Club Utilisateurs

PCSM

6 juin 2019, Paris

L’octroi aux PME

Challenges et innovations

Damien Prevosto – Experian Global Consultant

Club Utilisateurs
PCSM

experian

Le financement des PME – une activité dynamique

Des **taux d'intérêts très bas** pour les nouveaux crédits aux PME:

1,73%

(fév. 2019, BCE)

Un **accès aisé au crédit**:

- 88% d'accord sur les crédits de trésorerie
- 97% d'accord sur les crédits d'investissements

(PME, 2018Q4, Banque de France)

425 milliards d'euros de crédits mobilisés en faveur de **1,1 million de PME**

+6,4% sur un an

(fév. 2019, Banque de France)

L’octroi aux PME reste un défi pour les demandeurs et les banques

Pour les demandeurs

- Les banques imposent un montant élevé de collatéral
- De nombreuses PME ont peu d’historique de crédit ou de données exploitables
- Les banques imposent des contraintes fortes sur les bilans et comptes d’entreprise

Pour les banques

- Le segment des PME est particulièrement fragile et risqué, avec des taux d’encours non performants élevés
- La typologie des PME est variée et nécessite une évaluation détaillée
- Les analyses sont encore très manuelles et lentes

Le processus de prêt aux PME dans la plupart des banques d'aujourd'hui est encore très manuel et mené à travers une multitude de systèmes non intégrés. Il en résulte une opération de prêt aux PME qui est inefficace, incohérente et coûteuse

experian™

Des enjeux réglementaires et d'accès aux données

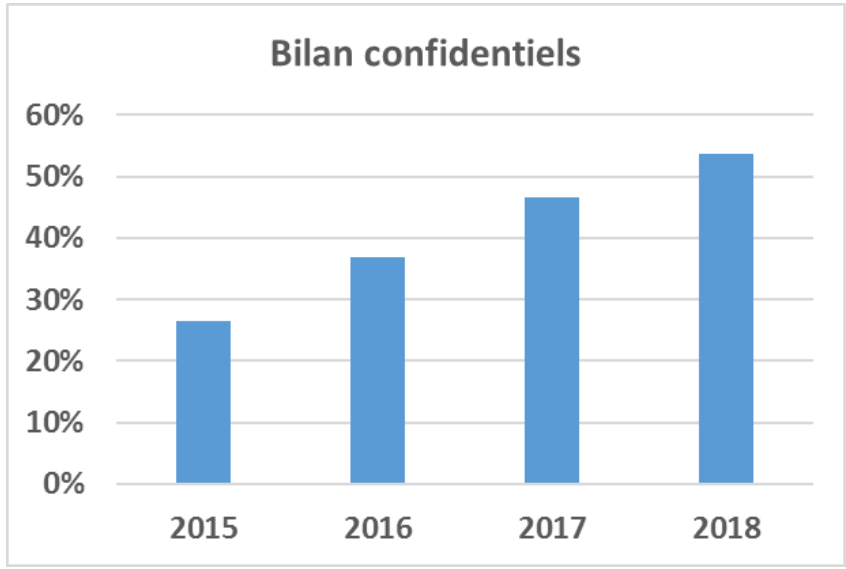
Des contraintes réglementaires qui pénalisent le financement des PME

- Malgré un traitement préférentiel pour les prêts aux PME, le respect des **ratios Bâlois** n'incite pas les banques à développer ce type d'actifs
- Les nouveaux modèles IFRS 9 entrainent une **hausse des provisionnements** pour la clientèle des PME, qui est par définition plus risquée

Un accès aux données bilancielles de plus en plus difficile

- En 2017, seules 7% de entreprises publiaient leur bilan
- En 2018, 54% des bilans déposés par les PME sont confidentiels (

- L'accès à des données complémentaires devient critique pour évaluer la solvabilité des PME



