réalisée par l'entrepreneur et une commission investisseur (19,5 % de la plus-value au moment de la sortie).

2.1

Le financement par le capital investissement (Private Equity)

Les solutions innovantes : le financement participatif en capital (Equity crowdfunding)



SMARTANGELS



Qui ?

SmartAngels

- Plate-forme de financement participatif (Equity).



De quoi s'agit-il ?

- Lever des fonds auprès d'un groupe de particuliers et investisseurs qui investissent en échange d'actions. Solution pour renforcer les fonds propres de l'entreprise par ouverture de capital.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- SmartAngels permet à des jeunes sociétés innovantes, start-ups et PME de croissance, de financer leur développement auprès d'investisseurs particuliers, professionnels et institutionnels (fonds d'investissement, réseaux de Business Angels, corporate ventures³). L'intérêt est d'entrer en relation avec des typologies variées d'investisseurs.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Des start-up et PME de croissance proposant un produit ou service innovant.
- La société doit être créée et structurée en SA ou en SAS. Elle doit avoir fait la preuve de son concept depuis plusieurs mois voire années d'activité, connaître une croissance significative et générer du CA (ou disposer d'indicateurs témoignant d'une réelle traction opérationnelle).



Comment (procédure) ? Délais ?

- La candidature se fait en ligne sur la plateforme et est étudiée dans un délai de 2 semaines.
- Rencontre entre les entrepreneurs et les analystes de SmartAngels.
- Etude du dossier en comité de sélection.
- Constitution du dossier d'investissement et mise en ligne.
- La campagne sur la plate-forme se fait ensuite en deux phases : la pré-collecte, de quelques jours à trois mois, qui permet de tester l'intérêt des investisseurs et de structurer l'opération, puis la collecte, deux mois maximum, finalisation des investissements.
- L'investissement se fait en direct, sans véhicule financier, et sans frais de gestion ni de commission sur la plus-value à la sortie. Les investisseurs sont rassemblés dans un mini-pacte d'actionnaires.
- Temps de l'investissement (entrée-sortie du capital) : 5 à 10 ans.



Tickets de financement et coût ?

- Les sociétés se financent pour des montants allant de 100 K€ à 1 M€, pour une moyenne avoisinant les 300 K€. Le ticket moyen par investisseur est d'environ 5 K€.
- SmartAngels se rémunère via des frais fixes (490 € pour le référencement et 2 500 € pour la constitution du dossier en collecte et la clôture de l'opération) et une commission au succès, allant de 1 % à 5,8 % des fonds levés.

2.1

Le financement par le capital investissement (Private Equity)

Les solutions innovantes : le financement participatif en capital (Equity crowdfunding)



Qui ?

Letitseed

- Plate-forme de crowdfunding (Equity).



De quoi s'agit-il ?

- Lever des fonds en échange d'actions.



Pour quoi (cela finance quoi et dans quelle situation / intérêt pour l'entreprise par rapport aux solutions existantes) ?

- Du capital développement, l'amorçage étant exclu (entreprise ne réalisant pas encore de chiffre d'affaires).
- L'agrément octroyé à la plate-forme (PSI) permet à une PME de lever plus d'un million d'euros sur la plate-forme et de collecter auprès d'investisseurs européens.
- Cet agrément autorise par ailleurs la collecte des fonds dès le départ du projet, ce qui sécurise les campagnes de crowdfunding (il n'est pas nécessaire d'attendre la fin de la campagne pour collecter les fonds, les risques de désistements sont donc limités).



Pour qui (cible privilégiée, taille activité...) ?

- Uniquement des PME innovantes, de toute taille.
- Réalisant du chiffre d'affaires et ayant besoin d'accélérer leur plan de développement.
- Les start-up en amorçage sont exclues.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Informations déposées en première ligne sur la plate-forme : business model de la société, la liasse fiscale et le Kbis.
- Validation de l'honorabilité et de la compétence des porteurs de projets.
- Examen de la viabilité du business plan et de la crédibilité du business model de l'entreprise.
- Une levée de fonds dure en général 3 mois. La durée globale à partir du dépôt du projet jusqu'à l'allocation des fonds sur le comptes d'augmentation de capital est entre 4 à 6 mois.
- L'investissement se fait via une holding.



Tickets de financement et coût ?

- La plate-forme facture 7 % de la levée de fonds à la PME. Les tickets vont de 500 K€ à plusieurs millions d'euros.

2.1

Le financement par le capital investissement (Private Equity)

Une place de marché alternative : ALTERNATIVA



Qui ?

Alternativa

- Marché boursier dédié aux PME - plate-forme de crowdfunding boursier.



De quoi s'agit-il ?

- Bourse spécifiquement dédiée aux PME : Alternativa met en relation directement les sociétés et les investisseurs, sans intermédiaires. Financement en capital.
- Plateforme pluri-investisseurs qui permet aux entreprises de se financer par des augmentations de capital classiques, au fil de l'eau.
- Outil de sortie pour les Business Angels, crowdfunders, et fonds d'amorçage.



Pour quoi (cela finance quoi et dans quelle situation / intérêt pour l'entreprise par rapport aux solutions existantes) ?

- Coter sa société dans un cadre adapté aux PME (obligations d'informations allégées).
- Augmenter ses fonds propres rapidement (2 mois).
- Accompagner et financer son développement dans le temps (augmentation de capital au fil de l'eau).
- Garder son indépendance (investisseurs minoritaires).
- Offrir un cadre de liquidité à ses actionnaires (Marché Secondaire).
- Dimension Européenne (statut PSI).



Pour qui (cible privilégiée/conditions d'entrée) ?

- Entreprises ayant dépassé la phase d'amorçage (pour permettre une valorisation par un expert).
- Sociétés anonymes (SA exclusivement).
- Ayant un CA compris entre 500 K€ et 50 M€.
- Ayant des besoins en financement compris entre 0.5 M€ et 5 M€ (par période glissante de 12 mois).



Comment (procédure) ? Délais ?

- Alternativa admet des sociétés sur sa cote après constitution d'un dossier qui comprend : une convention d'adhésion, les comptes annuels historiques, un plan d'affaires, un rapport d'évaluation indépendante, une note d'opération.
- Délai de la procédure de 8 à 12 semaines, jusqu'à réception des fonds sur compte d'augmentation de capital.



Tickets de financement et coût ?

- Rémunération : frais d'admission à partir de 20 K€.
- Rémunération sur fonds levés décroissante, de 10 % à 5 %.
- Abonnement : 750 € / mois. Frais d'expertise de 7 à 15 K€.
- Pas d'autres coûts.



18

2.2 Les financements mezzanine ou quasi-fonds propres



Définition

Les financements mezzanine font partie des nouveautés dans l'offre de financement pour les PME. Comme leur nom l'indique, ils se situent « entre deux » : entre les crédits et les capitaux propres, pas encore capitaux propres et déjà plus tout à fait crédits classiques. Ils permettent d'augmenter ses fonds propres sans être « dilué ». Dans l'absolu, le financement mezzanine doit pouvoir être « patient », c'est-à-dire, d'une façon ou d'une autre, être remboursé, en partie ou en totalité, à un rang moindre que l'endettement bancaire classique.

Le financement obligataire (obligation convertible ou OBSA⁴) est ainsi un produit hybride oscillant entre les fonds propres et la dette. Il s'agit d'un produit financier pouvant se transformer en capital ou rester simple dette, très aménagée néanmoins, par rapport à un endettement classique. Les grandes entreprises se tournent facilement vers le financement obligataire pour diversifier leurs financements, mais ce mode de financement reste encore peu accessible aux entreprises de petite taille. Seules les sociétés anonymes ont la capacité d'émettre des obligations destinées à une offre au public et à l'admission aux négociations d'un marché réglementé. Les SAS et les SARL peuvent émettre des obligations, mais pas les offrir au public.

