

Société Générale Equipment
Finance finance des grues
mobiles : leur maintenance
par satellite dissocie le risque
pays de celui du matériel.

Le 'big data' au secours du financement d'entreprise

Grâce à des informations en masse ou très qualitatives, créances commerciales et outils de production trouvent des financements nouveaux.

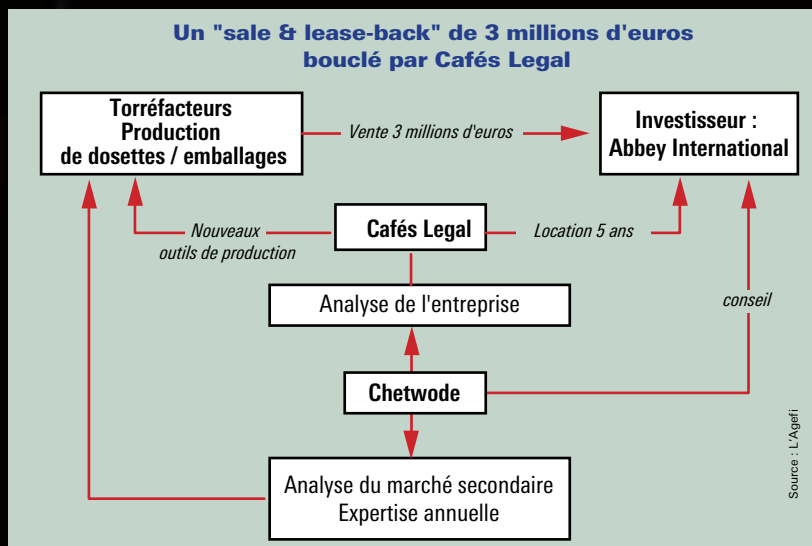
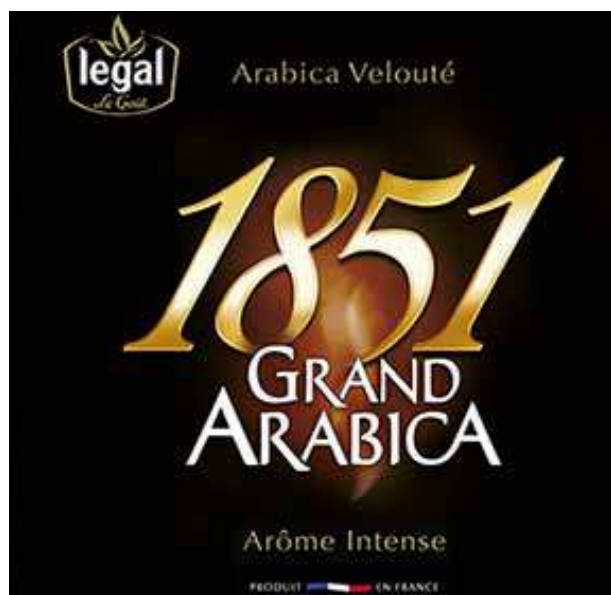
www.agefi.fr/actualite-eclairages

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

Les entreprises n'ont plus forcément besoin d'un bilan solide pour trouver du financement. Elles peuvent désormais mettre en avant le potentiel de certains actifs, sous forme de matériel ou de créances, pour convaincre les bailleurs de fonds. Certes, l'escompte, les prêts gagés et autres financements sécurisés sont déjà pratique courante mais désormais, des

solutions nouvelles se font jour, grâce aux informations que les nouvelles technologies rendent accessibles. Il est possible d'envisager la prise de risque en se fondant moins, ou plus du tout, sur le débiteur direct. En outre, les informations disponibles permettent des décisions de financement beaucoup plus rapides. On assiste ainsi à la multiplication des solutions d'affacturage où le financement se fonde sur la qualité du donneur d'ordre – ou acheteur – autant sinon plus que sur celle du fournisseur qui escompte sa créance. Résultat, les

contraintes traditionnelles de l'escompte de factures – qualité du cédant, remise d'un portefeuille global, contrats complexes... – peuvent être dépassées. D'où la possibilité de financer des entreprises avec de faibles flux, un schéma exclu car trop coûteux pour un affactureur classique, étant donné la lourdeur du système et les contraintes de mise en place à l'entrée. La *fintech* Finexkap propose ainsi depuis le début de cette année un service de financement à la carte des factures, accessible en quelques clics via une plate-forme en ligne.