Tendances de marché et innovations

Le **CROWDLENDING** continue de se développer : 66M€ collectés en 2015, 273M€ en 2018 pour des prêts rémunérés et obligations malgré la facilité de l'accès au crédit

credit.fr

october

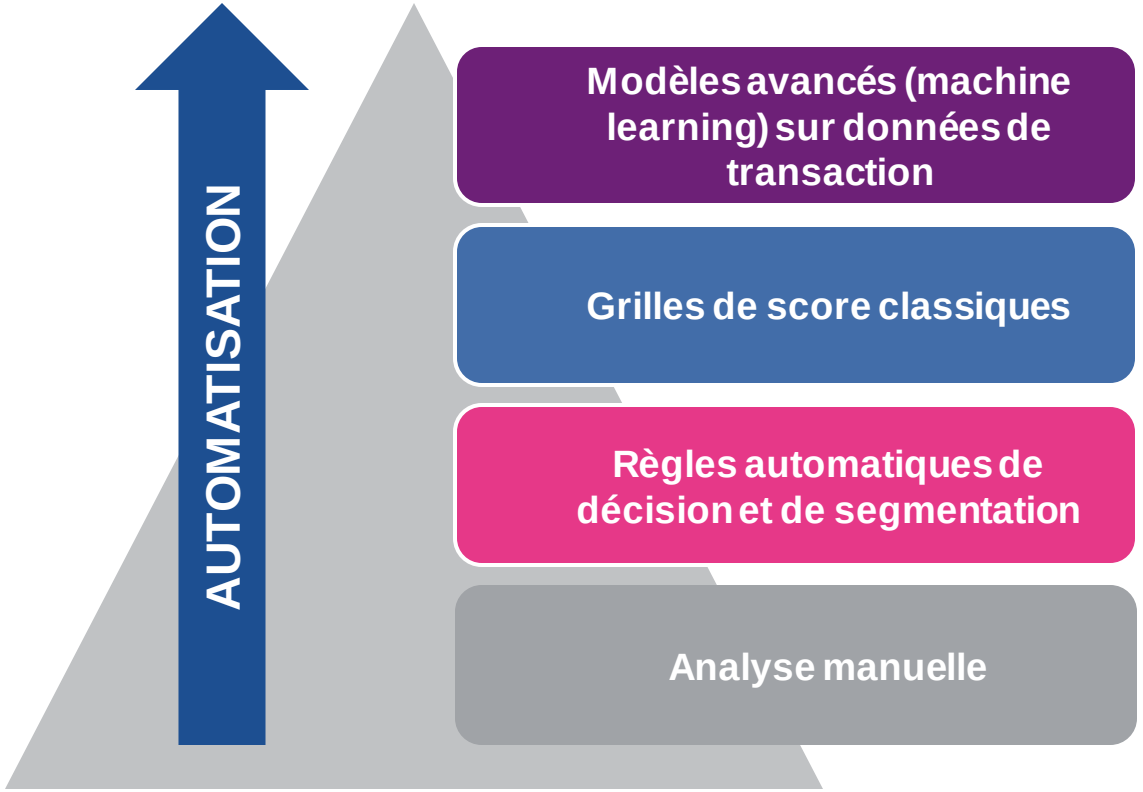
De **NOUVEAUX PRODUITS DE FINANCEMENTS**, plus répandus dans d'autres pays, par exemple des avances de trésorerie à court terme (Merchant Cash Advance)

Bolden

De **NOUVEAUX ENTRANTS**, en provenance d'autres industries et exploitant d'autres types de données

De nouvelles **SOURCES DE DONNÉES** (par ex., informations météo, données transactionnelles)

Des systèmes d'octroi de plus en plus automatisés, à l'image de la clientèle des particuliers



De nouvelles sources de données pour évaluer plus rapidement et efficacement les demandes des PME

Pour contourner les problèmes liés notamment à l'insuffisance, voire l'absence de données/informations sur les PME, deux solutions :

Open banking

Utilisation des données transactionnelles des PME dans le scoring de crédit, permettant ainsi de tenir compte des informations financières dans l'évaluation de la demande. La solution comprend :

- L'accès aux données transactionnelles
- La catégorisation des transactions (Trusso)
- Le calcul du score de crédit

Webscoring

Evaluation de la présence et activités en ligne des PME via une solution complète qui :

- Recherche et collecte les informations sur le Web
- Calcule un score Web qui est par la suite combiné au score standard

Scoring PME sur des données transactionnelles

Catégorisation des transactions

- Revenus réguliers
- Dépenses régulières
- Types de dépenses (e.g. matières premières, équipements etc.)
- Revenus et dépenses irrégulières
- Etc.

Scoring transactionnel

- Construction des agrégats financiers (fréquence, moyennes, maximums, minimums etc.)
- Développement de modèles de scores standards (e.g. régression logistiques) en incluant des agrégats financiers issus des données transactionnelles
- Développement de modèles Machine Learning (e.g. modèles de capacités de remboursement, segmentation avancée de risque, modèles de pré-attribution etc.)

