

La BPRI et la fintech Silvr veulent financer les entreprises digitales sur la base de leurs futurs revenus

La Banque Populaire Rives de Paris accompagne au quotidien les entreprises du secteur du numérique dans le financement de leur activité. Elle vient de s'associer à la startup fintech Silvr afin de leur proposer un mode de financement innovant qui s'appuie sur des projections du futur chiffre d'affaires.

Temps de lecture : minute

14 juin 2022

Après avoir vu le jour aux États-Unis, le *Revenue-Based Financing (RBF)*, le financement basé sur les revenus, est en passe de s'installer en France. Le RBF est une alternative aux modes de financement plus classiques proposés par les acteurs bancaires traditionnels. Jusqu'aujourd'hui, les entreprises cherchant à se financer pouvaient soit contracter un emprunt bancaire ou prêt d'honneur, soit décrocher une subvention, soit lever des fonds en equity. *"Nous avons constaté que beaucoup d'entreprises du numérique avaient du mal à se financer. On leur refuse souvent un emprunt bancaire, et les VCs sont souvent réservés aux gros poissons"* explique Nima Karimi, CEO de [Silvr](#). *"Le Revenue-Based Financing est une solution complémentaire à ces modes de financement"*.

Silvr, le leader du RBF

Silvr ? La fintech, qui vient de lever 130 millions d'euros, est la première jeune pousse française à s'être lancée sur ce créneau dès 2020. Elle accompagne aujourd'hui plus de 200 entrepreneurs du numérique (SaaS, e-commerce, App, marketplace, etc...) grâce à son algorithme capable de prédire les futurs revenus de ses clients. *"Nous nous connectons à toutes les données de l'entreprise : Google Analytics, CMS e-commerce, logiciel d'encaissement, comptes en banque mais aussi les régies publicitaires comme Google Ads ou Facebook Ads"* explique Nima Karimi.

L'algorithme s'appuie sur l'intelligence artificielle afin d'analyser la situation actuelle de l'entreprise, en déduire ses futurs revenus, et lui attribuer un score. Le score obtenu permet à Silvr de déterminer si l'entreprise est finançable ou non : le processus de décision de financement est donc automatisé.

Finaliste 2022 du concours Nextinnov, la startup Silvr permet ainsi à ses clients de recevoir en 24 heures entre 10K et 10 millions d'euros. *“En moyenne, le premier financement est de 300 000€”* précise Nima Karimi. Ces fonds leur permettent par exemple de financer leurs stocks, leurs campagnes de marketing digital, ou encore de préfinancer des abonnements mensuels pour les plateformes SaaS. Ils sont également non dilutifs : l'entreprise peut ainsi conserver l'intégralité de son capital.

Le Revenue-Based Financing est un mode de financement encore très nouveau : *“Quand on s'est lancé en 2020, le marché était émergent aux États-Unis et inexistant en Europe. Aujourd'hui, il est en plein boom aux États-Unis et émerge en Europe”* analyse Nima Karimi.

Un partenariat inédit entre la banque et Silvr

Au mois de mars, la Banque Populaire Rives de Paris et Silvr ont signé une convention d'apporteur d'affaires. *“Le but est simple : proposer à nos clients l'offre de Silvr afin qu'ils puissent en bénéficier”* explique Sophie Magné, Responsable du Marché Entreprises Innovantes.

Plusieurs raisons ont mené la banque à initier ce partenariat : *“Nous voulons continuer de proposer les meilleures solutions à nos clients. Ce partenariat nous permet d'enrichir notre offre avec une solution complémentaire, s'appuyant sur un modèle prédictif qui permet à nos clients d'éprouver leur modèle économique, et de le financer”*, complète Pierre Tastet, Directeur Général Adjoint de la Banque Populaire Rives de Paris.

Un partenariat qui présente plusieurs bénéfices pour les entreprises tech clientes de la banque. D'abord, la possibilité de se financer très rapidement, en 24 heures. Ces financements sont renouvelables, pour soutenir les entreprises au fur et à mesure de leurs besoins. *“En moyenne, on refinance nos clients tous les trois à quatre mois pour répondre à leur croissance”* précise Nima Karimi.

Pour bénéficier de ce financement, il faut néanmoins répondre à deux critères d'éligibilité. L'algorithme de Silvr a besoin de données pour pouvoir établir ses prédictions. Il est donc nécessaire pour l'entreprise d'avoir au moins un an d'existence et 100 000€ de chiffre d'affaires déjà enregistrés.

Banques et fintech : concurrentes ou alliées ?

Les fintech sont des startups qui bousculent les codes de la banque et de la finance. À ce titre, elles sont fréquemment perçues comme des concurrents des acteurs historiques. La réalité est néanmoins plus nuancée, comme le montre le partenariat initié entre la Banque Populaire Rives de Paris et Silvr.

“Les fintech sont à la fois une source de concurrence et de complémentarité, explique Pierre Tastet. D'un côté, la concurrence stimule notre capacité d'innovation. De l'autre, certaines startups, comme Silvr, sont très en avance dans leur domaine. Il est donc logique pour nous de nous appuyer sur leur technologie afin de ne pas prendre de retard dans l'apport de solutions à nos clients”. Une vision partagée par Nima Karimi, à la tête de la fintech : *“Nous ne nous voyons*

pas comme des concurrents des banques. Au contraire, nous venons proposer aux entreprises une offre qui s'additionne à celle des banques".

"Au-delà de notre évidente complémentarité en matière de financement, nous avons eu un excellent contact avec Nima et Grégory, les deux fondateurs de Silvr. Cette relation a grandement contribué à la mise en place de notre partenariat" raconte Pierre Tastet. À travers ce partenariat, qui est une première pour Silvr, le leader bancaire veut avant tout soutenir l'innovation. "Il est important pour la Banque Populaire Rives de Paris de s'entourer d'acteurs locaux pour contribuer au développement de notre territoire et de ses acteurs", conclut Sophie Magné.

Maddyness, partenaire média de Banque Populaire Rives de Paris

Article écrit par Maddyness, avec Banque Populaire Rives de Paris