

Les différents financements de l'entreprise

Le financement de l'entreprise, depuis sa création jusqu'au développement de ses différents projets est souvent une combinaison de différentes solutions.



Cécile CARLIER
Directrice I&P Conseil

Les entrepreneurs ont besoin de comprendre que chaque outil financier (ou investisseur) est approprié à des phases spécifiques de développement de la vie de l'entreprise et à des types de besoins financiers particuliers.

On ne finance pas les fonds propres, capitaux permanents de l'entreprise qui construisent la solidité financière de son entreprise et sa crédibilité, comme on finance la trésorerie ou une campagne de production. De même, on ne dialogue pas avec la banque comme avec un fonds d'investissement.

Quels sont les outils financiers adaptés à chacun des moments de vie de l'entreprise ? Quelles sont les éléments clefs à leur obtention ?

Phase 1 – Anté-crétion / création : des idées du projet au financement du plan d'affaires (incluant le prototypage ou la preuve de concept).

A ce stade, les financements proviennent essentiellement de l'entrepreneur (et de ses associés s'il y en a). En effet, le premier pourvoyeur de fonds est le créateur puisque c'est celui qui assumera les risques d'exploitation : aucun investisseur n'acceptera de financer une partie de l'activité si le porteur du projet ne s'y implique pas financièrement (ou trop faiblement).

Les financements propres du porteur de projet peuvent être augmentés grâce à l'apport des amis et de la famille, c'est ce qu'on appelle « love money ». Ce proche de l'entrepreneur mise son argent plus sur le créateur parce qu'il l'apprécie et croie en lui, en ses qualités et en son expérience. Cet apport peut prendre la forme de don, de prêt entre particuliers (assorti ou non d'intérêts) ou de souscription au capital, dans ce cas les proches deviennent des associés au projet. Nul n'a besoin de remplir un dossier, l'entourage est naturellement convaincu.

A ce moment de la création, il peut exister des subventions qui appuient le créateur tout au long de cette période, à travers des concours de plan d'affaires ou des bourses aux porteurs de projets. Dans le cas d'innovation (technique / sociale) des bourses de recherches, qui participent aux études de faisabilité et aux prototypages, peuvent être accordées par des universités, des gouvernements et entreprises privées. Dans ce cas, le créateur va devoir remplir un dossier qui explique le projet et surtout mettre en lumière ses différentes facettes (innovation, impact...etc.) pertinentes pour le financeur.

Le prêt d'honneur est un "coup de pouce" financier pour les porteurs de projet qui ne possèdent pas suffisamment d'apports financiers personnels (complément pour les fonds propres de leur entreprise). C'est un prêt à la personne sans garantie ni caution personnelle (c'est pourquoi il est appelé "d'hon-

neur"). Un avantage non négligeable, le prêt d'honneur est souvent octroyé par des réseaux de chefs d'entreprise déjà expérimentés qui souhaitent faire grandir de jeunes entreprises. Ils accompagneront le créateur régulièrement comme des parrains dans son parcours de création (un plus en compétences entrepreneuriales et en conseil).

Le taux du prêt d'honneur est en général 0. Le prêt est accordé sur sélection et présentation du dossier à un jury. Pour être sélectionné, le jeune entrepreneur doit convaincre ses mentors de son sérieux et de sa motivation comme du bien fondé de son projet. Ce qui comptera particulièrement, c'est la bonne adéquation entre le profil du promoteur et son projet.

Phase 2 - Start-up:

C'est le moment de démarrage de l'entreprise du plan d'affaires aux premiers clients et premiers chiffres d'affaires.

A ce stade, les financiers qui interviennent ne financent plus l'entrepreneur mais l'entreprise et leurs critères de décision se porteront sur le projet de l'entreprise et l'équipe de projet (créateurs et associés). Le risque sera en partie assumé par eux et donc ils travailleront essentiellement à décortiquer le plan d'affaires et connaître les porteurs de projet. Le Business Angel (BA) est une personne physique qui décide d'investir une partie de son patrimoine financier dans des sociétés en tant qu'associés. Idéalement et si les conditions sont réunies, le Business Angel revend sa participation dans un délai de 3 à 5 ans. Il (ou elle) est souvent un cadre en activité ou un ancien entrepreneur et a donc une réelle expérience de la vie entrepreneuriale qui l'amène à partager son carnet d'adresses et à donner des conseils judicieux pour conduire le projet à sa réussite. Tous poursuivent un même objectif : partager une aventure de création et dégager une plus value substantielle lors de leur sortie (vente des parts). Le financement par

et leur mode d'obtention

les Business Angels est un formidable effet de levier au démarrage qui permet d'obtenir d'autres financements (bancaires par exemple).