Stratégies

- Définition, gestion et suivi des stratégies d'octroi tenant compte de divers composants :
  - Règles de gestion
  - Grilles traditionnelles de score d'octroi
  - Scores et résultats issus de modèles avancés

experian

Trusso – Un moteur de catégorisation performant et très granulaire

- **94 catégories fines de transactions** (regroupées en 17 grandes typologies de revenus et de dépenses)
- **6 indicateurs agrégés pour décrire le budget** du client (dépenses essentielles, dépenses courantes, …)
- **6 agrégats statistiques** pour chaque catégorie et chaque indicateur de budget (montant moyen, minimum, maximum, …)

Typologies de Revenus (6)	
Main Income Sources	Salary, bonus, refunds, benefits, pension, income protection
Bank Transfer Receipts	Regular / irregular self transfer, gifts, regular / irregular by others
Expense Related Receipts	Refund, returned payment, insurance payout, loan receipt
Cash Deposit	Cheque, counter credit, ATM deposit
Rewards	Dividend, interest, cashback, other rewards
Gambling	Online gambling, others

Typologies de Dépenses (11)	
Finance/Banking Related Expenses	Credit card payment, cash withdrawal, debt payment, bank fee
Financial / Legal Service Expenses	Accountancy service, legal service, investments and savings
Insurance Expense	Home and contents insurance, car insurance, health insurance
Healthcare / Personal Care Expense	Surgery, pharmacy, dentists/eye care, hair care/spa/cosmetics
Lifestyle Expenses	Eating out, drinking establishment, coffee shop, sport/fitness activity
Subscription Expenses	Memberships, periodical publications, digital subscriptions
Retail Expenses	Newsagents, supermarkets, book store, off-licence, DIY store
Transport / Travel Expenses	Public transport, air travel, vehicle purchase, rental, fuel, hotel
Home Expenses	Mortgage payment, rent, energy, water, home-related tax, furnishings
Communication Expenses	Land phone, internet service, mobile service, postal/delivery service
Family Expenses	Child education, childcare, baby supplies, children's activities / toys

experian™

Quelles données sont collectées sur le Net

L’entreprise

Sa localisation

Ses moyens de contact

Ce que les gens en disent

Les sites qui la mentionnent

experian

Exemple pratique

Google

Yellow Bar Rome

All | Maps | Images | Shopping | News | More | Settings | Tools

About 50,000,000 results (0.74 seconds)

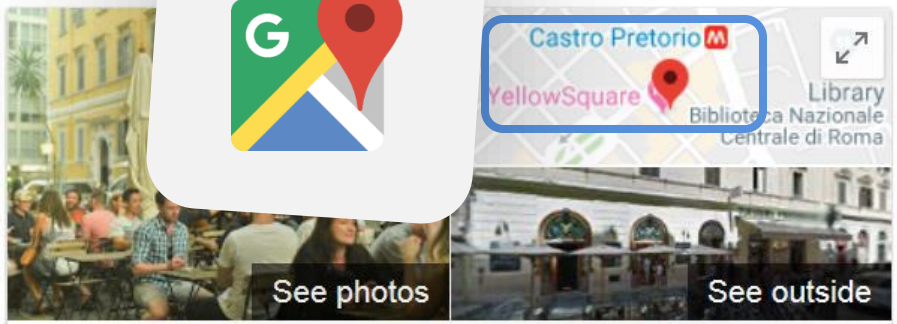
The Yellow Bar, Rome - Esquilino - Restaurant Reviews, Phone ...
https://www.tripadvisor.co.uk › Europe › Italy › Lazio › Rome › Rome Restaurants
★★★★☆ Rating: 4 - 531 reviews - Price range: £
Via Palestro 40-42, 00185 **Rome**, Italy. ... All reviews pancakes parmesan fries hamburger **yellow** hostel fun **bar** great atmosphere huge portions beer pitcher **pub** americans euros tourist. ... Nice to know you had a good time at the **Yellow Bar**!

Search

The Yellow Bar - Home - Rome, Italy - Menu, Prices, Restaurant ...
https://www.facebook.com/theyellowbar/
★★★★½ Rating: 4.6 - 527 votes
The **Yellow Bar**, **Rome**, Italy. 15506 likes · 109 talking about this · 10531 were here. A bar for anyone who wants to have fun with an international...

The Yellow Bar - Romeing
https://www.romeing.it/the-yellow-bar/
20 Jun 2016 - Open 24/7, The **Yellow Bar** in **Rome** is a space where anything can happen from live bands to burlesque to magicians to dj's until 4am.

