



Le cash management des TPE-PME à l'ère de la transformation digitale

Comment tirer profit de solutions innovantes pour optimiser sa trésorerie et ses besoins de financement

Réalisé en partenariat avec Allianz Trade en France, SAYpartners, et Finance Innovation.



Allianz
Trade

SAYpartners





Pourquoi ce livret ?

Finance Innovation, pôle de compétitivité mondial dans l'innovation en finance, et Allianz Trade, numéro un mondial de l'assurance-crédit pour les entreprises, se sont associés pour analyser les solutions existantes sur le marché pour aider les TPE et PME à visualiser et améliorer la gestion de leur trésorerie. Ce livret fait suite à des ateliers ayant eu lieu au premier semestre 2021, réunissant plus de 13 startups et grands groupes.



Que trouverez-vous dans ce livret ?

Ce livret est organisé en quatre grandes parties qui aborderont les enjeux et recommandations sur des solutions disponibles pour améliorer son cash management.

- La gestion de la trésorerie
- La sécurisation du cash
- Le financement du BFR
- Les financements alternatifs

Qui sont Allianz Trade, Finance Innovation et SAYpartners ?

Allianz Trade est le leader mondial de l'assurance-crédit mais est également spécialiste des métiers de la caution et de l'assurance-fraude.

L'essor des nouvelles technologies, du commerce en ligne et de la data science ont poussé cet acteur de place à mener des transformations d'envergure et ce à deux niveaux : dans les solutions proposées aux entreprises et dans sa façon d'appréhender le marché. Pour y parvenir, Allianz Trade a fait le choix :

- D'être ouvert sur un nouvel écosystème digital en nouant des partenariats privilégiés avec un certain nombre d'acteurs clés
- D'exploiter tout son potentiel data au travers de projets de data science et d'open data, pour offrir encore plus d'intelligence économique et d'analyse prédictive à ses partenaires et clients
- D'adapter son offre de services aux nouveaux usages avec des nouveaux parcours de souscription digitaux et des produits d'assurance pensés en API pour s'intégrer facilement dans des marketplaces et des sites e-commerce
- De développer la culture client et la maturité digitale de ses collaborateurs via un vaste programme d'acculturation, et de s'ouvrir à de nouvelles compétences et de nouveaux profils.

Finance Innovation est un pôle de compétitivité mondial créé par l'Etat en 2007. Tiers de confiance et d'intérêt général, Finance Innovation dispose d'un vaste réseau de membres et de partenaires de grande valeur pour encourager l'innovation et la recherche dans l'écosystème financier.

Alliant la force de son label d'Etat au dynamisme de ses équipes, le Pôle est le garant d'un accompagnement de qualité en mettant en relation les start-up, laboratoires de recherche, petites, moyennes et grandes entreprises, centres d'excellence académiques et investisseurs.

SAYpartners est un cabinet de conseil spécialisé en Supply Chain E2E (End To End) et Manufacturing 4.0 intervenant dans les secteurs de l'industrie et de la distribution. Créée en septembre 2012 et filiale du groupe weave, SAYpartners est un « pure player » de la Supply Chain spécialisé dans les secteurs du manufacturing, des process, de la grande consommation, distribution & logistique. Ce cabinet se distingue par son approche innovante des problématiques auxquelles sont traditionnellement confrontés ses clients, et travaille en étroite collaboration avec Finance Innovation.

Sommaire

I. Piloter sa trésorerie : quels outils innovants ?	6
Des enjeux propres aux TPE-PME	6
Des solutions visant à moderniser les outils existants	7
II. Sécuriser son cash : quelles solutions ?	9
Comment automatiser les processus de recouvrement et de facturation tout en préservant la relation client ?	9
Deux solutions majeures sur le marché	9
III. Financer son BFR : le développement de nouveaux modèles ?	11
Un enjeu majeur en sortie de crise	11
Panorama des solutions de financement	12
IV. Financement alternatif : réalité ou utopie ?	15
Une méthode en voie de consolidation	15
Un financement participatif adaptable	16



LE MOT D'INTRO !

Partager nos apprentissages pour renforcer la solidité financière de nos TPE-PME françaises



Laurent Treilhes

Président du Comité Exécutif
Allianz Trade en France



Sophie Marot-Rémy

Directrice de la Transformation Digitale
Allianz Trade en France

Nous suivre :



@AllianzTradeFR



Allianz Trade en France



Allianz Trade en France



Anticiper au mieux les variations de trésorerie est un sujet stratégique, quelle que soit la taille de l'entreprise. Toutefois, toutes n'y sont pas préparées ou outillées correctement pour y faire face, les TPE-PME en tête. En tant qu'assureur-crédit, nous connaissons ces difficultés et savons à quel point elles peuvent être lourdes de conséquence.

C'est pourquoi, dans le but de mieux accompagner nos TPE-PME françaises dans leur pilotage financier, nous avons souhaité mettre nos expertises en commun avec celles de Finance Innovation pour identifier les outils innovants en la matière. Depuis plus de 5 ans, nous travaillons avec de nombreuses fintechs et sommes régulièrement fascinés par leur puissance et leur efficacité dans la résolution de problèmes complexes. Gain de temps, réduction des erreurs de saisie, réconciliations automatiques, optimisation des relances et du recouvrement, visualisation des flux financiers en temps réels... Des problématiques qui sont habituellement difficiles à adresser pour des petites structures alors qu'elles sont déterminantes pour leur solidité financière et leur développement commercial. Les avancées technologiques rendent désormais ces sujets accessibles, à la condition de les accompagner et de les faire connaître.

Chez Allianz Trade, nous sommes convaincus de la nécessité de travailler en open innovation et de fédérer un écosystème, réunissant start-ups, grands groupes, TPE-PME et structures d'accompagnement comme Finance Innovation pour renforcer l'attractivité et le dynamisme du tissu économique français.

