

UN FINANCEMENT INSTANTANÉ ET FLEXIBLE pour les PME et TPE

Entre les délais de paiement des clients et les factures à payer aux fournisseurs, les entreprises font régulièrement face à des problèmes de trésorerie et de besoin en fonds de roulement. Pour solutionner cette problématique récurrente, Defacto leur propose des financements en temps réel et 100 % flexible. **Jordane Giuly (X08), cofondateur de Defacto**, nous présente cette Fintech et nous en dit plus sur le business modèle de cette start-up qui facilite la vie des TPE/PME.



Marc-Henri Gires (X09), Morgan O'hana et Jordane Giuly (X08)
Les cofondateurs de Defacto

Defacto n'est pas votre première aventure entrepreneuriale. Comment est née votre dernière start-up ?

Au cours des 10 dernières années, j'ai travaillé au sein de 4 start-up et j'ai été associé dans 3 d'entre elles. La dernière en date est la Fintech Spendesk, dont je suis cofondateur et qui est, d'ailleurs, la 26^e licorne française. Durant ces expériences, j'ai pu mesurer à quel point la question de la trésorerie et du fonds de roulement est stratégique pour les PME et les TPE. En creusant ce sujet, avec mes deux associés, Marc-Henri Gires (X09) et Morgan O'hana, nous nous sommes rendus compte que ces entreprises sont

prises « en étou » entre leurs gros clients, qui les paient généralement à 30, 60 ou 90 jours, et leurs gros fournisseurs qu'elles doivent payer immédiatement. Defacto est née de notre volonté commune d'apporter une solution pérenne aux PME et TPE à leur problématique de BFR, en leur donnant un accès simple, facile et rapide à des financements de court terme.

Vous proposez donc aux entreprises des solutions de financement « en temps réel ». Pourquoi ?

Traditionnellement, les principales alternatives de financement sur le marché

sont la ligne de crédit bancaire ou l'affacturage. Ce sont des solutions assez contraignantes pour les entreprises, car elles sont lourdes sur le plan administratif, ne sont pas flexibles et ont des délais d'implémentation très longs. Très souvent, entre le moment où une PME fait sa demande de prêt et obtient les fonds, plusieurs mois vont s'écouler, la situation de l'entreprise évolue, tout comme son besoin sur le plan financier. Le montant du prêt demandé n'est alors plus adapté au contexte de développement de l'entreprise et à ses besoins réels. Au-delà, il s'agit aussi de solutions qui coûtent assez chères. En plus des taux facturés par les banques et les affactureurs s'ajoutent d'autres frais relatifs à la gestion du dossier, aux modifications qui peuvent être apportées au contrat, à l'ajout d'un nouveau client...

Pour lever l'ensemble de ces freins, Defacto propose une offre de financement instantané et à court terme, du type crédit court terme avec une durée qui varie entre 1 à 120j jours. Ce modèle permet, par ailleurs, de soulager le BFR d'une entreprise en encaissant leurs clients plutôt ou bien en payant leurs fournisseurs plus tard. Concrètement, elles vont pouvoir nous envoyer les factures des clients qu'elles souhaitent encaisser en priorité ou bien nous transmettre les factures d'achat pour qu'elles souhaitent payer en différé, sans impacter la relation avec le fournisseur.

Quelles sont les spécificités techniques et fonctionnelles de vos solutions ?

Defacto s’attaque à une problématique bien ancrée dans nos sociétés : le crédit de trésorerie. Aujourd’hui, l’affacturage en France représente 18 % du PIB, soit 450 milliards d’euros qui sont affacturés chaque année. Au sein de cette industrie en croissance, Defacto cherche à apporter une approche innovante en termes d’usages. Pour ce faire, nous avons fait le pari stratégique d’opter pour un modèle exclusif de distribution indirecte. Nous n’allons ainsi pas chercher à atteindre les TPE/PME via un site web sur lequel elles vont pouvoir s’inscrire pour demander un prêt, par exemple, mais plutôt au travers des outils qu’elles utilisent au quotidien : les plateformes B2B et les solutions logicielles et Fintech. Avec l’essor du e-commerce B2B et le fort développement des plateformes ou marketplaces, les PME achètent et vendent de plus en plus en ligne. L’idée est donc de proposer nos solutions de financement via ces plateformes. Ainsi, aujourd’hui, nous travaillons avec Malt, qui est la plateforme leader de mise en relation de freelancers avec des PME, des grands groupes et des sociétés du CAC40... Dans ce cadre, nous apportons une facilité de financement aux freelancers qui doivent généralement attendre entre 30 et 90 jours avant que leurs clients ne les paient. Cela leur permet ainsi d’éviter d’avoir à supporter cet effort de trésorerie. Malt intègre notre API et, en un seul clic, un freelancer peut décider de financer sa facture à hauteur de 100 % du montant grâce à Defacto. Dans cette continuité, l’idée est aussi d’intégrer notre API dans les logiciels de gestion comptable, de trésorerie ou d’achat qui sont utilisés par les entreprises. Actuellement, nous équipons déjà Pennylane, Libeo, Irma...

