

# Comment financer le BFR des PME sous-traitantes, prérequis à l'accroissement des capacités des productions industrielles

Le financement du besoin de fonds de roulement est un marché de plus de 700 Md€, aux enjeux macroéconomiques majeurs.

L'encours de crédit inter-entreprises, qui est une bonne estimation du besoin de fonds de roulement (BFR) des entreprises, s'élève à plus de 700 milliards d'euros en France et à 3,2 trillions dans l'UE. Le marché du financement de court terme des entreprises est ainsi un marché colossal.

Les groupes bancaires ont logiquement développé des solutions pour accompagner leur clients B2B : les banques de détail proposent des crédits de trésorerie et des autorisations de découvert pour 250 Md€ d'encours et les *factors* proposent des programmes de financement du poste client (affacturage, *supply chain finance*) pour 70 Md€ d'encours. Les acteurs traditionnels répondent ainsi à 45% du besoin.

Cela signifie également que les PME financent près de 55% de leur BFR avec des instruments de haut de bilan (fonds propres, emprunts long-terme), ce qui limite leur capacité de croissance, obère leur rentabilité et, ce faisant, leur attractivité pour les investisseurs de haut de bilan.

Les conséquences macroéconomiques



**JORDANE GIULY,**  
CEO de Defacto

sont visibles : selon la Commission Européenne, le manque d'accès à des solutions de financement du BFR explique une défaillance sur quatre des PME au sein de l'Union Européenne. Les TPE/PME représentant 98% des entreprises et 50% de l'emploi en France, le financement du BFR est une condition *sine qua none* du dynamisme du marché de l'emploi et de l'activité économique sur l'ensemble du territoire.

Les sous-traitants industriels, et a fortiori les PME de la Base Industrielle et Technologique de la Défense (BITD), maillons essentiels de la réindustrialisation, sont particulièrement exposés aux enjeux de BFR.

Les PME industrielles constituent un ensemble de PME granulaires dont le chiffre d'affaires annuel s'élève à quelques millions d'euros. Sous-traitants de rang 2 à 4 des maîtres d'œuvre civils et militaires, elles sont des maillons indispensables de l'accroissement de leurs capacités de production industrielles. Un retard de livraison d'un traitant critique peut conduire à des retards de livraison importants d'aéronefs et des coûts d'immobilisation du reste des pièces, des retards dans la livraison ou la maintenance d'infrastructure énergétiques, etc.



**CHARLOTTE GOUNOT,**  
CFO de Defacto

Or, ces PME sont particulièrement exposées à l'enjeu du BFR du fait de 3 facteurs :

- **Des cycles de production de 2 à 4 mois.** Dans l'aéronautique par exemple, le BFR des PME est d'environ 160 jours du fait de cycles de production d'environ 3 mois en moyenne. Dans le nucléaire par exemple, les phases d'inspection et de levée des réserves allongent le cycle de production et donc le BFR.
- **Des exigences de constitution de stocks,** renforcée par la loi de programmation militaire, et par les clients dans un contexte de réorganisation des *supply chain* (amorcée post Covid, accélérée par la guerre RU-UK, et qui devraient se poursuivre dans un contexte de révision des droits de douanes).
- **une forte croissance, tant pour les programmes civils que militaires.** Plus de la moitié du BFR étant actuellement financé par les PME sur leurs ressources de long terme, la croissance de leurs activités est limitée. L'effet ciseau est encore plus marquant pour les PME qui remboursent encore leur PGE.

Si des solutions de financement de BFR existent, elles sont peu adaptées aux petits sous-traitants industriels.

Les solutions bancaires traditionnelles apparaissent peu adaptées aux PME et fastidieuses à opérer pour les banques :

- **L'affacturage est long et coûteux à mettre** en place tant pour le dirigeant des PME que pour les factors (implique une mise en contact avec le factor par la banque commerciale, nécessitent plusieurs réunions, un examen du poste client, etc). Par ailleurs, l'affacturage traditionnel est peu adapté aux PME : éligibilité dépend de l'éligibilité de leurs clients à un assureur crédit, le financement d'une facture implique des écritures comptables multiples et la cession de la relation client-fournisseur, et les modalités du contrat d'affacturage sont rapidement en décalage avec la situation financière de la PME et la composition de son poste clients (très dynamiques). D'ailleurs, l'affacturage ne compte que

40 000 entreprises clientes en France, dont très peu de PME de moins de 10 M€ de CA.