Nos propres collaborations d'innovation, combinées à notre positionnement unique sur le marché, au cœur du crédit-interentreprises, sont un bon observatoire à la fois des points de tension des entreprises et des meilleures solutions disponibles. Ce livret n'a pas vocation à en dresser une liste exhaustive mais à partager certains éclairages. Il sera, nous l'espérons, un guide de réflexion pour gérer au mieux votre cash et pérenniser votre croissance.

Le cash management à l'ère de la transformation digitale : quelles solutions face aux enjeux des TPE et PME ?



Nicolas Ferreira
Directeur Général
Adjoint
Finance Innovation

Rassembler l'ensemble de l'écosystème financier français autour d'enjeux clés d'innovation et de construction de la finance de demain, telle est la mission du Pôle de compétitivité Finance Innovation. Avec un réseau de plus de 550 membres composé de Fintechs, Insurtechs, Regtechs, Grands Groupes, Académiques et Institutionnel, le Pôle est aujourd'hui le plus grand Hub d'innovation en finance en Europe.

Au-delà d'accompagnement des acteurs dynamiques de la finance, dont Allianz Trade est un exemple d'excellence, nous avons pour rôle de permettre à la finance innovante d'être utile au quotidien des entreprises, notamment sur les questions de financement et de pilotage de la performance. Si les grands groupes ont aujourd'hui les moyens et, bien souvent, la volonté de se transformer, les TPE et PME passent bien souvent à côté d'outils innovants leur permettant de piloter leurs actifs financiers.

L'objectif initial du groupe de travail sur le Cash Management des TPE-PME était de mettre en lumière un panel de solutions existantes à ce jour. Le Cash Management étant si crucial, voire parfois une question de survie, nous avons fait le choix de partager notre travail et de créer ce livret. S'il n'est certainement pas exhaustif, ce document pose une première pierre dans la construction d'une pensée qui se doit d'être collective afin que chacun des acteurs de la chaîne BtoB puisse travailler et se développer en toute sérénité.

Nous remercions Allianz Trade pour l'impulsion et le pilotage de ce document, ainsi que SAYpartners. Heureux de faire connaître les solutions innovantes qui existent pour faciliter la vie des chefs d'entreprises et directions financières, nous espérons que ce livret vous sera utile.



Piloter sa trésorerie : quels outils innovants ?



Des enjeux propres aux TPE-PME

Le pilotage de la trésorerie est une problématique clé pour toutes les entreprises, mais les besoins dépendent de la taille et de la maturité de celles-ci (TPE, PME, ETI, grandes entreprises) et en partie de leur secteur d'activité. La crise Covid, en dehors des aides apportées par l'Etat qui ont donné temporairement de la souplesse dans la gestion de la trésorerie, a mis en exergue la nécessité, pour des petites structures, de s'outiller pour mieux anticiper et gérer au plus près leurs marges de manœuvre financières. Le contexte a donc été porteur pour certaines solutions qui connaissent un développement accéléré.

Les TPE-PME font face à trois types de besoins :

- Améliorer la visibilité et faciliter le reporting de la trésorerie (« en un seul clic »)
- Piloter la trésorerie à court terme (sur une période inférieure à 3 mois)
- Planifier et optimiser la trésorerie à moyen et long terme, intégrant les scénarios de financement



ENJEUX POUR LES PME ET PLUS ENCORE POUR LES TPE

- Disposer d'outils simples et fiables de visibilité et de pilotage à court terme.
- Anticiper le niveau de sa trésorerie à court et moyen terme. Enjeu de plus en plus important pour les banques et les partenaires financiers.
- Répondre aux besoins technologiques différents en fonction de la maturité de l'organisation, de la disponibilité des données sources et des enjeux du développement de la TPE-PME.



ENJEUX POUR LES GRANDES ENTREPRISES

- Le cash est l'affaire de tous ! Diffuser la culture du « cash » au-delà de la Direction Financière en particulier auprès des opérationnels.
- Digitaliser et mieux intégrer les processus de reporting et de pilotage à court et moyen terme de la trésorerie. Les outils existent et sont mis en place mais il subsiste des problématiques de réconciliation entre les flux bancaires et les flux comptables, d'interopérabilité des différents systèmes ou encore d'accès à la data en temps réel.
- Exploiter les technologies de « data science » (IA, Smart Analytics) pour améliorer la prévision, la planification et l'optimisation de la trésorerie à court et à moyen termes.

ZOOM SUR UNE SOLUTION QUI PERMET DE PILOTER SA TRÉSORERIE EN TOUTE SÉRÉNITÉ :

AGICAP offre une solution SaaS facile d'utilisation pour aider les DAF de TPE-PME à automatiser la gestion de leur trésorerie et l'optimisation de leurs reportings financiers. La solution offre une centralisation et analyse de toute l'information bancaire ainsi que la possibilité d'établir des prévisions de trésorerie et une planification financière. Le tarif est mensuel et s'adapte à la taille de l'entreprise.

Cible : TPE-PME

Pricing : Souscription mensuelle avec engagement sur un an

Durée de mise en place : Quelques semaines

En septembre 2020, Allianz Trade en France et AGICAP ont signé un partenariat afin de partager leurs expertises respectives. Ce partenariat est un vrai relais de croissance pour l'offre recouvrement d'Allianz Trade en France et l'offre visualisation de trésorerie d'AGICAP.



Des solutions visant à moderniser les outils existants

Au grès de nos ateliers nous nous sommes aperçus que les solutions pouvaient être catégorisées en fonction de la cible d'entreprise (TPE-PME, ETI, grandes entreprises). Nous avons par ailleurs pris conscience de l'étendue et de la complexité des fonctionnalités offertes par les outils déjà existants (reporting, pilotage, planification, simulation, optimisation).



TPE (De 50k€ à 50M€ de CA)

Les solutions ciblées sur le marché des TPE avec des fonctionnalités centrées sur la visibilité et le pilotage court terme de la trésorerie. Ces outils sont souvent des plateformes SAAS destinées à remplacer l'utilisation d'Excel, sous forme d'abonnement mensuel avec prise en main immédiate au sein de l'entreprise (ex : AGICAP).