En plus des fonds pour renforcer les fonds propres de l'entreprise, les BA apportent leurs expériences et leurs compétences dans un secteur économique précis (santé, numérique, etc.) liées à leur vécu professionnel. Ils financent un projet auquel ils "croient". Ils financent aussi bien l'amorçage (la recherche et la mise en œuvre du projet) que le développement d'un nouveau produit/service ou de nouveaux débouchés.

Une banque est bien différente des partenaires en capital : comme toute entreprise, elle cherche à minimiser sa prise de risques et à optimiser sa rentabilité.

Une sélection qui ne porte que sur la faisabilité et la réussite potentielle du projet porté par une équipe compétente. Elle se fait en plusieurs étapes :

- Le dépôt d'un dossier de présentation du projet de quelques pages.
- Si le projet est retenu, l'équipe est invitée à présenter oralement son projet (le pitch de 10/15 minutes maximum) devant un premier jury.
- Si la présentation a intéressé un ou plusieurs BA (effet coup de cœur), ceux-ci vont approfondir l'examen du projet lors d'un dialogue en bilatéral avec le créateur.

Le capital risque et/ou le fonds d'investissement prend aussi une participation, généralement minoritaire, au capital des sociétés non cotées. Ils interviennent plus tard que les BA, en fin de phase start-up. Leur objectif est de participer financièrement au développement de l'entreprise et de réaliser une plus-value substantielle lors de la cession de ses titres. Capital risque et fonds d'investissement se rémunèrent également sur les prêts d'associés qu'ils octroient. Ils restent en moyenne entre 5 et 7 ans au capital de la société.

Pour eux, la prise de décision de financer un projet intervient généralement après un long processus d'analyse du projet en dialogue avec l'équipe projet. Leurs critères d'analyse du projet sont poussés. Pour certains fonds d'impact, en plus de la rentabilité financière, des impacts de développement doivent être démontrés (Voir les fonds I&P).

Ce processus peut durer quelques mois, c'est une période où les équipes du Fonds et l'entrepreneur se rapprochent pour travailler ensemble sur différentes versions du plan d'affaire (tester le plan d'affaires). Ce rapprochement est aussi utile pour mieux connaître l'entrepreneur, cerner ses qualités, son sérieux, gages importants pour l'avenir du projet. L'équipe du fonds d'investissement lance aussi des « due diligence » sur l'entreprise (analyse des comptes, vérification des hypothèses de marché) et sur les associés dans l'entreprise (enquête de moralité, profil).

Phase 3 – Décollage de la start-up:
L'entreprise a démarré et augmente son chiffre d'affaires, elle a de nouveaux projets de développement.

Le prêt bancaire est la solution de financement à laquelle on pense en premier. Elle peut être utilisée par les créateurs d'entreprise mais peut l'être plus largement par l'entreprise déjà développée.

Une banque est bien différente des partenaires en capital : comme toute entreprise, elle cherche à minimiser sa prise de risques et à optimiser sa rentabilité. Pour ces raisons, les banques ne souhaitent pas, risquer plus d'argent dans le projet que le ou les créateurs eux-mêmes. La politique de la banque vis-à-vis des PME est différente selon

chaque établissement bancaire. Certaines sont plus favorables que d'autres aux PME et aux jeunes entreprises. Une banque attendra d'avoir travaillé avec une entreprise 2 à 3 ans avant d'octroyer des prêts. Enfin, il est conseillé d'équilibrer les fonds propres et les emprunts au mieux (en général 70/30 en phase start-up).

La décision d'accorder un prêt est toujours motivée par des éléments concrets et crédibles présents dans le plan d'affaires. Le profil du dirigeant et sa capacité à gérer sont aussi des critères importants. Toutefois, les garanties apportées au prêt ont également une importance prépondérante (contrairement au capital à risque).

Pour limiter leur risque, les banques ne prêtent pas sans exiger des garanties (sur les biens financés (hypothèque, nantissement, gage) ou par des cautions personnelles).

Dans le cas de garanties trop faibles, il ne faut pas hésiter à prendre l'initiative de rechercher une prise en charge du risque auprès d'un organisme de garantie spécialisée (Exemple : la garantie Ariz de la Proparco).

Les banques ont souvent une attitude réservée envers les créateurs; pour espérer convaincre un banquier, il convient de :

- présenter un bon dossier: complet, précis, concis, clair, soigné et vendeur.
- Etre crédible en maîtrisant toutes les notions du dossier, entre autre la partie financière: savoir ce que représente un BFR, ce qu'est un compte de résultat, un plan de trésorerie, etc.
- avoir préparé la négociation.
- si possible, il est utile de mettre en concurrence plusieurs banques.