Deux initiatives ont marqué une étape dans la désintermédiation et le financement obligataire :

- *la création des deux fonds de prêts obligataires Novo (pour « nouvelle obligation »).*
- *L'émission obligataire cotée (IBO⁵) née en juillet 2012 (Enternext) : autrefois réservée aux grandes capitalisations boursières, cette nouvelle offre obligataire permet de solliciter des investisseurs particuliers en leur permettant d'investir dans des projets de développement d'entreprises de taille moyenne. Des solutions spécifiquement dédiées à l'émission obligataire des PME émergent sur le marché, qu'elles soient sous la forme de nouvelles plates-formes de financement participatif ou sous la forme de fonds d'investissement dédiés.*

Le prêt participatif est une autre forme de financement mezzanine. Il est le plus souvent utilisé à taux fixe, sans rémunération complémentaire, ce que la loi a autorisé. La principale caractéristique, en ce cas, est d'être une « création de dernier rang ». En outre, la loi dit qu'il fait partie des « capitaux propres », ce qui est un paradoxe puisqu'il est échelonné comme une dette. Seul outil financier échappant au monopole bancaire régit par la loi de 1973, il se lit dans un bilan en quasi-fonds propres, ce qui libère de la possibilité pour le dirigeant en dette. Pour citer quelques initiatives, les prêts participatifs issus (en partie) des fonds UIMM⁶ sont distribués dans les Régions via CMGM⁷ (en Ile-de-France), FINORPA (Nord-Pas-de-Calais), SOMUDIMEC (Rhône-Alpes).

Un exemple de ces nouveaux prêts issus d'une fédération professionnelle se trouve dans la partie de ce recueil dédiée à l'industrie (cf p 76).



**Illustration par une solution innovante :
le prêt obligataire à terme de GENERIS CAPITAL**

2.2

Les financements mezzanine ou quasi-fonds propres

Illustration par une solution innovante : le prêt obligataire à terme (venture loan)



**Generis Capital
Partners**



Qui ?

Generis Capital

- Venture Loan.



De quoi s'agit-il ?

- Un investissement en venture loan est un prêt à terme sous forme d'obligations, remboursé chaque mois avec un taux d'intérêt annuel entre 10 % et 15 %, assorti d'options sur 10 % à 20 % du montant du prêt qui donnent accès au capital de la PME.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Une alternative au financement classique et notamment pour les PME qui ont déjà fait appel à des fonds de capital risque et/ou qui ne répondent pas aux critères de financement des banques compte tenu de leur trop jeune âge ou de leur secteur d'activité lié à la technologie.
- Une solution anti-dilutive pour la PME et pour l'actionnaire fondateur (entrepreneur) et / ou l'actionnaire financier (capital risque) ou familial.
- Une solution qui donne plus de temps à la PME pour réaliser un objectif spécifique, tel que le lancement ou l'acquisition d'un nouveau produit ou service, ou pour mieux préparer une introduction en bourse ou une cession industrielle.



Pour qui (cible privilégiée/conditions d'entrée) ?

- Sociétés technologiques et jeunes PME qui œuvrent dans le secteur des nouvelles technologies.
- Sociétés qui ne peuvent généralement pas accéder à des financements bancaires classiques du fait de l'absence d'actifs tangibles.
- Sociétés idéalement déjà accompagnées par le capital investissement.



Comment (procédure) ? Délais ?

- La procédure d'investissement est similaire à celle du capital risque : due diligences internes (analyse du business plan et de la capacité de financement, rencontre avec les dirigeants, analyse stratégique, analyse de marché) et due diligences externes (financières et juridiques).
- La procédure d'investissement est néanmoins plus courte, de l'ordre d'un mois et demi.



Tickets de financement et coût ?

- Ticket : de 1 M€ à 3 M€.
- Coût : taux d'intérêt annuel entre 10% et 15%, assorti d'options sur 10 % à 20 % du montant du prêt qui donnent accès au capital de la PME.

3

Se financer par la dette

3.1 Le financement bancaire par le prêt moyen terme ou le crédit-bail



Définition

Les banques peuvent accorder aux entreprises des prêts à court moyen ou long terme dont l'appellation est PBE (Prêts bancaires aux entreprises).

- *Long terme : durée supérieure à 7 ans (crédits immobiliers).*
- *Moyen terme : de 2 à 7 ans : généralement 70 % maximum du montant HT de l'investissement et du besoin en fonds de roulement éventuellement complémentaire. De facto l'apport personnel est de 30%.*

Les crédits bancaires à moyen et long terme prennent essentiellement deux formes :

- *L'emprunt bancaire.*
- *Le crédit-bail .*

Un crédit-bail est une opération réunissant deux conditions majeures :

- *Une location, par le crédit-preneur, de biens mobiliers ou immobiliers à un organisme de crédit-bail (crédit-bailleur)*
- *La possibilité, pour le crédit-preneur, d'acquérir tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu qui tient compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers. Les loyers versés par l'entreprise sont par ailleurs des charges d'exploitation déductibles de l'impôt sur les bénéfices.*

Pour le crédit à court terme, il s'agit d'un crédit dont la durée n'excède pas 2 ans.

Le financement participatif en prêts (crowdfunding), solution innovante de financement, est une forme de prêt financé par les particuliers en échange de bénéfices futurs. Aujourd'hui en France, il existe une vingtaine de plates-formes de prêts. Quatre exemples sont proposés ci-après.



**Les solutions innovantes : le développement du financement participatif en prêt (crowdfunding), quatre exemples :
CREDIT.FR / FINSQUARE / PREXEM / UNILEND**

3.1

Le financement bancaire par le prêt moyen terme ou le crédit-ball

Les solutions innovantes : le développement du financement participatif en prêt (crowdlending)



Qui ?

Credit.fr

- Plate-forme de crowdfunding en prêts.



De quoi s'agit-il ?

- Financement participatif sous forme de prêt à destination des entreprises.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Tous projets de financement matériel : informatique, outillage, véhicule, travaux, acquisition ou rachat de fonds de commerce et immatériel : franchise, droit d'entrée, recherche & développement, site internet...
Le prêt est affecté à un investissement (immatériel et/ou matériel).
- Pas de garantie ou caution personnelle.
- Assurance décès invalidité offerte.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Des sociétés commerciales et entreprises individuelles, de plus de 4 ans.
- Exclusion : entreprises en procédure collective, fonds propres négatifs, auto-entrepreneurs.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Eligibilité immédiate sur le site internet avec numéro Siren puis étude détaillée du projet : 48 h pour une réponse définitive du dossier (documents à fournir : dernière liasse fiscale, devis ou facture pro-forma, pièce d'identité, quittance EDF).
- Accompagnement du dirigeant à la présentation du projet sur le site.
- La campagne de collecte dure 30 jours.
- Une fois le montant collecté, les fonds sont virés. En cas d'échec de la collecte, le financement est caduc. Signature d'une offre de prêt avant la mise en ligne.
- Remboursement mensuel de l'emprunt.
- Pas d'indemnité de remboursement anticipé.



Tickets de financement et coût ?

- De 20 K€ à 200 K€ - Prêt Moyen 45 K€.
- Prêts entre 3 et 5 ans.
- Taux à partir de 3,40 % par an (taux moyen 5,90 %).
- Frais pour l'emprunteur : 3 % HT du montant emprunté + 1 % annuel sur le capital restant dû.

3.1

Le financement bancaire par le prêt moyen terme ou le crédit-bail

Les solutions innovantes : le développement du financement participatif en prêt (crowdfunding)



Qui ?

Finsquare

- Plate-forme de crowdfunding de prêts aux entreprises.



De quoi s'agit-il ?

- Finsquare est une plateforme de financement participatif en prêts court terme (de 3 à 24 mois) aux entreprises.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Tout type de financement matériel, immatériel et achat de stocks.
- Réponse alternative pour les TPE / PME permettant de financer du court terme et de l'immatériel (prêts de 3 à 24 mois).
- Prêt sans apport de l'entreprise ni caution.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- PME de plus de deux ans d'activité et ayant 80 K€ de chiffre d'affaires minimum.
- Dernier résultat net positif.



Comment (procédure) ? Délais ?

- La PME transmet son dossier de financement complet (Kbis, relevés bancaires, dernières liasses fiscales...) sur le site internet.
- Dossier étudié par un analyste crédit puis validé sous 48H maximum.
- Finsquare propose alors le projet de l'entreprise à sa communauté de prêteurs.
- Le financement est réalisé sous 2 semaines en moyenne.
- L'entreprise rembourse tous les mois des mensualités (capital + intérêts) comme pour un crédit professionnel classique. Finsquare se charge de redistribuer ce qui est dû aux prêteurs.



Tickets de financement et coût ?

- Taux moyen de 8 %.
- Les entreprises peuvent emprunter de 3 K€ à 50 K€ sur 24 mois.
- Finsquare prélève des frais de dossier correspondant à 4 % en moyenne du montant financé. La PME ne paie que si le financement est accordé.