PME (De 50M€ à 500M€ de CA)

Les solutions ciblées sur le marché des TPE-PME avec des fonctionnalités plus évoluées de planification et de prévision de trésorerie à court et moyen terme. Il s'agit là, de plateformes SAAS permettant de rapprocher les flux comptables et les flux bancaires, de réaliser des scénarios et des stress-tests ou encore de simuler des plans de financement. Ces solutions nécessitent le support d'un professionnel dans leur utilisation (ex : EVALTONBIZ, CASHLAB).



Grandes entreprises (Plus de 500M€)

Les solutions ciblées sur le marché des grandes entreprises et grosses ETIs qui intègrent les fonctionnalités :

- de reporting et de visibilité
- de pilotage et de planification à court et moyen terme de la trésorerie
- de gestion collaborative
- ainsi que d'autres fonctionnalités tierces (gestions des risques de liquidité, gestion du BFR, etc.)

La plateforme assure également la connectivité avec les ERPs et tiers externes, mais nécessite des ressources et compétences à la fois métiers et informatiques pour être mise en œuvre et exploitée (ex : KYRIBA).

La tendance du marché est de développer des solutions capturant et exploitant de plus en plus de données de l'entreprise pour fiabiliser et anticiper les prévisions de liquidité.

Vous êtes une TPE-PME et les enjeux de visualisation de trésorerie vous parlent ?

Voici nos recommandations afin d'identifier l'outil qui vous convient le mieux.

- Définissez et priorisez vos besoins de gestion de trésorerie en fonction des enjeux de votre société. Faites-vous face à des besoins opérationnels ou plus stratégiques (déficit de compétence en gestion de trésorerie et de BFR) ?
- Évaluez la complexité de mise en œuvre et choisissez la solution en conséquence. La facilité d'usage et la fiabilité dépendront de votre maturité organisationnelle, de la qualité des datas (données structurées, accessibles) et des systèmes d'information de votre structure
- Identifiez les freins à la mise en place de cette solution. Ceux-ci sont rarement technologiques mais plutôt liés à des processus opérationnels, à la culture et/ou à l'organisation de votre société. Ces outils vous permettront d'améliorer les compétences en gestion de la trésorerie et du BFR et de vous éloigner du pilotage traditionnel centré sur la marge, le CA et la rentabilité.

La crise ayant temporairement réduit la pression sur le cash pour certaines entreprises, il nous semble important d'être vigilant à l'effet boomerang post-crise, dès 2022. Il conviendra donc d'anticiper en mettant en œuvre les bons outils et éviter les pressions potentielles à venir sur la trésorerie.

Zoom sur IPaidThat



Les dirigeants de TPE-PME doivent souvent être poly-compétents et gérer leurs dépenses à la hâte !

Anne-Sophie Laignel
COO et co-fondatrice
d'IPaidThat



IPaidThat est un logiciel professionnel permettant d'automatiser la comptabilité des TPE-PME. Celui-ci permet, grâce à un robot, de gérer en quelques clics sa comptabilité.

IPaidThat et Allianz Trade en France sont partenaires depuis 2020. L'objectif de ce partenariat est de faire profiter aux clients d'IPaidThat de l'expertise d'Allianz Trade en France en matière de recouvrement de créances en proposant ce service sur leur site internet.

QUELS SONT LES ENJEUX MAJEURS LIÉS À LA GESTION DES DÉPENSES COURANTES POUR LES TPE-PME ?

La gestion administrative d'une entreprise est un parcours semé d'embûches. Les dirigeants de TPE-PME doivent souvent être poly-compétents et gérer leurs dépenses à la hâte ! Au-delà de ce constat je perçois 2 enjeux majeurs. Le premier, étant la gestion du cash qui est parfois une question de survie mais aussi un indice de viabilité des entreprises. Avoir une bonne vision de sa trésorerie, permet d'être en capacité d'opérer rapidement et efficacement des actions mais aussi d'avoir une vision éclairée. Le deuxième serait d'après moi le scoring ; enjeu crucial lié à la gestion des entreprises. Posséder une catégorisation précise et transparente de sa comptabilité ouvre la voie vers un "scoring" optimal. Par ailleurs, cette bonne gestion sera un indice de confiance et de responsabilités pouvant faciliter l'obtention de prêts pour les TPE-PME.

COMMENT CIBLEZ-VOUS LES PROCHAINES INNOVATIONS À METTRE EN ŒUVRE ?

iPaidThat est né d'une envie de proposer un outil tout-en-un. Nous avons donc construit une solution de gestion pré-comptable et financière, à destination des TPE-PME. Notre logiciel est là pour simplifier ce processus grâce à l'intelligence artificielle, l'OCR et l'automatisation digitale... La récupération, la classification, l'actualisation et la conservation des données sont faites en temps réel ;

le tout de manière totalement sécurisée ! Mais cela ne s'est pas fait tout seul... Nous avons dû innover, itérer nous remettre en question. Pour les prochaines innovations, deux axes entrent principalement en jeu :

- Les retours de nos clients → C'est indéniablement le cœur de nos priorités ! Le client en donnant son avis sur la solution, va aiguiller les besoins de développement. Ces retours clients permettent de ne pas naviguer à vue et de construire un outil adapté répondant directement aux attentes.
- Notre vécu → Nous sommes une structure évoluant avec son temps. Les demandes du marché et notre essence TECH (2 fondateurs ingénieurs) nous poussent à être en permanence au plus près des évolutions technologiques, de nous challenger et ainsi d'aller toujours plus loin !

QUELLES ÉVOLUTIONS FUTURES PEUT-ON ENVISAGER SUR LA GESTION DES DÉPENSES COURANTES POUR LES TPE-PME ?

La comptabilité sera certainement de plus en plus intégrée aux interfaces bancaires pour les TPE-PME.

