

LA FINTECH QUI SIMPLIFIE

l'investissement dans le Private Equity et les titres non cotés

Utocat a pour ambition de rendre l'investissement dans le marché du non coté aussi simple, rapide et fluide que l'investissement en Bourse. Dans cet entretien, **Clément Francomme, CEO de la FinTech**, dresse un état des lieux du marché du non coté, aussi appelé Private Equity, et nous explique comment sa start-up peut contribuer à optimiser le processus d'investissement sur ce segment tout en garantissant une meilleure coordination de l'ensemble des parties prenantes.



Clément Francomme

Quel regard portez-vous sur le marché du non coté ?

Aujourd'hui, le marché du non coté est encore émergent : c'est un marché fragmenté où on recense très peu d'acteurs avec un positionnement affirmé. Le non coté représente ainsi un marché au très fort potentiel en matière d'investissement. Selon de nombreuses sources, dont les chiffres publiés par la Banque de France, le marché du non coté représente plus de 20 milliards d'investissement par an. En France, plus de 99 % d'entreprises sont non cotées.

En parallèle, l'investissement dans le Private Equity a de nombreux avantages : des rende-

ments potentiellement très importants, un soutien de l'économie réelle, des projets porteurs de sens... et une progression de marché affichant 7 % de progression annuelle. Des perspectives d'activité sont ouvertes à divers niveaux : le conseil (accompagnement dans l'optimisation des choix d'investissement, des projets, des lieux...), le réglementaire (avocats, métiers du chiffre, huissiers, notaires...), l'exécution (des acteurs qui vont s'assurer du bon déroulement des opérations d'investissement...), l'intermédiation (crowdfunding...). Néanmoins, le non coté peine à attirer les investisseurs : l'investissement dans ce segment est caractérisé par des processus administratifs longs et fastidieux qui ont tendance à décourager les banques. L'absence d'outils technologiques adaptés ainsi que des méthodes encore « très papier » reposant sur de nombreux échanges de courriers entre les investisseurs, les banques et les entreprises. Ces échanges manuels complexifient, d'une part, les démarches et les processus et rallongent les délais (plusieurs semaines à quelques mois), d'autre part. Très souvent cette lourdeur administrative et le manque de réactivité entraînent même l'annulation des opérations.

Si ces barrières administratives sont levées, l'ensemble des acteurs liées vont voir leurs revenus augmenter s'ils sont équipés de solutions permettant de traiter un nombre crois-

sant de clients. Il sera nécessaire de passer d'un modèle artisanal totalement sur mesure à un modèle plus packagé où le cœur de l'offre sera standardisé : l'accompagnement pourra tout de même se faire de façon personnalisée car c'est aussi ce que demandent les acteurs de plus en plus nombreux à faire appel à cette finance, pleine de sens et en pleine expansion.

Dans ce cadre, quel est votre positionnement et quelle est la valeur ajoutée d'Utocat face à ces enjeux ?

Utocat a vu le jour avec un objectif : rendre la finance utile à l'économie réelle. Pour y parvenir, l'équipe d'Utocat a développé une solution qui permet d'alléger la gestion des actifs non cotés. Utocat se positionne comme un acteur de l'exécution - du bon déroulement - de ces opérations d'investissement.

Catalizr est la solution logicielle nouvelle génération : elle permet de coordonner les différents échanges entre l'ensemble des parties prenantes d'une opération d'investissement (entreprise, investisseur, banque, avocat, comptable...) afin d'avoir des délais de deux jours ouvrés !

Concrètement, Catalizr permet aux investisseurs, aux banques et aux entreprises de se connecter sur un logiciel unique, entièrement accessible en ligne, afin de réaliser l'ensemble des actions requises dans le cadre d'un investissement dans le non coté. Grâce à Catalizr,

il n'est plus nécessaire de saisir les données requises sur l'ensemble des formulaires, d'envoyer les informations via des lettres recommandées... Toutes les actions réalisées dans le logiciel sont totalement sécurisées et garantissent un haut niveau de transparence et de traçabilité.

Utocat est un acteur servant principalement les banques dans leurs contraintes du quotidien, tout en ayant des connexions avec les autres acteurs de la finance. Les banques ont parfois des difficultés à obtenir des informations, des documents qui vont venir bloquer leurs opérations et Utocat permet d'y répondre sans changer les pratiques internes.

Utocat, grâce à Catalizr, se positionne comme un acteur de la numérisation du non coté. C'est un segment qui n'a pas encore été touché par la vague numérique en finance. Le digital permet d'augmenter l'attractivité et l'accessibilité du secteur du Private Equity qui a de très belles opportunités à offrir aux investisseurs et qui restait difficile d'accès de par les seuils financiers requis de l'ordre de 100 000 € par investissement.

Pouvez-vous nous donner des exemples de cas d'usages concrets ?