Yellow Bar - 18 Photos & 15 Reviews - Bars - Via Palestro 40, Termini ...
https://www.yelp.com › Nightlife › Bars
★★★½☆ Rating: 3.5 - 15 reviews - Price range: €11-20
15 reviews of **Yellow Bar** "Literally had the best hostel experience staying here!! The rooms were ... Stayed at multiple hostels in **Rome** and this was my favorite!



Yellow Bar

Website | Directions | Save

4.3 ★★★★½ 1,232 Google reviews

Bar

Address: Via Palestro, 40, 00185 Roma I

Hours: Open 24 hours

Order: deliveroo.it

Phone: +39 06 4470 2868

Reviews

Write a

"Amazing **place**, great **music**, great **selec**
prices."

"Great **atmosphere** and **drinks** for all taste

"They offer great **food** for **breakfast** and the **showers** were life savers."

View all Google reviews

Google Reviews ★★★★★

De la donnée Web à l'analyse de risque

Entreprise A

Restaurant

Google Reviews

2x plus de commentaires positifs en 6 mois

Search

Peu de mentions dans les fichages gouvernementaux

Voisinage calme

Coordonnées de contact sur le web

Risque faible

Entreprise B

Industrie

Google Reviews

Augmentation des commentaires négatifs

Search

Quelques mentions dans les fichages gouvernementaux

Voisinage risqué

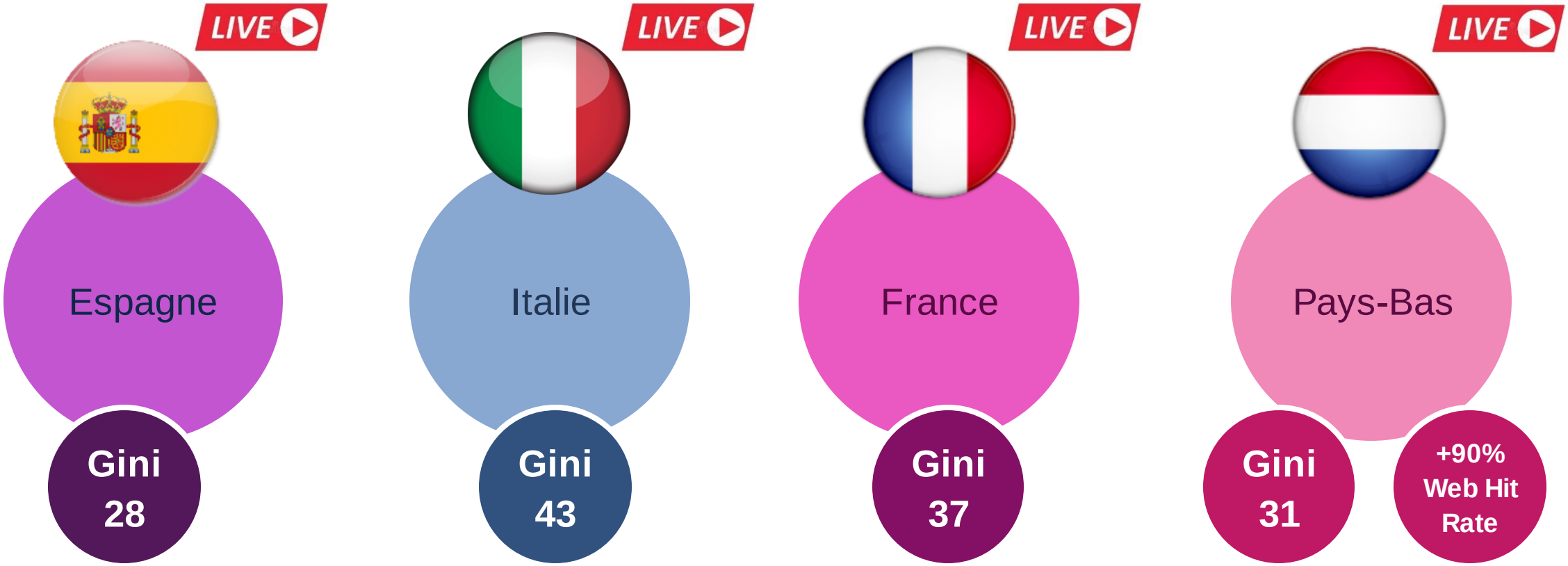
Pas de coordonnées de contact claires

Risque élevé

Club Utilisateurs PCSM

experian

Quelques exemples en Europe



experian
TM