

La fiducie : une opportunité pour le financement des entreprises



LADISLAV MANSET,

Co-fondateur / CEO
de Pono Financial Solutions

Créé en septembre 2019, Pono Financial Solutions est la première solution de mise en place et de gestion de contrats de fiducie. Sa solution permet de simplifier l'usage de cet outil pour le rendre soluble dans un plus grand nombre d'opérations de financement.

Mais quels sont justement les cas d'usage de la fiducie ? Comment ce marché est-il organisé ? Qu'apporte l'innovation de Pono ?

La fiducie, inscrite au Code Civil depuis 2007, est un outil juridique extraordinaire du fait de l'étendue de ses cas d'usage et du cadre incroyablement sécurisant qu'elle apporte. Elle fournit des solutions efficaces à de nombreuses problématiques en M&A (sécurisation de l'exécution d'un pacte d'actionnaires, sécurisation d'une GAP, sécurisation d'un complément de prix ou d'un crédit vendeur, etc.) ou en gestion de patrimoine (contrôle d'une donation, sécurisation de l'organisation patrimoniale, gestion d'indivision, etc.).

Elle est surtout la garantie du crédit la plus protectrice du droit français grâce au transfert temporaire de la propriété juridique d'un bien d'un emprunteur pour sécuriser le remboursement d'un prêt. Son efficacité se traduit par l'exclusivité sur la valeur du bien "fiducié", lequel peut être vendu sur le marché en cas de défaut de paiement, la vente s'effectuant alors à des conditions de valeur optimisées

par le fiduciaire au contraire des ventes judiciaires longues et destructrices de valeur (exemples de l'hypothèque et du nantissement).

La fiducie est donc un outil puissant qui crée de la confiance dans des opérations de financement de tout type (immobilier, corporate, innovation, etc.) et de tout montant.

Désintermédier le marché de la fiducie

Si le besoin de fiducie n'a cessé d'augmenter ces dernières années, ce marché était jusqu'en 2020 réservé à des opérations de financements ou des restructuring importants accordant l'idée d'un instrument "technique" et onéreux donc élitiste.

En cause, une organisation de marché peu optimale, les principaux prescripteurs (avocats et acteurs du crédit) faisant appel à des fiduciaires tiers alors que le Législateur a prévu que ces mêmes banques et avocats (notamment) peuvent intervenir comme fiduciaires, pour leurs besoins ou ceux de leurs clients.

L'objectif de Pono est ainsi de permettre le développement d'une profession fiduciaire directement animée par les acteurs qui sont à l'origine de la fiducie-sûreté (les banques ou sociétés de gestion) et de la fiducie-gestion (les avocats notamment) et de multiplier le

nombre de fiduciaires en les équipant de ses solutions (logiciel SaaS et back office).

Cette "désintermédiation" du marché de la fiducie permet de libérer les usages tout en facilitant une saine concurrence sur le marché et sur les tarifs de gestion fiduciaire.

Pono, un acteur en fort développement qui transforme l'utilisation de la fiducie

Pono a levé 500k€ à sa création en 2019 puis a démarré la commercialisation de sa solution en septembre 2020 auprès des banques, des fonds de dette, des sociétés de gestion, des crowdlenders et des avocats. L'entreprise a signé une dizaine de clients (dont 3 banques) lesquels gèrent en qualité de fiduciaire à ce jour plus de 100M€ d'actifs en fiducie au travers de sa plateforme. Elle vise 400M€ pour fin 2021. Pour les accompagner dans son développement, un Comité Stratégique composé d'anciens dirigeants du monde bancaire et financier vient tout juste d'être constitué : Didier Valet (ex-Société Générale), Gérard Bayol (ex-Arkea) et Donald Bryden (ex-RBS et ex-Oaktree). ■