Notre objectif est de nouer toujours plus de partenariats avec ces plateformes et ces éditeurs de solutions Fintech qui sont de puissants vecteurs de distribution pour nos offres de financement.

En quoi votre approche de la gestion du BFR et de la trésorerie est-elle différenciante ?

Defacto propose avant tout une infrastructure de crédit via une API qui a vocation à être intégrée par des plateformes ou des logiciels qui sont utilisés par les entreprises. Au-delà, nous leur offrons du crédit end-to-end et couvrons ainsi en interne toute la chaîne de valeur du crédit :

- l’origination ou la capacité à collecter des demandes de prêts grâce justement à notre API qui une fois installée chez nos partenaires nous permet de proposer du financement directement aux entreprises ;
- l’underwriting qui consiste à évaluer de manière instantanée la solvabilité des potentiels emprunteurs ;
- la gestion des flux de paiements et de la dette afin de disposer de sources de liquidités qui nous permettent d’octroyer des crédits à nos clients.

Qu’est-ce que cela implique en termes de business modèle ?

Pour passer du système de millefeuille tarifaire proposé par les acteurs traditionnels de la banque et de l’affacturage à un mode de fonctionnement très simple, nous facturons nos clients emprunteurs selon un taux d’intérêt journalier. En parallèle, à la différence des établissements bancaires, nous n’appliquons pas de pénalités de remboursement anticipé. Historiquement, plus de 70 % de nos prêts ont été remboursés de manière anticipée.

Quels sont vos principaux axes de développement et vos enjeux dans ce cadre ?

Nous avons de très forts enjeux en termes d’évaluation de la solvabilité en temps réel. Nous sommes, en effet, convaincus que la capacité à obtenir cette information instantanément va contribuer à l’émergence de nouveaux usages. Sur le plan technologique, cela représente un important défi en matière de data science et data engineering afin de pouvoir auto-

matiser toute la chaîne sous-jacente (collecte et traitement des données, algorithmes...).

En parallèle, nous avons un enjeu d’excellence opérationnelle. En effet, il y a une opportunité de construire les bons systèmes d’information, afin de pouvoir gérer à grande échelle un portefeuille de prêts distribué à un grand nombre d’emprunteurs. Nous investissons donc énormément dans l’automatisation et fiabilité de notre infrastructure.

Enfin, dans le contexte inflationniste actuel, nous assistons à une hausse des taux d’intérêt qui impacte bien évidemment notre activité. Notre défi est aussi d’avoir les ressources financières suffisantes pour financer dans les meilleures conditions possibles les entreprises. Pour ce faire, nous devons aussi gagner en visibilité afin de convaincre les acteurs financiers de la pertinence de notre modèle.

Comment vous projetez-vous sur le marché aujourd’hui ?

À l’heure actuelle, Defacto est présent dans 5 pays de la zone euro : la France, l’Espagne, l’Allemagne, les Pays-Bas et la Belgique. En 2023, l’objectif est aussi de proposer nos services en Italie, dans un premier temps, et de consolider nos positions sur l’ensemble de cette zone européenne, dans un second temps.

En 2022, nous avons réussi à servir près de 4 000 TPE et PME dans plus de 200 secteurs d’activités différents, soit plus de 100 millions d’euros de prêts accordés. Sur 2023, notre objectif est d’octroyer des prêts à 10 000 entreprises.

Enfin, sur un plan humain, nous sommes actuellement une équipe d’une quinzaine de personnes. Nous allons doubler de taille pour avoir une trentaine de personnes à la fin de l’année. Notre objectif est de poursuivre le développement de notre Fintech tout en conservant notre taille humaine. ×