La question du moment, qui est aussi un objectif en soi, reste : Comment les outils des TPE-PME vont transformer l'instantanéité du paiement inter-entreprises. Cette habitude en plein essor va devoir être prise en compte et envisagée pour les mois, années à venir.

Sécuriser son cash : quelles solutions ?

Comment automatiser les processus de recouvrement et de facturation tout en préservant la relation client ?

Les retards de paiement augmentent significativement la probabilité de défaillance des entreprises (+25% selon la Banque de France), avec un effet démultiplicateur pour les TPE-PME et les entreprises avec une structure financière plus fragile. Selon une étude de la Banque de France, 35% des entreprises ont subi des retards de paiement sur la période 2015-2020. Et selon Allianz Trade, les marges sont toujours sous contraintes dans un contexte d'inflation prononcée et le taux d'endettement reste élevé (82.8% au T2 2021 vs 64.7% en zone euro). Deux éléments tangibles qui restent que les TPE-PME sont sous pression.

Les TPE-PME font face à trois enjeux :

- Réduire et fiabiliser leurs délais de paiement
- Diminuer les risques de défaut
- Simplifier et faciliter le processus
« Order-To-Cash » (de la commande au règlement)

Dans tous les cas, il sera nécessaire de toujours garder en tête l'adage : « Vendre c'est bien, être payé c'est mieux ». Néanmoins, les gérants d'entreprises devront trouver un



juste milieu entre relance et préservation de la relation client. Pour cela, il faudra identifier si le retard provient d'un désaccord commercial, d'un manque de trésorerie ou d'un comportement malhonnête de la part du client. Cela lui permettra d'identifier les démarches appropriées à mettre en place, une étape clé pour choisir la solution la plus efficace, au moindre coût, car la rapidité d'action s'avèrera in fine déterminante. Externaliser le recouvrement, après quelques relances, peut s'avérer un choix judicieux pour préserver sa relation commerciale et optimiser ses chances de récupération.

Par ailleurs, des solutions d'affacturage et d'assurance-crédit permettent aux entreprises de protéger leur cash en sécurisant leur poste client. Souvent perçues comme adaptées pour des fonctions finance déjà bien établies, elles tendent à se démocratiser et s'interfaçent parfois avec certaines solutions innovantes.

Deux solutions majeures sur le marché

TPE-PME

1 Les Pure Players offrent des plateformes en mode SAAS avec des fonctionnalités plus ou moins élaborées et la gestion des processus de facturation, de la trésorerie, etc.

- Solutions d'automatisation du processus de facturation et du règlement, avec relances automatiques, reporting, etc. (ex : SOAN)
- Solutions de notation d'entreprise et de gestion du recouvrement partiellement automatisé (ex : Rubypayeur)
- Solutions intégrant des fonctionnalités de gestion de la facturation, évaluation et sécurisation des risques clients, gestion de la trésorerie (ex : TRADEIN)

Grands groupes

2 Les assureurs-crédit offrent un ensemble de services intégrés adaptés aux grandes entreprises ayant des processus de gestion du poste client déjà établis avec notamment des équipes dédiées.

- Scoring utilisant les données financières, extra-financières et de l'Intelligence Artificielle afin d'avoir une évaluation du risque toujours plus proche de la réalité de la situation de l'entreprise. Cela permet d'analyser, comprendre et anticiper le comportement de l'entreprise en matière de paiement (ex : Tradescore)
- Prévention visant à éviter les impayés (ex : FactoFrance, Allianz Trade)
- Recouvrement compris dans le service d'assurance-crédit permettant d'optimiser la récupération des fonds auprès d'un débiteur (ex : Recouvrer Ma Facture)

Zoom sur Tradescore, Le nouveau site d'échanges d'informations financières d'Allianz Trade pour travailler en confiance avec ses partenaires commerciaux

Tradescore est un site internet permettant aux entreprises de transmettre des nouvelles informations financières sur son entreprise et d'accéder à une comparaison sectorielle. Celui-ci offre la possibilité de consulter gratuitement la notation Allianz Trade de son entreprise. Les informations déposées pourront donner lieu à une actualisation de cette notation. Pour finir ce site permettra de vérifier la santé financière de ses partenaires.

Cible : Toutes les entreprises | **Pricing :** Gratuit | **Durée de mise en place :** Immédiate

Zoom sur 2 solutions accompagnées par Allianz Trade, pour sécuriser sa trésorerie



Rubypayeur offre une solution de recouvrement amiable moderne couplée à un aspect communautaire.

100% digitale, cette solution apporte des relances entièrement automatisées à un tarif et sans montant minimum. Rubypayeur offre également des rapports de solvabilité permettant d'évaluer la fiabilité de ses partenaires commerciaux en exposant les mauvais payeurs et en récompensant par un label les fiables.

Cible : TPE-PME, entrepreneurs

Pricing : 8% des commissions, uniquement en cas de succès

Durée de mise en place : Immédiate

Allianz Trade et RubyPayeur ont mis en place un partenariat d'apport d'affaire réciproque sur du recouvrement digital depuis 2019. Ils se font mutuellement remonter des indications commerciales en fonction du montant de la créance et de sa provenance.



Tradein offre une solution plus axée sur l'anticipation de la capacité de paiement des clients. Grâce à un dashboard, la plateforme offre la possibilité d'accéder à une évaluation de la solvabilité des acheteurs et permet de gérer ses flux de trésorerie en actualisant les encaissements clients.

Cible : TPE-PME

Pricing : Tarif mensuel et adaptable selon les services voulus

Durée de mise en place : Quasiment immédiate

Un partenariat comportant plusieurs volets a été mis en place en 2021 entre Tradein et Allianz Trade.

En premier lieu, Tradein propose à ses adhérents un service de recouvrement de créances commerciales « Recouvrer ma Facture », opéré par Allianz Trade.

