

Linedata mise sur Loansquare pour innover dans le crédit

La fintech rachetée en début d'année par l'éditeur de progiciels veut dématérialiser les relations entre les banques et les entreprises en croissance cherchant des financements.

PAR ALEXANDRA OUBRIER

+ EMAIL aoubrier@agefi.fr

L'opération a eu lieu en début d'année. LineData, l'éditeur français indépendant de progiciels de crédits et d'*asset management*, a pris une participation de 70 % dans Loansquare. Cette jeune fintech fondée fin 2016 commençait à peine son activité de mise en relation d'entreprises innovantes à la recherche de financements avec des banques grâce à un processus dématérialisé.

« *L'acquisition d'une partie du capital de Loansquare doit donner un nouvel élan à notre développement*, explique Anvaraly Jiva, CEO de Linedata. *Nous disposons d'un savoir-faire reconnu en matière d'intégration et nous voulons faire bénéficier nos clients de cette locomotive.*

Linedata a 20 ans et dispose d'une base installée de 700 clients dans 50 pays. Nous souhaitons ainsi renforcer la fidélité de nos clients en leur apportant non seulement un service robuste et fiable, mais également de l'innovation et de l'agilité. Ce qui devrait aussi nous aider à attirer de nouveaux clients. En outre, cette acquisition constitue un aiguillon pour nos équipes, car nous souhaitons que nos collaborateurs se sentent en mesure d'innover à l'intérieur de Linedata. » Quoique plutôt jeune, l'éditeur pilote ainsi sa transformation digitale et envoie un signal à ses clients.

Pour Loansquare, le soutien d'une entreprise établie prête



« SE FINANCER VIA UNE PLATE-FORME DOIT DEVENIR UN RÉFLEXE POUR LES ENTREPRISES INNOVANTES »

— FRANÇOIS LÉVY, co-fondateur de Loansquare

à partager ses relations dans le monde bancaire est un atout évident. L'entreprise propose la digitalisation des échanges entre banques et entreprises. Elle a déjà attiré une vingtaine de banques, dont Banque Populaire Rives de Paris, Société Générale, Crédit du Nord ou CIC... et permis le financement d'une vingtaine d'entreprises pour un montant total de plus de 10 millions d'euros. Parmi elles, Lemonway, Budget Insight ou Klépierre... Loansquare

offre une interface claire et simple : l'entrepreneur peut tester son éligibilité en saisissant simplement quelques données (nom de l'entreprise, type de projet, montant souhaité, chiffre d'affaires, taux de croissance, niveau des fonds propres, de la trésorerie et de l'endettement).

Grâce à un algorithme développé par l'équipe, le site restitue en quelques secondes une appréciation de la capacité de l'entreprise à trouver un financement sur la plate-forme. Les critères de sélection ? Des entreprises en forte croissance, bien capitalisées et peu endettées, ayant des fondamentaux économiques robustes. En clair, « *de belles start-up qui ont trouvé leur marché et levé des fonds*, précise François Lévy, co-fondateur de Loansquare avec Etienne Royole. *Mais nous pensons également attirer des 'corporates', des ETI, de gros promoteurs immobiliers... Nous souhaitons que passer par une plate-forme devienne un réflexe pour ces entreprises.* »

Une fois l'éligibilité connue, l'en-

treprise peut formuler sa demande de financement, avec ou sans aide de l'équipe de Loansquare. Elle télécharge ses documents sur la plate-forme (projet, éléments financiers...). Cette demande est diffusée auprès des partenaires bancaires et une sélection des meilleures offres est transmise. Le demandeur n'a plus qu'à choisir, mais il peut aussi négocier avant de souscrire directement sur la plate-forme grâce à la signature électronique.

« TRAFIC DE QUALITÉ »

Le suivi des prêts est également possible dans un espace sécurisé. « *Loansquare offre les meilleures pratiques tirées du 'crowdfunding' appliquées au financement bancaire* », résume François Lévy. Et les bénéfices sont considérables : « *Nous gagnons du temps car le dossier correspond à nos attentes, nous pouvons prendre une décision très rapidement*, explique Thierry Maurer, responsable d'un centre d'affaires à la Banque Populaire Rives de Paris. *De plus, Loansquare nous permet de bénéficier d'un trafic de qualité et de trouver de nouveaux clients.* » La banque peut en outre faire jouer les synergies entre ses divers métiers pour proposer une offre sur mesure. Côté entreprises, on apprécie aussi le gain de temps et un accès facilité au bon interlocuteur dans des établissements qu'elles n'auraient peut-être pas sollicités directement. Loansquare est rémunéré par les emprunteurs avec une commission au succès. Il lui reste à poursuivre ses développements informatiques pour parvenir à une plus grande automatisation. ■