3.1

Le financement bancaire par le prêt moyen terme ou le crédit-bail

Les solutions innovantes : le développement du financement participatif en prêt (crowdlending)



P R E X E M

Ensemble, réinventons le financement



Qui ?

Prexem

- Plate-forme de crowdfunding en prêts.



De quoi s'agit-il ?

- Financement participatif sous la forme de prêts, financés par les particuliers.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Financement de projets de développement (croissance, acquisitions, lancement de nouveaux produits, expansion géographique, développement commercial, etc.).
- Financement de l'immatériel : projet de développement défini.
- Pas de garantie, ni nantissement d'actifs, ni caution personnelle demandée.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- TPE / PME françaises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 150 K€. et au minimum une année d'ancienneté.
- Pas de capitaux propres négatifs, pas de résultat d'exploitation négatif.



Comment (procédure) ? Délais ?

- L'entreprise soumet son projet de financement sur le site internet (N° siren, le montant et la durée du prêt) : réponse d'éligibilité sous 48 h.
- Examen de recevabilité (liasse, historique et prévisionnel) dans un second temps.
- Les dossiers retenus sont présentés à la communauté de prêteurs sur la plateforme pendant 30 jours. Dès que le projet est intégralement financé, les fonds sont transférés sur le compte de l'entreprise. C'est 100 % de ce qui est demandé par le dirigeant ou rien (pas de financement partiel).



Tickets de financement et coût ?

- Les montants empruntés varient de 10 K€ jusqu'à 500 K€.
- Durée de 1 an à 5 ans.
- Taux entre 6 et 10 % selon l'analyse de risque.
- Prexem prélève une commission de 3 % HT du montant emprunté et 1 % du capital restant dû.
- Dans le cadre du fonds de protection Prexem, 0,5 % du montant emprunté (prélèvement supplémentaire) sera transféré sur un compte séquestre qui appartient collectivement aux prêteurs pour protéger leur épargne.

3.1

Le financement bancaire par le prêt moyen terme ou le crédit-bail

Les solutions innovantes : le développement du financement participatif en prêt (crowdfunding)



Qui ?

Unilend

- Crowdfunding / Prêts aux entreprises.



De quoi s'agit-il ?

- Plate-forme de finance participative permettant de prêter en direct aux PME contre rémunération. Les prêteurs choisissent les projets auxquels ils souhaitent prêter, le montant et le taux d'intérêt.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Offrir une alternative ou une complémentarité au crédit bancaire CT ou MT : prêt sans garantie ni caution du dirigeant.
- Donner de la visibilité aux entreprises par la mise en ligne de leur projet.
- Pas de pénalité en cas de remboursement anticipé du prêt sur la totalité du capital restant dû.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- PME « in bonis » ayant déposé au moins 3 exercices comptables.
- Une analyse de risque classique permet de s'assurer que les fondamentaux de l'entreprise sont sains (fonds propres positifs, REX en progression, ratio EBE / endettement net conforme à la moyenne du secteur d'activité). La CAF doit permettre d'amortir la dette.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Demande d'éligibilité en ligne puis dépôt du projet (corpus documentaire simplifié).
- Analyse du projet par l'équipe d'analystes et si acceptation, présentation sur le site. Les prêteurs apportent chacun un montant assorti d'un taux d'intérêt pendant la période de souscription (de 5 à 30 jours max.). Temps moyen pour obtenir son prêt 15 jours. Si le montant sollicité est atteint, le taux moyen pondéré le moins cher est présenté au chef d'entreprise qui accepte (sans obligation). Dans ce cas, les fonds sont versés sur son compte bancaire et les mensualités prélevées par Unilend sont redistribuées aux prêteurs tous les mois.



Tickets de financement et coût ?

- Prêts sans différé.
- Taux moyen de 8,96 % constaté.
- Rémunération d'Unilend : commission de 4 % HT du montant du prêt sollicité déduite du versement des fonds et commission de gestion de 1 % du montant emprunté lissée et s'ajoutant à chaque mensualité.
- Financement de l'exploitation (BFR généré par un projet de développement, immatériel, post-financement) ou financement de matériels.
- Durée des prêts : de trois mois à trois ans pour l'exploitation (tickets jusqu'à 250 K€) et de trois à cinq ans pour des investissements en matériels (tickets jusqu'à 1 M€).
- Unilend se rémunère uniquement en cas de succès de la campagne si le chef d'entreprise accepte les conditions.



32

3.2 Le financement de la trésorerie par la mobilisation des créances commerciales



Définition

Les besoins de trésorerie peuvent être financés par des crédits de trésorerie ou par la mobilisation de créances commerciales. Les crédits de trésorerie sont accordés par une banque et peuvent prendre la forme de facilités de caisse, de découverts, de crédits de campagne.

La mobilisation de créances commerciales consiste à rendre liquide une créance client qui doit être payée dans un laps de temps déterminé. Les créances commerciales peuvent être mobilisées par l'escompte, la cession de créances Daily, l'affacturage (factoring).

L'affacturage recouvre trois prestations qui peuvent être toutes souscrites ou non par l'entreprise :

- *La gestion et le recouvrement des créances clients (l'affactureur gère pour le compte de son client l'enregistrement des factures, la relance des débiteurs en cas de retard de paiement, les encaissements et le service contentieux en cas de non-paiement).*
- *L'affactureur avance le montant des créances dès leur cession par le client. Le montant avancé représente entre 85 et 95 % de celui des créances cédées. Cette quotité varie en fonction de la connaissance qu'a l'affactureur des débiteurs et l'historique de performance de l'entreprise dans la gestion du poste clients.*
- *L'assurance crédit, qui garantit contre les impayés, est incluse dans le contrat ou en délégation.*

Habituellement délivré par des établissements financiers filiales des banques (affacteurs ou « factors »), de nouvelles plates-formes s'ouvrent en mode WEB, finançant les créances commerciales avec du financement alternatif (fonds levés auprès d'investisseurs non bancaires). Leur positionnement particulier offre de nouveaux créneaux ou de nouvelles modalités de financement court-terme aux entreprises.



**Les solutions innovantes : les nouvelles plates-formes en ligne
de financement de créances commerciales : CREANCIO / FINEXKAP**

3.2 Le financement de la trésorerie par le court-terme bancaire

Les solutions innovantes : les nouvelles plates-formes en ligne de financement de créances



Qui ?

Créancio

Plate-forme de financement de créances commerciales.



De quoi s'agit-il ?

- Plate-forme WEB de cession de créances commerciales.
- Produit alternatif, financé par des investisseurs non-bancaires.
- L'entreprise abonde son compte de trésorerie Créancio en chargeant ses factures en attente de paiement sur une application internet dédiée.
- L'entreprise tire les liquidités dont elle a besoin sur son compte Créancio quand elle le souhaite.
- Point d'activité : près de 3000 factures financées, encours le plus important : 1,5 M€ ; encours le plus faible : 50 K€.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

Similaire à l'affacturage, Créancio introduit des nouveautés sur le marché des TPE / PME :

- La confidentialité : les débiteurs (clients des cédants) ne sont pas notifiés de l'opération.
- La flexibilité du périmètre de cession : sous réserve de l'application du principe d'unicité du client, l'entreprise a la faculté de choisir les débiteurs à céder et de faire évoluer ce périmètre dans le temps.
- La concentration est possible.
- Avec un seul et même contrat, Créancio accepte les factures sur tous pays et en toutes devises.
- Pas de caution du gérant, retenue – classique – de garantie appliquée de 10 %, l'entreprise bénéficie d'une assurance contre le risque d'impayés, sans surcoût.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Entreprises en B2B avec un CA supérieur à 500 K€.
- Tous types de factures, y compris les circuits de facturation atypiques tels que les relevés de situations etc (prestation réalisée ou bien livrée).



Comment (procédure) ? Délais ?

- Analyse crédit et passage en comité sous 5 jours sur la base d'un dossier complet (2 derniers bilans, journal des ventes, balance âgée, exemples de contrats et/ou factures, périmètre de cession envisagé).
- Ouverture du compte, puis paiement des factures sous 24 h suivant le chargement en ligne (jour même si demande faite avant 11 h).



Tickets de financement et coût ?

