

5 AGITATEURS DE LA FINANCE

FINTECHS POUR LES PROS

83 % des Français ne connaissent pas le terme « Fintech », selon le dernier baromètre du cabinet Deloitte sur le sujet. Pourtant, ces start-up qui utilisent les technologies pour réinventer la finance, ont le vent en poupe : zoom sur cinq nouveaux services qui pourraient bientôt devenir indispensables. **Fanny Costes**

FINANCEMENT

TROUVER L'AIDE FINANCIÈRE ADÉQUATE

Si vous êtes « perdu dans la jungle des financements », Finamatic est fait pour vous. Fondée en août 2015, Finamatic compte aujourd'hui plus de 500 clients. Son objectif : aider start-up, TPE et PME à identifier les aides au financement auxquelles elles peuvent prétendre. Finamatic propose aussi aux entreprises d'être accompagnées dans la préparation des dossiers et d'échanger avec des experts compétents pour leurs projets. « *Le financement public en France représente 65 milliards d'euros par an, auquel s'ajoute le financement privé, constitué par le marché de la dette, soit 871 milliards d'euros, rappelle Axel Dreyfus, cofondateur de Finamatic. Pourtant un entrepreneur sur deux n'a pas accès à l'information sur le financement. Et même quand ils l'ont, comment faire le tri entre les 6 000 dispositifs d'aide disponibles ?* » Sur une plateforme unique,

Finamatic donne accès aux entrepreneurs à l'ensemble des informations et leur simplifie les tâches administratives nécessaires pour candidater aux aides identifiées. Montant du service ? 290 euros par mois, un abonnement que Finamatic rembourse si la société ne trouve pas de financement au bout d'un an. Forte de son succès, l'entreprise ne manque pas de projets pour se développer : « *D'ici moins d'un an, nous voulons proposer une solution de pré-financement pour les entreprises dont les demandes d'aides ont été acceptées, explique Axel Dreyfus. Aujourd'hui, il faut parfois attendre plusieurs mois avant de toucher le financement d'un organisme, nous voudrions réduire ce délai à 10 jours.* » La start-up, qui affiche une croissance de 20 à 30 % par an, devrait atteindre le million d'euros de chiffre d'affaires en fin d'année. Et ses fondateurs ambitionnent les 4 millions d'ici fin 2018.



Start-up :
Finamatic

ÉQUIPEMENT

DES VENTES FINANCÉES EN UN CLIC

Nombre d'entreprises achètent aujourd'hui leur équipement (informatique, télécom, bureautique, etc.) en leasing. Elles étalent ainsi un investissement qui peut être lourd, et payent l'usage de leur équipement plus que le produit lui-même. Au préalable, les sociétés vendeuses d'équipement en leasing doivent obtenir l'accord des banques pour leurs clients. C'est ce qu'on appelle le financement des ventes. Une tâche complexe et chronophage que prend en charge la Fintech Nancéo avec sa plateforme Leasa, en simplifiant le processus. « *Sous la forme d'un seul dossier, on propose une place de marché qui collecte les demandes de tous les vendeurs,*

explique Michel Constant, le président de Nancéo. *En fonction du profil de la demande qui y arrive (une pharmacie ou une PME par exemple), l'algorithme développé pour Leasa détecte quel banquier est le plus propice à donner son accord et l'interroge par voie électronique. En trois minutes, le banquier est censé apporter une réponse quant au financement du matériel, qu'il s'agisse d'un accord ou d'un refus. Si ce n'est pas le cas, l'algorithme va consulter une autre banque.* » Une simplification payante qui a permis à la start-up d'être incubée par le groupe Pharmagest, son premier client. Aujourd'hui, Nancéo réalise 80 millions d'euros de financement de ventes.