La clé d'une telle avancée tient à l'explosion des quantités de données utilisables et à leur constante mise à jour. « *En plus des données de bilan classiques, on peut adjoindre des données court terme, sur les relations entre clients et fournisseurs et les comportements de paiement. Ces données sont collectées et renouvelées en permanence* », indique Cédric Teissier, président de Finexkap.

Algorithmes d'analyse

La solution Creancio de titrisation de créances commerciales de PME et TPE s'appuie elle aussi sur des données et l'analyse en large part automatique des risques, utilisant sur les débiteurs le propre score de la société « *calculé par un algorithme propriétaire, élaboré à partir de notre activité de titrisation de créances commerciales et des données que nous avons accumulées depuis nos débuts, dans les années 90* », précise Richard Weiss, président de Groupe GTI. Les algorithmes permettent d'élaguer rapidement les mauvais risques. « *Nous avons automatisé aussi loin que possible, mais notre expérience a montré qu'une bonne maîtrise du risque TPE/PME exige une intervention d'expert* », explique Richard Weiss.

Désormais, l'approche *big data* permet de renverser l'équation traditionnelle entre les éléments financiers et ceux de performance. Aux

Etats-Unis, le GT Nexus illustre à grande échelle cette logique dans les créances commerciales : le groupe a bâti un réseau pour les échanges de marchandises interentreprises et leur financement, comptant plus de 25.000 entreprises échangeant flux physiques et financiers. Les analyses livrées par ses bases de données historiques lui permettent aujourd'hui une approche nouvelle de financement. « *Alors qu'une institution financière, avant de financer un ordre d'achat, va s'attacher à la capacité financière du fournisseur de rembourser la banque, notre décision se fondera plutôt sur le risque de performance, confie Guy Rey-Herme, chief operating officer de GT Nexus. Compte tenu de la masse des données historiques à notre disposition – pour certains fournisseurs, sur plus de dix ans –, nous pouvons estimer la capacité du fournisseur à livrer correctement le produit vendu, de même que la qualité de la relation entre un acheteur et son fournisseur, ce qui réduit le risque financier.* »

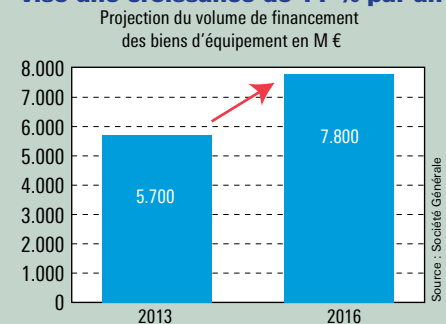
Toutefois, la valeur créée réside plus dans les algorithmes d'analyse que dans les données elles-mêmes. Ils permettent une analyse plus rapide et plus fiable, compte tenu de

la masse des données disponibles. La méthode rend par exemple possibles des décisions malgré une incertitude sur une partie des données. « *Nos algorithmes permettent d'estimer le risque avec connaissance partielle du flux financier du cédant, précise Cédric Teissier. Ils peuvent fonctionner avec un nombre limité d'informations, sans par exemple avoir besoin de toute la balance âgée de l'entreprise pour évaluer le risque sur ses créances commerciales. C'est ainsi que nous proposons une offre 'spot', permettant de financer une facture unique pour un besoin ponctuel.* » Au besoin, la finance s'approprie les méthodes d'analyse des comportements déjà à l'œuvre dans d'autres secteurs. « *Nous menons un travail pour analyser les données 'comportementales' des entreprises, liées à leur démarche marketing, leur utilisation de nos services, leurs réseaux sociaux...*

Il s'agit d'un enrichissement qualitatif qui sera donné à notre algorithme quantitatif », poursuit Cédric Teissier.

Mais le financement de biens et de matériels connaît aussi des avancées notables grâce à la profondeur d'analyse fournie par les informations disponibles. L'approche concrète, ►

Société Générale Equipment Finance vise une croissance de 11 % par an



Accepter des profils de risque différents

l'intégration entre finance et opérations guident alors la prise de risque. Des experts en courtage de machines, très spécialisés, permettent des financements que les banques classiques déclinent. La société Chetwode multiplie ainsi les opérations de « *sale & leaseback* » (vente puis location de type *leasing* par l'entreprise) d'une taille moyenne, de 5 à 20 millions d'euros, des montants difficiles à financer classiquement, car trop gros pour le *leasing* classique et trop petits pour des financements de projet. Créée en 2003, son activité s'accélère. « *A la différence des banques qui travaillent avec une approche statistique et granulaire, avec une certaine automatisation des réponses, nous sommes dans une logique de cas par cas, en financement d'équipements stratégiques pour l'entreprise* », expose Jean-Baptiste Magnen, président de Chetwode. La société analyse d'une part le caractère stratégique de l'équipement pour l'entreprise emprunteuse et d'autre part les possibilités de sa revente, en examinant la profondeur et la liquidité du marché, de même que les coûts de démontage et de stockage des machines. « *Cette analyse est menée en parallèle des fondamentaux économiques de l'entreprise emprunteuse* », précise le dirigeant. Le matériel est validé *ab initio* par des

L'AVIS DE...