- Lignes d'encours de 50 K€ à plus de 5 M€.
- Tarifs : une Commission de service perçue sur les créances confiées à partir de 0,20 % des factures traitées.
- Une commission de financement sur les tirages :
à partir de Euribor 1 mois + 2 % par an.

3.2 Le financement de la trésorerie par le court-terme bancaire

Les solutions innovantes : les nouvelles plates-formes en ligne de financement de créances



Qui ?

Finexkap

- Plate-forme de financement de créances commerciales.



De quoi s'agit-il ?

- Finexkap offre un service en ligne de cession des factures en attente de paiement pour les entreprises de toutes tailles.
- Les factures en attente de paiement sont financées par Finexkap AM, filiale de Finexkap, au travers de ses véhicules de refinancement.
- Point d'activité : pour 11 M€ de factures financées (1235 factures au total), encours le plus important : 1,2 M€ ; encours le plus faible : 1887 €.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Selon leurs besoins de trésorerie, les entreprises cèdent leurs créances commerciales en ligne et reçoivent, en cas d'acceptation et en 48 h maximum, une proposition d'achat.
- Sans engagement (pas de contractualisation sur le poste clients de type factor) ni sur la durée, ni sur le volume cédé.
- Sans garantie personnelle, ni caution, ni nantissement.
- Sans papier, le processus de cession est 100 % dématérialisé.
- Sans recours, l'entreprise n'est plus soumise au risque d'insolvabilité de son client.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Entreprises B-to-B de toutes tailles avec un coeur de cible autour des TPE et PME pour des factures d'au moins 1000 € TTC, pour des clients de structure commerciale privée, situés en France Métropolitaine (factures domestiques).
- Les factures doivent correspondre à une prestation livrée et réalisée.
- Les factures à terme à échoir ne sont pas finançables par Finexkap.
- Les codes NAFs correspondants au secteur B-to-C ne sont pas éligibles car une solution d'affacturage ne peut intervenir sur ce modèle.



Comment (procédure) ? Délais ?

- L'inscription et l'éligibilité au service se déroulent en quelques clics à partir du numéro de SIREN sur le site internet. Ensuite, l'entreprise choisit les factures en attente de paiement qu'elle souhaite céder en les soumettant directement sur la plateforme. En retour, elle reçoit une proposition d'achat et le virement des fonds dans un délai au total de trois jours ouvrés.



Tickets de financement et coût ?

Pas de frais de dossier, pas de frais d'inscription, l'utilisation de Finexkap se fait au succès :

- Commission de cession : à partir de 0,7 % jusqu'à 4,15 % de l'encours cédé en fonction du risque.
- Commission de financement : Euribor un mois + entre 2,4 % et 2,8 %
- Retenue de garantie : 10 %.
- Par exemple, pour une facture de 10 K€ payable à 45 jours, le financement total est de 8 853 €.



38/4

3.3 Solutions nouvelles portant sur le crédit inter-entreprises



L'affacturage inversé (reverse factoring) : définition

L'affacturage inversé ou « reverse factoring », est une solution de financement pour les entreprises fournissant des biens ou services. Cependant, au lieu d'être à l'initiative du fournisseur qui souhaite financer ses créances clients (comme dans l'affacturage classique), ce type de financement est au contraire mis en place à l'initiative du client, permettant ainsi à ses fournisseurs de financer aisément leurs créances sur lui-même avec l'aide d'une société d'affacturage (factor).

Si le concept n'est en soi pas nouveau, la pratique du reverse factoring reste très limitée, à l'initiative de quelques très grandes entreprises. La démocratisation du reverse, y compris dans les petites entreprises, revêt donc un enjeu d'innovation destiné à sécuriser les filières industrielles au plus bas possible de la chaîne de valeur.



Deux solutions présentées de reverse factoring : KYRIBA / REVERSE PME

3.3 Solutions nouvelles portant sur le crédit inter-entreprises

Deux solutions présentées de reverse factoring



Qui ?

Kyriba

- Plate-forme dématérialisée d'affacturage inversé.



De quoi s'agit-il ?

- Plateforme WEB permettant aux fournisseurs de mobiliser leurs créances commerciales sur la base de factures validées par leur client (donneur d'ordre).



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Permettre aux fournisseurs d'accéder à du financement court terme suite à l'émission d'un bon à payer par le donneur d'ordre.
- Les fournisseurs optimisent leur DSO⁸.
- Les lignes de crédit des établissements financiers. rachetant les créances sont mises sur le donneur d'ordre et non pas sur les fournisseurs.
- Permettre aux donneurs d'ordre d'allonger ces délais de paiements, dans la limite de la LME⁹, sans pénaliser ses fournisseurs. Le donneur d'ordre optimise son DPO¹⁰.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Pour les donneurs d'ordre souhaitant mettre en place un programme de financement de leurs fournisseurs.
- Pour les institutions financières (banques et factors) souhaitant développer une offre d'affacturage inversée pour leur clientèle en s'appuyant sur la plate-forme cloud d'affacturage inversé de Kyriba en marque blanche.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Par un accès à une plate-forme disponible en mode cloud.
- Délais moyen de mise en place d'un projet d'affacturage inversé 3 à 6 mois.



Tickets de financement et coût ?

- Rémunération sur la base de pourcentage des montants financés.

3.3 Solutions nouvelles portant sur le crédit inter-entreprises

Deux solutions présentées de reverse factoring



Qui ?

REVERSE PME par ABL Expertise

- Le financement de la dette fournisseurs pour les PME.



De quoi s'agit-il ?

- Une démocratisation du Reverse Factoring usuellement réservé aux très grandes entreprises. Offre construite sur mesure pour les PME.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Permettre à une PME (acheteur) de faire payer par un établissement financier les factures de ses fournisseurs avant leur échéance. L'acheteur rembourse le financier à l'échéance. Il peut, dans certains cas, obtenir la capacité de rembourser le financier plus tardivement et réduire ainsi son BFR. En contrepartie du paiement anticipé, les fournisseurs versent un escompte à l'établissement financier.
- L'acheteur sécurise ses achats, accompagne ses fournisseurs en leur faisant bénéficier d'une trésorerie immédiate, de la visibilité, et améliore, le cas échéant, sa rentabilité par la rétrocession d'une quote-part de l'escompte.
- Les fournisseurs sont financés plus vite.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- PME réalisant à minima 30 M€ de CA, avec suffisamment de visibilité pour qu'un financier, accompagné par un assureur-crédit, puisse payer à sa place les factures dues à ses fournisseurs.



Comment (procédure) ? Délais ?

- ABL Expertise structure avec l'entreprise le programme de reverse : définition des besoins, identification des fournisseurs cibles, obtention d'un agrément par un assureur-crédit et par un établissement financier.
- Elle accompagne également les équipes de l'entreprise dans la mise en place et l'enrôlement des fournisseurs.
- Un programme de Reverse PME peut se bâtir en moins de 3 mois.



Tickets de financement et coût ?

- Facturation d'honoraires à l'entreprise pour la structuration du programme, dont une partie est au succès.
- Le coût du Reverse PME est pris en charge par les fournisseurs (escompte).



44

3.3 Solutions nouvelles portant sur le crédit inter-entreprises



Les échanges inter-entreprises

En attendant les modalités d'application de la loi MACRON sur les possibilités nouvelles de prêts inter-entreprises (entre des entreprises ayant des relations commerciales), les échanges peuvent permettre dans certains cas, sur des dépenses courantes notamment, de faire des économies de trésorerie. Une solution innovante est présentée dans ce cadre : France Barter.



Le troc multilatéral : FRANCE BARTER.

3.3 Solutions nouvelles portant sur le crédit inter-entreprises

Le troc multilatéral : FRANCE BARTER



Qui ?

France Barter

- Echanges inter-entreprises, économie de trésorerie.



De quoi s'agit-il ?

- Propose aux entreprises de financer une partie de leurs achats sans utiliser de trésorerie mais directement en échangeant de l'actif disponible. L'outil permet aux entreprises de financer certaines dépenses ou achats directement en échange de leur production ou service sans sortie de trésorerie. L'entreprise accède à un réseau collaboratif d'entreprises sélectionnées et prêtes à échanger. Les échanges sont multilatéraux.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

Un exemple :

- Une entreprise de transport cherche un service d'expertise comptable, elle est mise en relation avec un expert comptable qui lui vend pour 6000 B€ de prestation.
- L'expert comptable n'a pas besoin de transport dans le cadre de l'échange, il peut chercher sur le réseau les services ou produits qui vont l'intéresser le plus
- L'expert comptable choisit de dépenser ses B€ pour acheter du matériel informatique et un photocopieur auprès d'un membre du réseau.
- L'entreprise de transport fournit sa contrepartie en travaillant pour une société d'impression sur le réseau, pour laquelle elle facture 6000 B€ de prestation.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- TPE / PME de toute taille.