Notre solution a notamment été utilisée dans le cadre de la préparation de l'entrée en Bourse d'une entreprise basée dans le nord de la France. Pour son introduction en Bourse, cette entreprise avait décidé de faire monter à son capital une grande partie de ses managers, soit plus d'une centaine de personnes. Pour ce faire, l'entreprise a opté pour la mise en place d'un Special Purpose Vehicle (SPV). Lors de l'étape de paiement des nouveaux titres financiers de l'entreprise, la banque en charge de l'opération nous a sollicités et a eu recours à notre solution pour traiter de manière simultanée la centaine d'opérations requises. Nous avons ainsi été en mesure de gérer et de finaliser la plus grande partie de ces demandes en moins d'une semaine. Sans notre technologie, le délai de traitement de cette typologie d'opérations aurait nécessité plusieurs mois de travail !

Catalizr est aussi un outil particulièrement pertinent et intéressant dans le cadre d'opérations de rachat ou de cession d'entreprise. En fonction de la structure de l'entité concernée (holding, groupe...), plusieurs sociétés et des centaines d'individus peuvent être concernés par les retombées financières. Ces

opérations impliquent très souvent une réorganisation de l'actionariat avec des individus qui vont entrer ou sortir du capital. Au-delà des questions de performance et de productivité se pose aussi l'enjeu de pouvoir garantir la conformité de ces opérations complexes en un temps record. Concrètement, Catalizr a la capacité de piloter et de coordonner de manière très fine entreprises par entreprises, étapes par étapes, l'ensemble des opérations de manière à garantir à toutes les parties prenantes le bon déroulé des processus.

Vous ambitionnez aussi de vous positionner comme un leader sur le segment du marché de la fiscalité des particuliers. Quels sont vos principaux enjeux dans ce cadre ?

Catalizr est aussi un outil de gestion des actifs non cotés dans les PEA (plan d'épargne en actions), les PEA-PME-ETI (petites, moyennes entreprises et de taille intermédiaire), les CTO (compte-titres ordinaires, parfois appelés comptes d'investissement financier), les PER/PERI (plan d'épargne retraite titres), l'assurance-vie et le PEE (Plan d'Épargne Entreprise). Ces différents comptes de la fiscalité des particuliers sont appréhendés comme une activité haut de gamme lorsqu'ils sont utilisés pour des titres non cotés. Les coûts et les besoins qui s'y rattachent sont, en effet, parmi les plus élevés du marché. En parallèle, ces opérations, qui sont aussi qualifiées d'éparses par les grands acteurs de la finance, concernent principalement la clientèle haut de gamme des banques (50 000 à 500 000 € de patrimoine financier hors immobilier est le segment « mass affluent »).

Les clients concernés en France par ce segment sont de l'ordre du million de personnes. Pour viser un segment plus large, il est nécessaire de viser les patrimoines financiers de 10 000 à 50 000 € (de l'ordre de 3 millions de personnes sont concernées) et d'accompagner ces personnes avec des solutions simple d'accès pour éviter les effets actuels d'engorgement.

La finance participative ou crowdfunding, la création de fonds « feeders », la nouvelle réglementation sur les fiducies (trusts ou nommée dans les pays anglo-saxons) participent à l'élargissement de la population visée par ce segment de marché. Les freins principaux se situent sur la pédagogie, la sensibilisation au marché "actions" (gains et pertes

potentiels importants) et enfin l'accessibilité. Utocat participe principalement à l'accessibilité en réalisant des interfaces logicielles simples et intuitives.

Le principal enjeu de cette activité pour Utocat est de gagner en visibilité auprès des banques afin de les accompagner dans l'exécution de ces opérations par la réduction forte des coûts induits. Pour ce faire, nous avons aussi vocation à adresser d'autres acteurs de la chaîne de valeur sur le marché primaire et le marché secondaire, afin de fluidifier les opérations et rendre accessible ces comptes à fiscalité réduite.

Aujourd'hui, comment vous projetez-vous sur le marché et quels sont les objectifs que vous vous êtes fixé ?

En 1 an, nous sommes passés de 5 000 à 12 000 utilisateurs répartis entre 4 000 entreprises, 5 500 investisseurs et 2 500 salariés de banques. Au cours du 3^e trimestre 2022, nous avons atteint le seuil de rentabilité et préparons la phase d'accélération. Sur ce marché très vaste en pleine structuration, notre objectif est de renforcer notre positionnement et d'accélérer notre développement. Aujourd'hui, Utocat réalise un chiffre d'affaires d'un demi-million d'euros. Nous visons un chiffre d'affaires de l'ordre de 80 millions d'euros à horizon 5 à 10 ans.

Pour tenir cette trajectoire, nous devons nous inscrire dans une démarche d'excellence aussi bien au niveau de nos opérations que dans le cadre de nos relations avec nos clients. Aujourd'hui positionné sur le segment haut de gamme de ce marché, l'idée est aussi de couvrir progressivement les autres niveaux du marché du non coté afin d'augmenter notre volume de traitement annuel. Actuellement, notre système traite approximativement 10 000 opérations par an alors qu'on estime le potentiel du marché à plus de 2 000 000 d'opérations par an. Notre volonté est de nous positionner sur 50 % de ces opérations éligibles à la fiscalité réduite. Pour ce faire, nous ajoutons des fonctionnalités de couverture et de compatibilité avec l'intégralité des supports de paiement existants, nous incluons de nouveaux intermédiaires pour les investissements (plateformes de crowdfunding, fonds d'investissement Private Equity ou Venture Capital) et nous participons à l'élaboration de standard avec toutes les banques qu'elles soient ou non nos clientes. ×