En second lieu, Tradein a souscrit à un contrat d'assurance-crédit pour le compte de ses adhérents et fonctionne ainsi comme un distributeur d'assurance-crédit nouvelle génération.

Zoom sur Recouvrer Ma Facture, une nouvelle offre en ligne créée par Allianz Trade, dédiée au recouvrement

Recouvrer Ma Facture (RMF) permet d'obtenir instantanément un devis et de transmettre à Allianz Trade un dossier de recouvrement en quelques minutes. Notre savoir-faire, depuis plus de 90 ans en assurance-crédit et recouvrement de créances commerciales, nous permet de préserver la relation commerciale tout en défendant les intérêts de l'entreprise créditrice ainsi que sa trésorerie.

Cible : Toutes les entreprises | **Pricing :** Gratuit | **Durée de mise en place :** Immédiate

Voici quelques recommandations afin de sécuriser votre trésorerie :

- Les solutions et technologies disponibles pour optimiser le processus de facturation et de règlement doivent être appréhendées comme un moyen pour faciliter le business et améliorer la qualité de la relation clients-fournisseurs. La digitalisation et l'automatisation ne suppriment pas le rôle de l'humain. Comprendre pourquoi un client ne paye pas est important et nécessite le maintien de la relation.
- La digitalisation des solutions de paiement améliore la performance opérationnelle et financière sous réserve qu'une transformation soit opérée dans l'entreprise. Les grands chantiers à adresser sont : la standardisation et la dématérialisation des factures, la simplification du processus Order-To-Cash, la connaissance des processus clients, la vision d'ensemble et l'intégration dans une cible plus large d'amélioration de la gestion de la trésorerie, du BFR ou encore des besoins de financement.
- Le déploiement de ces solutions auprès des TPE-PME nécessite un effort important d'évangélisation et passe par la mobilisation d'un écosystème d'acteurs tiers.

Financer son BFR : le développement de nouveaux modèles ?

Un enjeu majeur en sortie de crise ?

De multiples solutions existent pour financer son BFR. Notamment les solutions traditionnelles telles que l'affacturage, le dailly et l'escompte, devenues beaucoup plus accessibles pour les TPE-PME et flexibles (à la facture) du fait du développement de plateformes en ligne.

D'autres solutions, comme le reverse factoring, encore très peu connues et déployées en France par rapport à d'autres pays européens, permettent de sécuriser le financement du BFR des fournisseurs d'un donneur d'ordre à moindre coût. Le risque crédit analysé étant celui du client, la notation sera plus favorable que si elle portait sur le fournisseur et s'inscrit parfaitement dans une démarche RSE du donneur d'ordre vis-à-vis de ses fournisseurs. Le reverse factoring se heurte cependant à plusieurs freins comme la faible visibilité auprès des petits fournisseurs, le manque de flexibilité, le coût de mise en œuvre, l'image historique d'un produit qui améliore le BFR des clients au détriment de la marge des fournisseurs. Cette solution ne permet cependant pas pour le client de régler les factures au-delà du délai de paiement réglementaire.



Affacturage

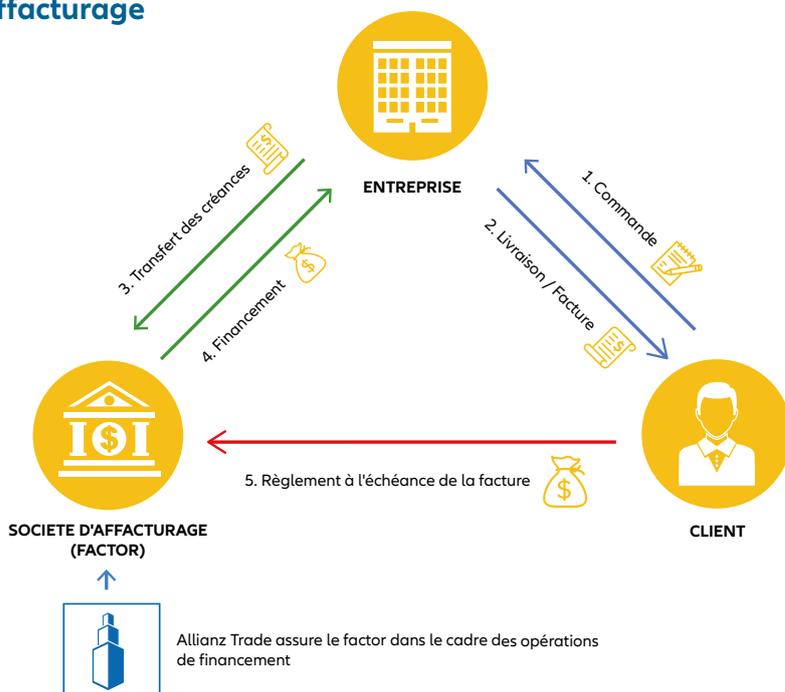
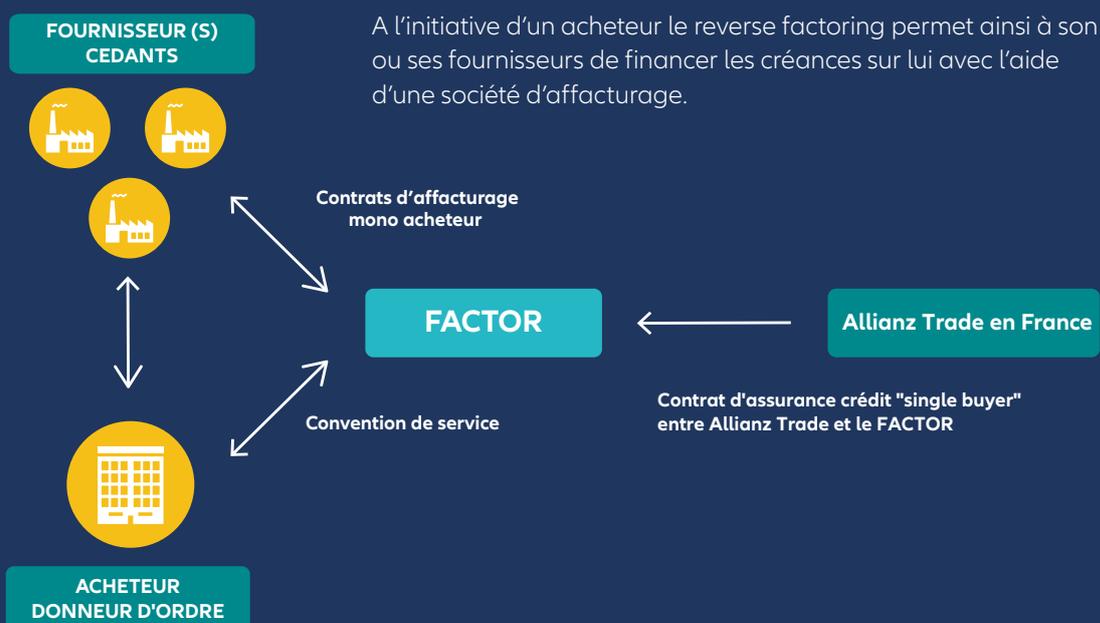