Comment (procédure) ? Délais ?

- En mode WEB, France Barter est une place de marché qui centralise et sécurise les transactions d'échanges de biens et services grâce à une unité de compte interne au réseau et un système de compensation de factures. Le Barter Euros, permet aux membres de vendre et d'acheter sur un réseau collaboratif. Dans la pratique un animateur réseau suit les transactions et peut apporter des conseils afin de vous aider à orchestrer les transactions d'échanges du paramétrage jusqu'à leur conclusion.



Tickets de financement et coût ?

- Prix : 235 € pour l'inscription sur la plate-forme.
- France Barter prélève une commission de 5 % sur les transactions (achats et ventes).

4

Optimiser et sécuriser son financement

4.1 Les stocks pour mieux se financer et les solutions innovantes pour en optimiser l'usage



Définition

Une entreprise qui a besoin de crédit à court terme commence généralement par demander à ses banques de financer son poste clients. Les banquiers accordent des autorisations d'escompte ou des cessions Dailly, mais de nombreuses PME connaissent des périodes où leurs besoins de trésorerie excèdent le montant de leurs créances clients. Le financement sur stocks est une facilité de crédit accordée moyennant une garantie prise sur les stocks : le gage du stock au profit de la banque. Technique de financement de l'exploitation demandant au demeurant d'être mieux connue, de nouvelles ingénieries financières liées aux stocks de l'entreprise se développent, permettant de développer les possibles en matière de financement du BFR. Parmi ces nouveautés, il s'agit notamment d'offrir de nouvelles sûretés au financier en situation de forte tension, ou encore de déconsolider les achats de stocks pour accompagner les périodes de croissance et l'optimisation de leur gestion.



Deux exemples pour optimiser l'usage des stocks :
ATLANTIQ / EUROGAGE

**Qui ?****Atlantiq**

- Ingénierie de financement de stocks.

**De quoi s'agit-il ?**

- Atlantiq achète, pour le compte de son client, les produits qui constituent le stock de son entreprise et lui vend (à lui ou à son propre client) les produits au moment de sa consommation ou de sa vente.

**Pour quoi (cela finance quoi et dans quelle situation / intérêt pour l'entreprise par rapport aux solutions existantes) ?**

- L'entreprise n'a plus à supporter le poids financier de son stock qui a disparu de son bilan.
- Atlantiq, en tant qu'acheteur, gère la comptabilité fournisseurs.
- De même, Atlantiq vend aux clients et assure donc la facturation, l'encaissement et le recouvrement des créances des produits faisant l'objet du contrat. Atlantiq prend donc en charge le besoin en fonds de roulement de l'entreprise, tant sur le plan financier que sur le plan administratif.
- Atlantiq facture sa prestation sous la forme d'une marge sur le prix d'achat qui, donc, s'inclut dans le prix de revient des produits.
- La solution Atlantiq est déconsolidante et améliore les ratios d'endettement de l'entreprise.

**Pour qui (cible privilégiée, taille activité...) ?**

- Tous produits ou matières peuvent faire l'objet d'un contrat Atlantiq.
- Les produits ne peuvent, cependant, faire l'objet de transformation pendant la période où Atlantiq en est propriétaire.
- Stock minimum à opérer : 500 K€.
- L'entreprise doit s'engager à reprendre le stock résiduel en fin de contrat.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Chaque projet fait l'objet d'une étude de faisabilité et d'une proposition financière ; le délai moyen est de 4 mois entre le premier contact et le début des achats par Atlantiq.
- Si l'entreprise a déjà un stock de produits concernés par le contrat, Atlantiq lui rachète en début de contrat.



Tickets de financement et coût ?

- Le coût de la prestation repose sur le montant du BFR des produits pris en charge par Atlantiq et sur la volumétrie des factures fournisseurs et factures clients qu'Atlantiq gèrera pour le compte de son client.



Qui ?

Eurogage

- Financements sur stocks : expérimentation de nouveaux process.



De quoi s'agit-il ?

- Valoriser et utiliser ses stocks comme contre-garantie à un crédit court ou moyen terme. Eurogage contribue à déployer un process de pré-évaluation des stocks auprès des entreprises, en amont ou en aval de la négociation bancaire, pour consolider et améliorer leur accès au financement. Cette pré-évaluation permet à l'entreprise de présenter son projet et sa recherche de financement à plusieurs établissements conjointement, en s'adossant à la contre-valeur fournie par les stocks.
- Eurogage expérimente également un nouveau partenariat avec un avocat fiduciaire, de manière à pouvoir proposer le cas échéant à l'entreprise le contrôle des stocks mis en fiducie, offrant en cela une sécurité maximale au financier dans des situations de fortes tensions.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

Pour financer son BFR.

La valorisation des stocks opérée par Eurogage permet de garantir la banque :

- Pour l'ouverture de ligne de crédits de trésorerie, crédits de campagne
- Pour tous les besoins de concours liés au développement ou à une restructuration de l'entreprise

Les stocks peuvent être :

- Gagés : il s'agit d'une sûreté réelle sur les stocks.
- Contrôlés : il s'agit dans certains cas de renforcer d'autres garanties (fiducie, caution, consignation).
- Eurogage a lancé une expérimentation en ce sens avec un avocat fiduciaire.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Pour être économiquement et financièrement intéressant, les stocks doivent pouvoir être valorisés à hauteur de 200 K€ minimum. Le montant moyen des stocks valorisés par Eurogage est de l'ordre de 850 K€.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Une étude de faisabilité et d'évaluation peut être diligentée à la demande de l'entreprise, et ce même avant toute démarche auprès des banques : analyse de la valeur des stocks, et assurance des stocks.
- Eurogage aide par ailleurs à interfacer l'entreprise et les partenaires financiers, en particulier pour le contrôle de l'évolution des stocks (inventaires et contrôles périodiques). Le cas échéant, il peut également contribuer à ouvrir le champs d'investigation de partenaires bancaires potentiels grâce à ses partenariats et son réseau de proximité.
- Une expérimentation est en cours avec FINANCE INNOVATION sur quelques cas d'entreprises pour tester l'ensemble de ces nouveaux process.



Tickets de financement et coût ?

- La quotité de stock gagé par rapport au financement obtenu varie en fonction de la nature des stocks, de la situation financière de l'entreprise... en moyenne une quotité de 130 % de gage pour 100 de financement est observée.
- Le coût pour l'entreprise d'une telle opération (rémunération d'Eurogage, hors coût du crédit) varie en fonction du montant, du nombre de sites à contrôler, et parfois de la nature des stocks. Echelle de coût : de 0,50 % à 4,50 % environ hors frais d'étude et de mise en place.



54

4.2 Les garanties additionnelles et l'optimisation de la gestion et de l'assurance du poste clients



Rappels

Les garanties

A côté de la garantie « publique » de droit commun qu'offre Bpifrance pour faciliter l'accès au crédit, il existe quelques fonds de garanties privés, permettant d'augmenter la couverture des risques et/ou d'éviter au dirigeant de se porter caution. Par exemple, la couverture additionnelle qu'offre la CMGM avec le crédit coopératif permet d'obtenir une couverture de garantie jusqu'à 80% de son prêt (par addition d'une quote-part de couverture complémentaire à la couverture Bpifrance / Région).

La couverture additionnelle par cautionnement mutuel d'un groupement d'entreprises constitué peut également s'organiser grâce à un adossement approprié (garanties s'appliquant en multibancarité), comme le montre le projet SOLIDEA : cette initiative permet au dirigeant d'être garanti soit sur les périodes de carence, soit en substitution d'une caution personnelle.

L'assurance-crédit est une assurance qui protège les entreprises contre le risque d'impayés en leur permettant d'être couvertes et indemnisées en cas de non-paiement de leurs créances commerciales, sur leur marché domestique comme à l'export. Ce domaine connaît des innovations permettant d'optimiser ligne à ligne la couverture de risque et le financement adossé : l'optimisation de la gestion, de la sécurité et du financement du poste clients est un enjeu fort pour les PME. Deux solutions innovantes sont présentées dans ce cadre.