Sylvie Perrin, avocat à la cour, associée chez De Gaulle Fleurance et Associés



« Le gage sans dépossession donne au créancier un droit de rétention »

Dans les opérations de crédit-bail et de « sale and lease-back », quels mécanismes de sûreté utilisez-vous ?

La meilleure sûreté est la propriété de l'actif qui est transférée au bailleur. Nous utilisons aussi le gage sans dépossession au bénéfice soit de la banque qui finance l'actif sans en être propriétaire, soit de la banque qui finance l'investisseur acquérant la propriété de l'actif. Le gage sans dépossession résultant des dispositions des articles 2333 et suivants du Code civil et des articles L. 521-1 et suivants du Code de commerce donne au créancier un droit de rétention et le bénéfice du pacte comissoire : la réforme des sûretés de 2006 a en effet permis aux banques qui financent des biens meubles (actifs industriels) de s'attribuer en cas de défaillance de leur emprunteur (ou locataire) l'actif sans passer par une demande d'attribution judiciaire, longue et coûteuse. Toutefois, concomitamment à la réforme des sûretés mais sans coordination, la Chancellerie a

conçu un nouveau texte sur le gage de stock, créant une incertitude juridique dont la place financière souffre encore aujourd'hui.

Quelle clarification attendre ?

Nous attendons d'une part la décision de la Cour de cassation qui devrait (c'est l'espoir de tous ceux qui mettent en place des opérations de financements d'actifs ou de projets) confirmer le bénéfice du pacte comissoire pour les gages sans dépossession et, d'autre part, l'ordonnance annoncée par la loi Macron qui concéderait le bénéfice du pacte comissoire à tous gages portant ou non sur des stocks. Mais si nous avons, depuis le début des années 2000, participé à de nombreuses restructurations de financements d'actifs aux côtés de nos clients investisseurs ou bancaires, ils n'ont que très exceptionnellement subi des pertes dans des opérations de crédit-bail, avec ou sans gage sans dépossession, malgré un contexte de redressement judiciaire.

experts en courtage de machines, puis, une fois par an, une inspection vérifie le bon entretien du matériel.

Approche pointue

Peu de grands acteurs sont présents sur ce créneau et Société Générale s'y développe à vive allure. « *Le métier d'« équipement finance » se distingue du « leasing » (location financière, NDLR) par la connaissance du bien et du secteur d'activité qu'il recouvre, en plus de celle des utilisateurs*, souligne Benoît Chenu, conseiller spécial auprès du directeur général de Société Générale Equipement Finance, en charge du développement. *Cette approche pointue nous donne une capacité à descendre en profil de risque.* » Le groupe, dont 95 % des clients sont des PME et TPE, finance des biens dans 36 pays, jusqu'au Brésil et, de plus en plus, en Afrique. « *Notre approche du risque consiste à moins regarder les comptes que dans une approche bancaire classique et à prévoir des montages avec « collaterali-*

sation (nantissement) du matériel, sur la base des valeurs de revente », ajoute Benoît Chenu. Le maniement d'une grande masse de données, sur la traçabilité des actifs et leur qualité, est à la base de l'expertise, ainsi que la collaboration avec les fournisseurs. « *Nous restons dans l'univers des fournisseurs qui ont une grande crédibilité, vendant des machines haut de gamme qui font l'objet de cotes d'Argus et permettent des reventes en secondaire sans difficulté* », poursuit Benoît Chenu. Résultat, une opération peut-être décidée en quelques jours, en se fondant sur d'autres critères que ceux bancaires. L'activité délivre des résultats élevés et très stables et un coût du risque à 10 points de base pour 13 % à 14 % de RoE (retour sur capital). Ces financements pourraient en outre être bientôt facilités par la réforme des sûretés prévue par la loi Macron (*lire l'entretien*). Sans attendre, de nombreux fonds se sont déjà montés pour financer les actifs de l'économie « réelle » sélectionnés après analyses ad hoc... ■

GT Nexus utilise le big data pour faire refinancer les ordres d'achat

Un objectif de refinancements de 1 milliard de dollars pour 100 milliards de transactions gérées