Schéma général couverture Reverse Factoring



Au-delà du financement du BFR, les entreprises ont également des besoins de financement des stocks comme le développement du VMI (Vendor Managed Inventory) : stocks gérés et portés par le fournisseur pour le compte de son client et des commandes. La difficulté de cette solution réside dans la gestion et le scoring des risques qui ne sont plus limités aux risques traditionnels de l'assurance-crédit mais aux risques opérationnels. Il faut donc mettre en place des outils et modèles particuliers d'évaluation et de scoring des risques.

Toutes ces solutions de financement du BFR sont de vrais atouts pour les entreprises ayant besoin de dégager du cash. Bien que le financement du BFR se soit démocratisé ces dernières années, celui-ci pourrait redevenir critique en 2022 et booster ainsi certaines offres alternatives à l'affacturage traditionnel.

Panorama des solutions de financement

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

TPE-PME

Les fintechs offrant une plateforme digitale ont émergé depuis quelques années avec une gamme de services plus ou moins étendue en matière de gestion du poste client et offrent une grande flexibilité et réactivité.

Grosses PME, ETI, groupes

Les factors (banques) offrent traditionnellement les solutions d'affacturage aux entreprises ayant un volume suffisant de factures et d'en-cours : le marché de l'affacturage reste de très loin capté par les institutionnels.

ETI

Pour le reverse factoring, les acteurs restent les institutionnels pour la mise en œuvre des programmes de financement auprès des grandes entreprises, avec des plateformes technologiques internalisées ou dédiées. Les startups commencent également à émerger sur ce segment.

La plupart des acteurs travaillent également sur l'amélioration du scoring en exploitant les datas transactionnelles : l'objectif est d'améliorer la prédiction des défaillances de paiement à la facture en temps réel.

Notons aussi les nouveaux modèles qui se développent très rapidement en B2C comme le Buy Now Pay Later (BNPL) et qui commencent à se transposer au B2B, ce qui permettra dans les années à venir de découvrir d'autres solutions de financement court-terme. Ces solutions s'adressent majoritairement aux entreprises qui vendent leur biens et services en ligne grâce à une solution technologique alliant système de paiement, de financement et d'assurance-crédit. Le tout intégré dans un seul et même produit technologique à savoir une API et inséré dans le parcours de vente en ligne au moment du paiement.

Que ce soit sur les problématiques de crédit court-terme ou l'anticipation du risque de non-paiement, le marché continuera à évoluer. Ces mutations viendront notamment du développement de l'IA, de modèles de scoring prédictifs plus performants, ainsi que des évolutions réglementaires.



ZOOM SUR UNE SOLUTION DE FINANCEMENT ADAPTÉE AUX TPE-PME

Finexkap propose une technologie de pointe permettant à toutes les entreprises, de toute taille, de céder leurs factures en attente de paiement en toute simplicité, sans engagement de durée ni de volume. Grâce à leurs outils intégrés, leur solution peut également être connectée aux logiciels de gestion, plateformes de facturation électronique et / ou marketplaces B2B utilisés au quotidien par les TPE - PME.

Cible : TPE-PME, ETI

Pricing : Entre 1,9 et 5,8% du montant de la facture TTC

Durée de mise en place : Quelques semaines

En 2014, dès les premières réflexions des fondateurs en vue du lancement d'une plateforme en ligne de financement de factures, Finexkap et Allianz Trade se sont rapprochés afin d'étudier les modalités d'une coopération. Allianz Trade accompagne ainsi depuis son lancement cette solution de financement en aidant Finexkap à sécuriser les créances commerciales financées par le FCT Finexkap Créances Co N°1. D'autres coopérations ont été mise en œuvre depuis, notamment l'assurance des paiements différés octroyés par Finexkap aux acheteurs des magasins Metro.

Réinventer ensemble le marché du risque client



Maximilien Nayaradou

Directeur général de
Finance Innovation



POURQUOI S'ASSOCIER À DES GRANDS GROUPES ET NOTAMMENT À ALLIANZ TRADE ?

Le phénomène Fintech dans ces différents aspects : bancaire, gestion d'actifs, finance durable, assurance, digitalisation de la fonction finance est fondamentalement un phénomène BtoB ou BtoBtoC.

Un travail collaboratif entre grands groupes et start-up de la Finance est nécessaire, encore plus lorsqu'on sait que de 66% à 80% des fintechs appartiennent à l'univers BtoB. Les grands groupes et les startups ont des intérêts convergents. Les grands groupes sont un des principaux débouchés pour les start-ups de la finance digitale. Les start-ups sont quant à elle le laboratoire d'innovation et de R&D externalisée des grands groupes. L'innovation dans notre secteur nécessite donc forcément un travail collaboratif intense entre start-ups et grand groupes, d'où ce partenariat avec Allianz Trade reconnue dans l'écosystème depuis plusieurs années pour son travail en open innovation avec les start-ups du secteur.