Un exemple de cautionnement inter-entreprises pour mieux se garantir:
SOLIDEA



Deux exemples d'innovation en matière de gestion et d'assurance
du poste clients: CREDIT POWER d'ATRADIUS / ASTON I TRADE

4.2

Les garanties additionnelles et l'optimisation de la couverture du risque et du financement du poste clients

Un exemple de cautionnement inter-entreprises pour mieux se garantir



Qui ?

Solidea



Quoi ?

- Une plate-forme pour faciliter l'accès aux prêts des entreprises (petits tickets), via un fonds de garantie abondé par les PME elles-mêmes, sur un territoire donné, dans un réseau constitué de dirigeants partageant cette ambition.
- SOLIDEA vise à mettre en place un fonds de garantie mutuelle.



Pourquoi ?

- Garantir en premier lieu des concours bancaires en complément des dispositifs existants (garantie additionnelle pouvant porter sur les délais de carence ou la caution personnelle du dirigeant...).
- Compléter l'analyse du risque financier grâce à un comité d'engagement constitué de chefs d'entreprises.



Comment ?

- Modèle de Nord Financement, société de caution mutuelle du groupe IRD. Le projet prévoyait initialement d'héberger le fonds au sein de cette société.



Innovation / caractère stratégique ?

- Intérêt d'un fond de garantie abondé par des entreprises locales (solidarité financière territoriale, solidarité de proximité).
- Intérêt de la coopération et du « mixage » en matière d'analyse du risque des entreprises : collaboration des écosystèmes financiers et industriels dans l'engagement.
- Expérimentation de l'effet levier d'une garantie additionnelle sur le marché.



Apport de FINANCE INNOVATION ?

- Aider SOLIDEA à trouver un véhicule financier pour héberger le fond : nécessité de s'adosser à une société financière ayant conventionné avec la place pour pouvoir assurer la condition impérative de multibancarité.
- FINANCE INNOVATION a ainsi œuvré à mettre en relation SIAGI et SOLIDEA, avec l'appui de la Région Pays de la Loire. Le fond SOLIDEA est aujourd'hui hébergé par SIAGI.

CreditPower



Qui ?

CREDIT POWER d'Atradius

- Plate-forme automatisée de garantie, gestion et financement du poste clients.



De quoi s'agit-il ?

- Plate-forme automatisée de garantie, de gestion et financement du poste clients « Credit Power ».



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Optimisation de la relance client et du recouvrement des factures, totalement paramétrable pour réduire ses délais de paiement et ses besoins de trésorerie, afin de moins solliciter le financement externe via une banque ou un factor.
- Pilotage automatisé des couvertures d'assurance-crédit pour être toujours couvert notamment en cas de fluctuation importante des encours clients, ou en cas de captation de gros marchés ponctuels.
- Sécurisation des partenaires financiers, banque et factor, permettant d'être mieux financé (maîtrise du risque), car ils peuvent adosser leur financement sur les couvertures d'assurance-crédit et être indemnisés directement en cas d'impayés.
- Ouverte, à la demande de l'entreprise, aux financeurs (factors, banques).
- L'entreprise pilote directement en ligne l'ensemble de son crédit inter-entreprises (possibilité d'adosser directement en ligne une solution de financement factor sur l'outil).



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- PME à grand groupe (le cœur de cible correspond à une PME de 7 M€ de CA).



Comment (procédure) ? Délais ?

- Solution Web qui met en relation l'entreprise avec ses partenaires : Atradius pour l'assurance-crédit et partenaire financier de l'entreprise (facteurs partenaires de la plate-forme Credit Power).



Tickets de financement et coût ?

- Le tarif de la plate-forme en complément des conditions d'assurance-crédit, se calcule en pourcentage du chiffre d'affaires géré.

4.2

Les garanties additionnelles et l'optimisation de la couverture du risque et du financement du poste clients

Exemples d'innovation en matière de gestion et d'assurance du poste clients

A S T O N
i T F i n a n c e



Qui ?

Aston I Trade

- Plate-forme de gestion du poste clients.



De quoi s'agit-il ?

- Plate-forme collaborative de gestion globale du poste clients et fournisseurs.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Pilotage du poste clients via des tableaux de bord, indicateurs clés et reporting personnalisés (encours, encours échus, encours couvert, DSO[®]).

Plusieurs modules peuvent être couplés :

- Module relance / recouvrement des créances clients dans l'objectif de réduire les délais de paiements, en automatisant les processus (mailing, courrier...) avec des agendas de relance interactifs.
- Module couverture du risque crédit : scoring interne des clients et gestion des polices d'assurance crédit (demande de couverture, déclaration de sinistres...). Rapprochement des encours réels et couverts.
- Module financement : lien automatisé avec les factors, banques et fonds partenaires. Cession à la facture, par client ou pour l'ensemble des clients. Financement confidentiel possible grâce au module relance.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Dédiée aux entreprises de toutes tailles (la cible privilégiée correspond à une PME de 5 M€)
- Ouverte aux partenaires assureurs crédits et financeurs.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Solution full web hébergée s'adaptant automatiquement au niveaux de vos flux.
- Génération automatique des fichiers liés à votre comptabilité et ERP.



Tickets de financement et coût ?

- Tarif calculé en fonction des flux traités : 0,03 % du CA traité dans la plateforme.



4.3 Les outils de pilotage de la performance et de la trésorerie



Enjeu

De nouveaux outils en ligne dédiés aux PME en matière de gestion de trésorerie apparaissent : la trésorerie est un domaine sensible que tout dirigeant d'entreprise doit gérer de façon quotidienne. La combinaison des contraintes rend les choses plus complexes. A la maîtrise des échéances sociales et fiscales s'ajoutent la planification des paiements fournisseurs (dont les délais doivent être compatibles avec la capacité à recouvrer les créances clients), le climat de confiance à instaurer avec les banquiers, les prévisions de l'activité de l'entreprise et la disponibilité de fonds propres suffisants. Gérer sa trésorerie, c'est être en permanence en prise directe avec les flux réels et prévisionnels et pouvoir effectuer rapidement les ajustements nécessaires.

Dans ce domaine, quelques solutions innovantes se déploient, spécifiquement dédiées aux PME et à leurs moyens financiers, dans un domaine traditionnellement réservé aux besoins des grandes entreprises.



Les nouveaux outils de pilotage de la performance et de la trésorerie à destination des PME, trois exemples :
BOX AUTOMATION SOLUTIONS / TAIGA / TSAR



Un service en ligne d'anticipation et de renforcement de la notation bancaire : NOTA PME



4.3

Les outils de pilotage de la performance et de la trésorerie

Les nouveaux outils de pilotage de la performance et de la trésorerie à destination des PME



Qui ?

Taiga

- Solution de planification financière pour PME.



De quoi s'agit-il ?

- Une solution simple et en mode SaaS¹, permettant d'automatiser la planification financière et le pilotage des budgets, le monitoring des états en temps réel de la trésorerie et des prévisionnels.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

Répond quotidiennement aux besoins des dirigeants de PME :

- Construit des budgets et des flux de trésorerie prévisionnels de façon simple.
- Restitue automatiquement les bilans, comptes de résultat et cash flow réalisés mensuels, notamment lorsque des situations intermédiaires sont demandées.
- Permet d'accéder à sa comptabilité en ligne à chaque instant.
- Reconstitue la nature des flux de trésorerie, des encaissements et des décaissements clients / fournisseurs à partir des comptes de produits et de charges.
- Ouvre la possibilité d'un rapport à tout moment sur tout type de flux et tout ratio spécifique à un secteur et permet de surcroît de comparer les ratios de performance (par secteur d'activité, région...).
- Ces fonctions permettent de manière essentielle à la PME d'améliorer sa communication financière auprès des partenaires bancaires et financiers, élément essentiel pour améliorer l'accès au financement.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- TPE PME sans direction comptable ou financière, ou en appui d'une fonction de DAF, experts comptables comme outil d'industrialisation et d'optimisation des coûts.
- Disponible pour toute entreprise ayant une comptabilité et une connexion internet.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Extraction comptable d'un journal complet d'écritures : aspire automatiquement les écritures comptables d'une entreprise pour une période donnée dans une base de données Saas sécurisée (assurance de confidentialité).
- Solution paramétrable selon les différents régimes des entreprises (urssaf, TVA, CIR)
2 heures de paramétrage pour entrer les spécificités de l'entreprise.
- Déploiement en 2 heures.