Start-up :
Nancéo
(plateforme : Leasa)



Start-up :
WeShareBonds

INVESTISSEMENT

UN ROBOT QUI VOUS VEUT DU BIEN

Lancée en 2016, **WeShareBonds** est une plateforme de financement participatif destinée aux particuliers qui souhaitent investir dans une PME afin de dynamiser leur épargne. La start-up vient de lancer un nouvel outil d'investissement baptisé WeBot : « *L'outil permet aux particuliers de paramétrer intelligemment leur stratégie d'investissement dans les PME françaises, en fonction de leur profil. Il leur indique, en temps réel, l'adéquation de leurs critères avec l'historique des PME sélectionnées par WeShareBonds. Une fois le paramétrage effectué, WeBot*

investit dans les PME qui correspondent aux critères et aux profils de nos clients tout en les tenant constamment informés de l'évolution de leurs placements », précise **Cyril Tramon**, président fondateur de **WeShareBonds**. Un robot qui investit donc à votre place, même si, bien entendu, il peut à tout moment être mis en pause ou désactivé sans frais. L'ambition de **WeShareBonds** est de démocratiser l'investissement des particuliers dans les PME françaises et l'économie réelle. Un souhait que partage La Banque Postale, entrée début 2017 au capital de la Fintech.



Start-up :
iBanFirst

E-BANQUE

TRANSPARENCE ET FRAIS RÉDUITS POUR LES TRANSACTIONS INTERNATIONALES DES PME

Créée en 2013, **iBanFirst** est dédiée aux transactions multi-devises des start-up et PME. Sur la plateforme, ces dernières peuvent ouvrir un compte professionnel et effectuer paiements et prélèvements automatiques en 21 devises différents, de l'euro au dollar en passant par le peso mexicain ou le shekel israélien. Pour son PDG, Pierre-Antoine Dusoulier, les avantages sont multiples par rapport à une banque traditionnelle. « *Nos clients accèdent non seulement aux taux en temps réel mais surtout en toute limpidité, là où les banques appliquent très souvent*

des frais obscurs et des taux fréquemment inconnus du client lors de l'opération », explique-t-il. Et d'ajouter : « *Chez iBanFirst, vous pouvez réaliser jusqu'à 70 % d'économies par rapport à un compte bancaire traditionnel.* » Cette néo-banque a d'ailleurs retenu l'attention de Xavier Niel qui a conclu, en juillet dernier, un partenariat avec elle. Les start-up de Station F, campus ouvert en juin 2017, pourront ainsi profiter d'un compte bancaire professionnel gratuit et de l'offre **iBanFirst** pendant un an. L'entreprise a réalisé près de 2 milliards d'euros de transactions depuis sa création et a multiplié son nombre d'employés par deux en un an.



Start-up :
Utocat
(plateforme : Catalizr)

BLOCKCHAIN

LE NUMÉRIQUE AU SERVICE DES TITRES NON COTÉS

Les investisseurs acquéreurs d'actions non cotées (placées sur leur plan d'épargne en action ou PEA) connaissent souvent de nombreux désagréments avec leurs banques. En effet, le processus de traitement des titres non cotés n'est pas standard (contrairement aux titres cotés) et nécessite de nombreux échanges de documents. **Utocat** propose donc une solution de gestion des titres non cotés, baptisée **Catalizr** : « *C'est un service inexistant ou très mal fourni par les banques. L'investissement se fait comme dans l'univers coté, en un clic, et nous assurons le routage des documents au sein des back-offices bancaires. Le routage étant souvent fait sous format papier, nous*

abaïssons les délais de traitement en passant de plusieurs semaines à quelques jours », explique **Clément Francomme**, fondateur d'**Utocat**. **Catalizr** permet donc d'enregistrer très facilement des titres non cotés, par l'intermédiaire d'une blockchain, pour les diriger vers un PEA. Le passage par la technologie blockchain simplifie les démarches administratives inhérentes à l'acquisition de titres non cotés. Un atout de taille sur un marché qui représentait 11 milliards d'euros en 2016. Résultat, **Clément Francomme** se montre ambitieux : « *Nous visons 3 millions de chiffre d'affaires d'ici deux ans, une levée de fonds de 5 millions et l'embauche de 40 personnes pour nous accompagner dans notre développement.* »