COMMENT LES DIRECTIONS FINANCIÈRES ACCUEILLENTE-ELLES L'INNOVATION ?

L'innovation n'était, au départ, pas toujours accueillie d'un bon œil par les Directions Financières. Deux technologies ont bousculé leurs habitudes et ont changé la donne. La première est l'API leur permettant de communiquer avec d'autres services et d'échanger des données. Les Directions Financières ont pu, grâce à elle, ajouter facilement de nouveaux services aux systèmes existants, s'ouvrir à leur écosystème et ainsi devenir plus agile. La seconde technologie ayant participé au mouvement est le Cloud. Il a en effet permis à des nouveaux entrants, de taille modeste, d'attaquer des marchés auparavant tenus par les banques ou les grands éditeurs de logiciels, avec des barrières à l'entrée considérables. Ainsi, même les petites structures – TPE et PME – pouvaient avoir accès à des nouveaux services à un coût abordable. Les Directions financières se devaient donc de comprendre l'innovation mais aussi de l'intégrer dans leur process.

COMMENT VOTRE PARTENARIAT PEUT-IL AIDER LES TPE-PME ?

Finance Innovation a pour objectifs à travers ses partenariats d'aider les TPE-PME à se développer commercialement et financièrement. Lorsqu'on regarde le fonctionnement des TPE et PME, on s'aperçoit qu'elles sont très absorbées par leur quotidien alors qu'elles sont clairement dans l'attente d'innovations d'usage afin de réduire des lourdeurs administratives. Finance Innovation va agir comme un catalyseur, leur permettant d'être à l'écoute de nouvelle innovation mais aussi de faire les bonnes rencontres. Cela nécessite de notre côté de mobiliser une ressource sur de la veille et sur des événements pour identifier les bonnes innovations au regard des entreprises présentent dans notre réseau. A titre d'exemple, nous voyons actuellement apparaître des outils digitaux en lien avec les problématiques RSE. Nous nous efforçons de les faire connaître auprès des TPE-PME afin qu'elles puissent elles aussi atteindre des objectifs ambitieux en terme de développement durable.



Financement alternatif : réalité ou utopie ?

Une méthode en voie de consolidation

Le terme de financement alternatif désigne les offres et solutions qui ne relèvent pas du financement bancaire classique, souvent associé aux plateformes participatives de type crowdfunding.

Le financement participatif, ou crowdfunding, désigne un échange de fonds entre individus/entreprises en dehors des circuits financiers institutionnels. Il se distingue du prêt participatif, réservé aux institutions financières. L'appel de fonds se fait à partir de la description d'un projet précis, au moyen d'une plate-forme en ligne permettant de recueillir de nombreux apports de petits montants. Le financement peut prendre la forme d'un don, d'un prêt avec ou sans intérêts, ou encore d'un investissement en capital.

UNE MÉTHODE PRÉSENTANT DES AVANTAGES...

- Rapidité dans le traitement des dossiers et dans la réponse apportée (parcours entièrement digitalisé)
- Diversification des sources de financement pour ne pas dépendre d'une seule banque
- Préservation des fonds propres de l'entreprise (critères et règles d'attribution des prêts plus souples)
- Focalisation sur le projet futur et moins sur les bilans passés
- Transparence : les analyses sont partagées avec les entrepreneurs sur leurs points forts et faibles et les refus sont argumentés
- Simplicité de la gouvernance, pas d'ingérence des financeurs alternatifs dans la gestion de l'entreprise

...MAIS À L'IMAGE ENCORE CONTRASTÉE...

- Multitude de plateformes lancées du fait d'un manque de réglementation au départ
- Modalités de financement coûteuses : les taux d'intérêt varient entre 2 et 10% en fonction de l'évaluation des risques
- Des modèles d'analyse et de scoring des risques qui n'ont pas été éprouvés
- Une maturité digitale élevée réservant ce mode de financement aux entreprises ayant déjà un bon niveau de digitalisation, ce qui n'est pas nécessairement le cas des TPE-PME
- Un manque de visibilité et de protection pour les investisseurs particuliers

...QUI TEND CEPENDANT À S'AMÉLIORER

- Le marché s'est néanmoins fortement assaini et la consolidation est en cours
- Les prêts sont accordés sans exiger de garanties ni de cautions
- Moins de 5% des projets déposés sont financés et le taux de défaillance n'est pas plus élevé que la moyenne bancaire
- Malgré cette digitalisation, il y a toujours un accompagnement humain dans le traitement des dossiers
- Cadre réglementaire qui se structure

Bien que les financements alternatifs tendent à se démocratiser, un segment reste encore mal adressé aujourd’hui par les acteurs du marché, à savoir le micro-crédit (emprunts inférieurs à 30k€) pour des entrepreneurs et TPE en démarrage.

Durant la crise Covid-19 les besoins de financement portaient sur le financement de commandes (besoin en cash immédiat) puis ont été ralentis par le dispositif de PGE. Ce phénomène tend à s’effacer avec la reprise des projets d’investissement et de développement. La prudence des banques profite ainsi aux financements alternatifs.