Tickets de financement et coût ?

- Frais de mise en service : 150 € HT à la signature du contrat.
- Frais d'utilisation : 49 € HT par mois.
- Contrat annuel renouvelable tacitement.

4.3

Les outils de pilotage de la performance et de la trésorerie

Les nouveaux outils de pilotage de la performance et de la trésorerie à destination des PME

tsar



Qui ?

Tsar

- Logiciel décisionnel de pilotage de la performance en temps réel.



De quoi s'agit-il ?

- Contrôleur de gestion permettant de piloter en temps réel votre activité (produits, charges, données bilan, trésorerie).



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Chaînon manquant entre la comptabilité et la gestion d'entreprise : Tsar est un outil en mode SaaS¹¹ de pilotage de la performance financière ayant pour but de permettre au dirigeant de piloter son activité en s'appuyant sur des indicateurs pertinents selon le(s) secteur(s) d'activité (s), dans une approche et interface simples et synthétiques.
- L'outil permet en outre d'optimiser les flux de trésorerie (entrants et sortants) :
 - Avoir une vision claire des encaissements et des dépenses faites et à faire
 - Réconcilier la trésorerie comptable de de la trésorerie bancaire dans une seule vue
 - Maîtriser les charges de façon détaillée (achats / salaires / directes & indirectes)
 - Piloter les balances clients et fournisseurs selon leur âge et par client



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- TPE / PME avec système comptable en interne.
- En partenariat : experts comptable, audit, CAC, cabinets de conseil.



Comment (procédure) ? Délais ?

- En quelques minutes, le logiciel se connecte à votre base de données comptable et met en place les ponts de communication et leur fréquence de mise à jour (compatibilité avec les bases de données comptables, Excel, les CRM...).
- Mises à jour en temps réel et consultations multi-supports = smartphones, tablettes, PC.
- Données sécurisées car les flux sont cryptés et protégés.
- Reprise des 36 derniers mois d'activité.



Tickets de financement et coût ?

- 250 € d'abonnement mensuel.

4.3

Les outils de pilotage de la performance et de la trésorerie

Les nouveaux outils de pilotage de la performance et de la trésorerie à destination des PME



Qui ?

B.A.S.

- Plate-forme de gestion de la trésorerie.



De quoi s'agit-il ?

- Automatisation complète de toute la chaîne de gestion de trésorerie (reporting, lutte anti-fraude, paiements, prévisionnel...) et contrôle de la trésorerie dans un environnement domestique ou international.



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

En remplacement d'Excel, l'outil « treasury Xpress » assure une réelle vision automatisée, globale, quotidienne de la trésorerie d'une PME et notamment :

- Les prévisions de trésorerie alimentées par votre ERP, vos banques (intégration des relevés de comptes bancaires ebics, swift...) ou saisies en manuel,
- Anticipations rapides de financement court terme ou long terme et gestion du BFR.
- Comparatifs instantanés budget/réalisé.
- Gestion d'alertes et maîtrise de vos informations liées au cash en temps réel.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Pour toute PME (à partir ~ 5 M€ de CA ou ~ 4 comptes bancaires au sein d'une ou plusieurs banques) souhaitant automatiser, contrôler et fiabiliser son cash et ses prévisions de trésorerie, dans un environnement national ou international.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Environ 1 journée de paramétrage (interfaces éventuels avec votre ERP et vos banques), puis connexion full web à l'outil et/ou réception automatique, quotidienne et mondiale par mail du reporting de cash (sans avoir alors besoin de se connecter à la solution).



Tickets de financement et coût ?

- Pour une PME de moins de 20 comptes bancaires, abonnement mensuel moyen entre 160 à 330 € / mois.

4.3 Les outils de pilotage de la performance et de la trésorerie

Un service en ligne d'anticipation et de renforcement de la notation bancaire



Qui ?

Nota PME

- Service en ligne d'auto-notation pour anticiper et optimiser l'accès au financement.



De quoi s'agit-il ?

- Un outil en ligne permettant d'anticiper, comprendre et agir sur sa notation bancaire.
- Quelle est ma note et son évolution ? Quelle conséquence sur mon accès au financement ?
- Comment parvenir à piloter cette notation ? Comment (mieux) se préparer à la négociation bancaire ?



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Connaître et anticiper la notation bancaire, et donc le regard porté sur l'entreprise par ses partenaires financiers.
- Comprendre les raisons de la qualité de la note par un diagnostic approfondi (points forts, points faibles, écarts au secteur...) et permettre de mieux argumenter son dossier
- Se donner les moyens professionnels et argumentés de défendre le dossier auprès de sa banque, des assureurs crédit de ses fournisseurs, des plateformes de crowdfunding en rehaussant la notation - le cas échéant- grâce à des correctifs justifiés.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- TPE / PME sans DAF accompagnées par leur expert-comptable ou leur conseil (10 à 100 salariés).



Comment (procédure) ? Délais ?

- Les éléments de bilan et de compte de résultats se téléchargent en ligne.
- On obtient une note diagnostic sur la base de la liasse fiscale.
- Une proposition de correctifs sur la base d'une analyse économique du bilan.
- Il en ressort des arguments de négociation / une fourchette de valorisation justifiée.



Tickets de financement et coût ?

- Conseils de l'entreprise: 980 € / an.
- Entreprise: en fonction du CA et des fonctionnalités souhaitées (fourchette de 150 à 1940 € HT / an).

5

Financer l'industrie (focus) : des modes alternatifs de financement dédiés

5 Financer l'industrie : des modes alternatifs de financement dédiés



Enjeu

L'industrie recouvre l'ensemble des activités économiques qui produisent des biens matériels par la transformation et la mise en œuvre de matières premières. Les entreprises industrielles sont par définition très capitalistiques, dès lors qu'il s'agit de financer et de moderniser un appareil productif, de l'immobilier (usine-atelier), un cycle d'exploitation. Des financements adaptés aux cycles et investissements lourds qui caractérisent l'industrie doivent ainsi pouvoir être mobilisés.

Les marges dans le secteur manufacturier s'étant par ailleurs dégradées ces dernières années, les PMI deviennent par conséquent plus dépendantes des modes de financement externes pour moderniser leurs capacités de production et (re)gagner en compétitivité.

Pour les entreprises les plus fragilisées, le recours à des financements adossés à des actifs permet de réduire le risque pour l'établissement de crédit. De tels outils existent déjà (évoqués précédemment dans ce livret : la mobilisation de créances clients, le crédit-bail, le financement adossé aux stocks).

De surcroît, de nouveaux produits financiers alternatifs spécialisés sur les actifs propres à l'industrie (outils de production) apparaissent sur le marché : en illustration les solutions de financement proposées par CHETWODE.

Par ailleurs, le rôle des fédérations professionnelles dans la création de fonds sectoriels ou de produits financiers ciblés contribue à interfacer les industries et l'écosystème financier : en illustration le fonds « croissance PMI » de l'UIMM et de la FIM, destiné à financer des prêts participatifs pour les PMI adhérentes.

5.1

Financer l'industrie : des modes alternatifs de financement dédiés

CHETWODE : la cession bail (« sale and leaseback ») dédiée à l'outil de production



Qui ?

Chetwode

- Sale and leaseback des outils de production dans l'industrie.



De quoi s'agit-il ?

- Accompagne les PME / ETI dans l'acquisition ou le refinancement d'équipements industriels, en leur octroyant des financements sous la forme de Leasing (location) ou principalement de Sale & Leaseback (achat avec relocation).



Quel intérêt pour l'entreprise parmi l'ensemble des solutions ?

- Calibré pour l'industrie, ce projet vise à soutenir les stratégies d'investissement et les projets de croissance des PME / ETI.
- Refinancements d'équipements neufs et existants, même anciens (de 1 à 25 M€).
- Valorisation de l'outil de production : générateur de liquidités.
- En situation tendue, vous générez des liquidités sur la base de votre outil de production existant et le remettez en location : dans des cas de blocage avec votre banque pour l'obtention d'un prêt en vue de l'acquisition de nouveaux matériels, la méthode du refinancement sur matériels existants peut se coupler avec la mise en place d'un leasing sur le matériel nouveau : permet d'accéder à un matériel nouveau en situation complexe par la valorisation de l'actif utilisé en contre-garantie
- Connaissance des actifs et des constructeurs.
- Maîtrise des circuits/process de re-commercialisation.