- **Les programmes de *supply chain finance*** sont très efficaces pour les sous-traitants de rang 1 et de rang 2. Mais, par construction (approche *top-down*, qui reposent sur la passation de contrat) ils ne permettent pas de répondre aux sous-traitants plus en aval qui produisent des pièces pour, *in fine*, plusieurs donneurs d'ordres, et bien souvent en anticipation de la formalisation des grands contrats. Le secteur aérospatial, qui repose sur des chaînes de sous-traitance à 4 rangs ou plus, est particulièrement conscient de ces limites.
- **Les banques de détail** enfin proposent des produits simples (découvert, avance de trésorerie) mais ont peu de données pour estimer la solvabilité financière d'une PME. Les liasses fiscales représentent une photo de la situation financière d'une PME, qui a entre 4 et 16 mois. Les documents produits par les PME à l'appui de leurs demandes sont ad-hoc, chronophages à produire pour les PME et à instruire pour les chargés d'affaires bancaires, pour une fiabilité variable. En conséquence, les banques de détail sont prudentes dans le montant de financement octroyé, et privilégient une approche statistique reposant sur la dernière liasse fiscale.

Quelle solution pour répondre aux besoins de BFR des PME industrielles et des *supply chain* des maîtres d'œuvre jusqu'au rang 4 ?

Defacto est une fintech créée mi 2021 pour répondre de manière innovante à ces besoins de BFR en complément des solutions bancaires traditionnelles. Avec une approche hautement technologique, reposant sur la donnée (récupération automatisée, traitement, sécurisation), et sur l'automatisation du parcours clients, Defacto permet à une PME d'accéder en 27 secondes à du financement de BFR (avec une réponse d'éligibilité et une capacité d'emprunt).

Pour pouvoir s'adapter aux besoins de ses clients et de ses partenaires, Defacto a fait



le choix du modèle régulé (Defacto est agréée comme société de financement par l'ACPR). Par ailleurs, Defacto a mis en place un fonds de titrisation dédié qui lui permet d'octroyer plus de 1 Md€ par an (1.8 Md€ à compter de l'été 2025). Ces deux éléments permettent à Defacto de financer, en toute autonomie, tous les besoins de BFR d'une PME industrielle : poste clients (délais de paiement) et cycle de production (approvisionnements et factures fournisseurs, stocks, avance de trésorerie). Defacto peut financer jusqu'à 7 mois de BFR d'une PME.

Par ailleurs, si Defacto demande qu'une facture lui soit présentée pour motiver une demande de prêt, Defacto ne rachète pas ladite facture. Cela permet à la PME industrielle de conserver la relation avec son client et d'adapter sa demande de financement aux comportements de paiement de ses clients (par exemple prendre un prêt légèrement plus long que l'échéance de la facture si le client est susceptible de payer avec retard).

Avec Defacto, les sous-traitants peuvent également solliciter des financements sans attendre la formalisation des commandes (signature des contrats) : un atout majeur pour les filières, alors que la formalisation des contrats est souvent en retard par rapport aux besoins de sécurisation des approvisionnements.

## Une approche partenariale avec les acteurs industriels

Afin de déployer sa solution, Defacto s'adresse en premier lieu aux PME, qui peuvent obtenir de manière autonome (ie sans rendez-vous client) du financement directement sur l'application web de Defacto.

Mais Defacto propose également des partenariats avec :

- Les maîtres d'œuvre industriels (ou sous-traitants de rang 1 ou 2) qui souhaitent aider leurs sous-traitants, même de rang indirect et sans exiger que les contrats aient été passés, à financer leur BFR.
- Les associations professionnelles (telles que les groupements industriels sectoriels).
- Les pôles de compétitivités pour ajuster son offre au plus près des besoins des PME et du terrain.

Les acteurs du haut de bilan (fonds d'investissement, fonds de private credit long terme, etc) sont également des acteurs clés du financement de l'industrie, complémentaires, avec lesquels Defacto travaille étroitement. ■