Un financement participatif adaptable

En matière de financement participatif, les acteurs du marché diffèrent essentiellement par **5 critères** :

- 1 Nature et taille des projets
- 2 Type d'emprunteurs (entreprises, particuliers, associations, etc.)
- 3 Type d'investisseurs (particuliers, institutionnels, etc.)
- 4 Généralistes versus spécialistes (immobilier, industrie, startups, etc.)
- 5 Ensemble de services offerts par la plateforme

Dans le cadre de ce livret, nous vous proposons de comparer 2 structures qui adressent ce besoin :

Trésoria

Tresoria

Cible : Entrepreneurs, TPE et PME avec au moins 1 an d'existence et un minimum de 100k€ de CA

Montant du crédit : 50k€ en moyenne

Modèle : Mise en relation entre les demandeurs et les financeurs via des algorithmes en tenant compte de la nature de besoin et du projet (BFR, fonds propres, croissance externe)

Durée : Grande adaptation à l'entreprise

Coût : En fonction de la typologie de l'entreprise

october

October

Cible : PME et ETI avec au moins 3 ans d'existence et un minimum de 250k€ de CA

Montant du crédit : Jusqu'à 5 millions d'euros

Modèle : Financement hybride avec le support d'un fond qui apporte 51% du crédit et garantit la totalité du montant si les 49% ne sont pas souscrits par des investisseurs particuliers

Durée : Prêts de 1 à 7 ans

Coût : Taux variant de 2,5 à 9%

Nous observons depuis quelques temps l'émergence d'acteurs plus spécialisés de type « Green ». La prise en compte des critères ESG dans les décisions de financement est encore faible mais devient une priorité pour les acteurs les mieux implantés.

Nos observations :

- Le financement alternatif reste encore très marginal, mais devient une vraie alternative aux financements bancaires pour les TPE-PME.
- De par leur flexibilité, leur rapidité de mise en place et leur coût, ces solutions sont un complément efficace à des financements plus classiques.
- Au-delà de mettre un coup de projecteur sur ces nouvelles solutions, il est nécessaire d'en faciliter l'accès et d'en accélérer le déploiement afin d'assainir le marché mais aussi d'améliorer l'image de ce type de financement.
- Ces solutions peuvent participer pour certaines d'entre-elles à une finance plus verte et une réduction des inégalités dans le financement des nouveaux business.
- Afin que le financement alternatif ne soit pas un simple effet de mode, les acteurs financiers peuvent gagner à se réunir afin de définir une cartographie des solutions existantes, une grille d'évaluation du risque et de mettre en place un véritable observatoire des financements alternatifs.



EN BREF



Adapter son outil de gestion de trésorerie à la taille de son entreprise et à la nature de ses enjeux tout en cherchant à améliorer ses processus opérationnels



Opérer une transformation au sein de l'entreprise pour standardiser et digitaliser les factures afin de pouvoir automatiser efficacement sa gestion



Prendre connaissance du panel de solutions existantes pour se financer et nouer des dialogues avec des organisations telles que Finance Innovation pour que les directeurs financiers et CEO puissent avoir accès à l'ensemble des possibilités



Prendre connaissances des solutions de financement alternatif qui se développent de plus en plus et qui peuvent constituer une partie non-négligeable du financement d'une TPE-PME



Pour aller plus loin :

4 acteurs majeurs de l'écosystème fintech et leurs événements :

Finance Innovation : leader français de l'accompagnement des startups financières, Finance Innovation organise chaque mois des événements à destination de l'écosystème Fintech qui vous permettront de découvrir des nouvelles solutions ou d'avancer dans vos réflexions.

France FinTech : représentant les fintechs françaises auprès des pouvoirs publics. Lors de son événement annuel Fintech R:Evolution, France Fintech donne la parole aux acteurs importants de l'écosystème.

La French Tech : le mouvement français des startups, mais aussi des investisseurs, décideurs et community builders.

France Digitale : organisation travaillant sur la promotion des futurs champions européens du numérique.



Trois livres permettant d'appréhender plus en profondeur l'innovation du cash management :

CASH MANAGEMENT, FONDAMENTAUX, SOLUTIONS, PERSPECTIVES

Jérôme Cavaliero et Frédéric Poizat analysent la mutation du monde du cash management et les nouvelles solutions permettant d'accroître toujours plus l'optimisation des fonds au sein des entreprises.



LE LIVRE BLANC INNOVATION/FINTECH

un résumé de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine des dernières innovations, des grandes tendances et des principaux nouveaux acteurs dans l'accélération digitale.

TRANSFORMATION DIGITALE 2.0

David Fayon et Michaël Tartar proposent une mesure de la maturité numérique et des leviers pour élaborer sa stratégie d'entreprise.



Remerciements

Dans une démarche d'open innovation, ce livret est le résultat d'un travail collectif. Nous remercions Finance Innovation, SAYpartners, AGICAP, AFTE, KYRIBA, CASHLAB, EVALTONBIZ, TRADEIN, RUBYPAYEUR, SOAN, FACTOFrance, HOOPIZ, PYTHEAS CAPITAL ADVISORS, TRESORIA, OCTOBER et Financement Participatif France pour leur implication lors des ateliers de travail. Ceux-ci nous ont permis de mieux comprendre le marché et les solutions existantes.

Merci à Hugo Saad, Mickaël De Sa et Claire Favre dans l'amorce de ce projet et la gestion de ce projet. Mention spéciale à Claire Favre et Tristan Bienvenu pour leur implication dans l'élaboration de ce livret.

Enfin, vous qui êtes allés au bout de ce livret, pour votre engagement dans l'écosystème fintech, un grand merci. Sans vous, rien de tout cela ne serait possible.

Allianz Trade est la marque désignant l'ensemble des services proposés par Euler Hermes.

Euler Hermes France - Succursale française d'Euler Hermes SA - RCS Nanterre B 799 339 312
1, place des Saisons - 92048 Paris La Défense Cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50

Euler Hermes SA - Entreprise d'assurance belge agréée sous le code 418
Siège social : avenue des Arts 56 - 1000 Bruxelles, Belgique
Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596

Euler Hermes Crédit France - Société par actions simplifiée au capital de 51 200 000 EUR
RCS Nanterre B 388 236 853 - Société de financement soumise au CoMoFi
1, place des Saisons - 92048 Paris La Défense Cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50

Euler Hermes Recouvrement France - Société par actions simplifiée au capital de 800 000 EUR
RCS Nanterre B 388 237 026
1, place des Saisons - 92048 Paris La Défense Cedex - Tél. + 33 1 84 11 50 50

allianz-trade.fr