Pour qui (cible privilégiée / conditions d'entrée) ?

- Equipements de tous secteurs sauf immobilier, IT et véhicules individuels.
- Outil de production stratégique (indispensable à l'activité de l'entreprise) et bien entretenu.
- Capacité à valoriser et refinancer des actifs industriels.
- Cœur de cible : 15 M€ de CA minimum compte tenu des tickets moyens d'intervention.



Comment (procédure) ? Délais ?

- Analyse de l'actif industriel + analyse crédit classique.
- Le délai moyen de mise en place d'un financement est de 3 mois.
- Affectation d'une valeur actuelle et future servant de base à la transaction.



Tickets de financement et coût ?

- De 1 M€ jusqu'à 25 M€.
- Taux compris entre 6 et 12 %.

5.1 Financer l'industrie : des modes alternatifs de financement dédiés

Les nouveaux produits de l'UIMM



Qui ?

C.M.G.M.

- Prêt participatif UIMM / FIM. Filières : Métallurgie / Mécanique.



De qui s'agit-il ?

- Société de cautionnement mutuel mono bancaire + distributeur de prêts participatifs UIMM / FIM en Région Ile-de-France (et autres régions).



Pourquoi ?

- Le fonds Croissance PMI apportent des financements en prêts participatifs aux PMI.
- Le fonds est doté par l'UIMM et la FIM.
- L'obtention d'un financement de 30 % par le crédit coopératif est nécessaire (modulations possibles dans les modalités de mise en œuvre).



CPMI pour qui ?

- Entreprises ayant publié 3 bilans.
- Présentant une situation nette positive avec un ratio situation nette / endettement MLT > 1.
- Cotation Banque de France au minimum 5+.
- Adhérent UIMM ou FIM.



Comment ?

- Prêt participatif : jusqu'à 400 K€, dans la limite des fonds propres et quasis-fonds propres. Durée de 4 à 8 ans. Sans garantie demandée ni caution du dirigeant
- De surcroît pour information, CMGM intervient en garantie sur les prêts du crédit coopératif (de 20 à 50 % cumulable avec celle des fonds régionaux de garantie ou de Bpifrance, jusqu'à 80 %).



Combien et quel coût ?

- Coût du prêt participatif : souscription au fond « croissance PMI » à hauteur de 5 % du montant du prêt participatif.
- Taux du prêt UIMM : autour de 3 %.
- 1 % de frais d'étude et de traitement du dossier.

Qui est FINANCE INNOVATION ? Un Pôle de compétitivité mondial

Labellisé en 2007, FINANCE INNOVATION est le pôle de compétitivité dédié aux services financiers. Il a vocation à faire émerger des projets innovants dans le secteur financier, au service de la croissance et de l'emploi.

Le Président du pôle de compétitivité FINANCE INNOVATION : Jean-Hervé LORENZI

Les 6 filières du pôle et leurs Vice-Présidents

- Banque** Alain PAPIASSE **BNPP**
- Assurance** Antoine LISSOWSKI **CNP**
- Métier du chiffre et du conseil** Bernard GAINNIER **PwC**
- Gestion d'actif** Yves PERRIER **AFG**
- Economie sociale et solidaire** Jean-Louis BANCEL **Crédit Coopératif**
- Immobilier** Guy MARTY **IEIF**

Les missions transversales

- International** Arnaud de BRESSON **Paris EUROPLACE**
- Financement des PME** Albert OLLIVIER **CDC**

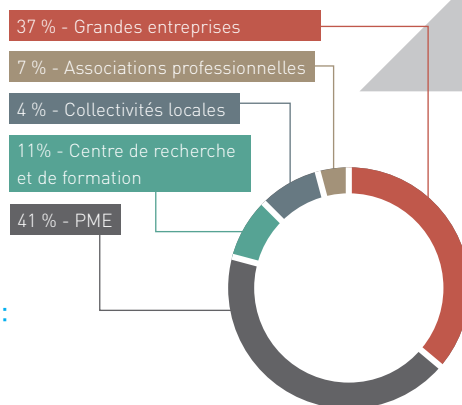
L'équipe du pôle

Joëlle DURIEUX
Directrice Générale
Maximilien NAYARADOU
Directeur de la R&D
Nicolas FERREIRA
Secrétaire Général

José BAEZ
Edith BLARD
Jichuan FENG
Hélène FOREST
Marc LAPOSTOLLE

Camile LAUZIN
Aude MARTY
Judith SAINTORY
Gisela SANCHEZ

300 membres participent au développement de l'innovation financière



3

AXES STRATÉGIQUES

1



Développer une usine à projets innovants et à forte valeur ajoutée dans le secteur financier, projets portés par des start-up, des PME, des grandes entreprises et des chercheurs.

2



Diffuser vers les partenaires et entreprises de tous les secteurs d'activités des outils de financement innovants et alternatifs

3



Animer des réflexions réunissant acteurs financiers industriels et académiques autour des grands enjeux économiques et sociétaux pour identifier de nouveaux relais de croissance pour l'économie.



Sensibiliser nos partenaires Pôles et Régions aux solutions innovantes de financement.

Accompagner ces partenaires selon leur demande dans leurs actions relatives au financement des PME

1

Identifier et qualifier
des solutions
de financement

2

Expérimenter et diffuser
vers les pôles, régions
et les entreprises

3

Suivi et enseignements :
contribuer à l'émergence
de nouvelles solutions.

Sur notre action « Finance et Industries » :

helene.forest@finance-innovation.org

Sur notre action «préparation à la levée de fond (innovation et risque)» :

aude.marty@finance-innovation.org

- ¹ **LBO (leverage buy-out)** : terme désignant un montage juridico-financier de rachat d'entreprise par effet de levier, c'est-à-dire par recours à de l'endettement bancaire corrélé.
- ² **Business Angel** : particulier qui investit dans une entreprise à fort potentiel et qui, en plus de son investissement, accompagne et met à disposition de l'entrepreneur ses compétences, son expérience et ses réseaux professionnels.
- ³ **Corporate venture** : fond d'investissement interne à un groupe industriel. Les corporate ventures ont un double objectif financier et de veille stratégique sur leur secteur.
- ⁴ **OBSA (obligation à bon de souscription d'actions)** : obligation à laquelle sont attachés des bons offrant à leur détenteur la possibilité de souscrire des actions à un prix et une date fixée à l'avance.
- ⁵ **IBO (initial bond offering)** : procédure mise au point par NYSE EURONEXT permettant à des PME de procéder à un premier emprunt obligataire coté.
- ⁶ **UIMM (Union des industries et métiers de la métallurgie)** : fédération patronale regroupant dans le domaine de la métallurgie les principales entreprises françaises.
- ⁷ **CMGM (caisse mutuelle de garantie de la mécanique)** : société de cautionnement mutuel professionnelle.
- ⁸ **DSO (Days Sales Outstanding)** : nombre de jours avant de recevoir le paiement du client
- ⁹ **LME (loi de modernisation de l'économie)** : loi du 4 août 2008 comprenant notamment un durcissement des contraintes relatives aux délais de paiement.
- ¹⁰ **DPO (Days Payable Outstanding)** : nombre de jours de crédit obtenu des fournisseurs.
- ¹¹ **Mode SAAS (software as a service)** : permet aux entreprises de s'abonner à un logiciel à distance au lieu de l'acquérir et de devoir l'installer sur leur propre matériel informatique.

Réalisé avec le soutien de :



Ouvrage édité par FINANCE INNOVATION
Palais Brongniart - 28 place de la Bourse - 75002 Paris
Directeur de la publication : Joëlle Durieux
Coordination éditoriale, rédactionnelle et des travaux préparatoires : Hélène Forest
Design, mise en page et impression : Kava - 06 14 32 96 87 - nicole.ahvon@orange.fr
Achevé d'imprimer en France en novembre 2015
Dépôt légal octobre 2015
ISBN 978-2-9527215-3-0
EAN 9782952721530
Tous droits réservés pour tous pays
© 2015- FINANCE INNOVATION



40 €



28 Place de la bourse - 75002 - Paris
Tél. : + 33 1 73 01 93 86 / Fax. : + 33 1 73 01 93 28
www.finance-innovation.org