



Gestion | Finance

RESSOURCES FINANCIÈRES ■■■

La croissance
 de l'entreprise
 se prépare étape
 par étape

Quels financements pour sa stratégie de développement ?



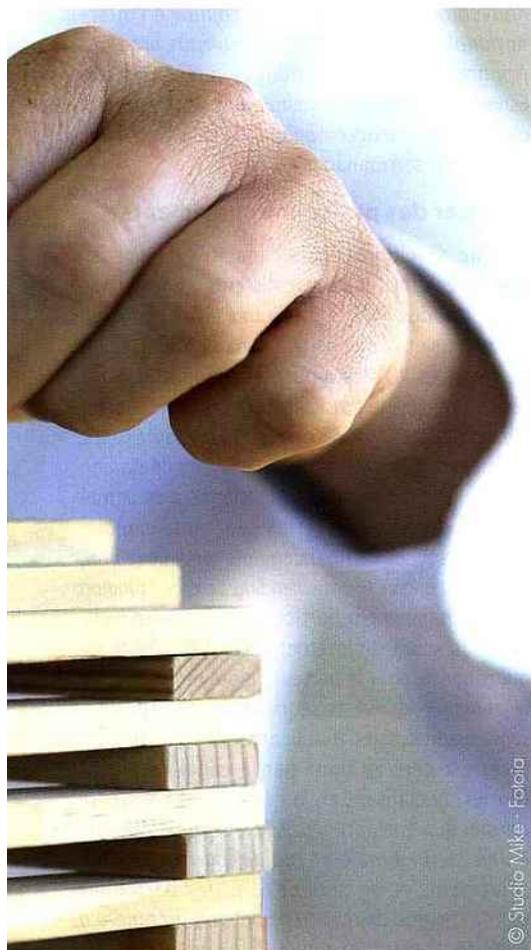
Polesandre JOLY
 Président de Finsquare.fr

« L'accès aux crédits bancaires reste complexe pour les petites PME et les TPE, notamment lorsqu'il s'agit de petits montants et de crédits à court terme »

Tout entrepreneur a pour objectif de faire croître son entreprise. Qu'elle soit régulière ou se fasse par étape, cette croissance se prépare, notamment sur le plan financier. Plusieurs facteurs de développement nécessitent en effet des financements : augmentation des parts de marché, lancement de nouveaux produits, opération de croissance externe, internationalisation... Selon le facteur de développement mais également son rythme, l'entreprise peut mobiliser différentes sources de financement. Leur accès et leurs bénéfices dépendent alors de plusieurs éléments dont la taille de l'entreprise et la situation de sa trésorerie.

Bien que l'accès aux crédits bancaires tende à s'assouplir cette année, toutes les entreprises n'en récoltent pas les fruits. « Les banques sont actuellement plus enclines à octroyer des crédits de moyen et long terme aux grandes PME et aux ETI, précise à ce sujet Polesandre Joly, président de Finsquare.fr. Une manne pour ces entreprises qui, par ailleurs, bénéficient de taux de crédit particulièrement bas

aujourd'hui. Néanmoins, l'accès aux crédits bancaires reste complexe pour les petites PME et les TPE, notamment lorsqu'il s'agit de petits montants et de crédits à court terme. Ces dossiers sont alors souvent jugés par les banques comme étant trop lourds à gérer en termes de traitement et donc peu intéressants pour elles ». Face à ce contexte, les entreprises disposent néanmoins de plusieurs dispositifs de financements



© Studio Mike - Fotolia

alternatifs, chacun répondant à des typologies différentes de besoin.

Alléger ses dettes au bilan

Pour renforcer sa capacité d'emprunt, l'entreprise peut, en premier lieu, travailler sur son niveau d'endettement et opter, par exemple, pour le crédit-bail (mobilier ou immobilier). Ce dernier désigne un mode de financement par lequel une entité financière met à la disposition d'une entreprise un ou plusieurs de ses actifs, pour que celle-ci les utilise dans son exploitation quotidienne sur du moyen terme. En contrepartie de cette mise à disposition, l'entreprise verse des loyers au propriétaire du bien. Le crédit-bailleur est ainsi propriétaire du bien jusqu'au terme de son financement puis le locataire en devient propriétaire pour une valeur résiduelle faible. « L'entreprise paie un loyer qui passe en charge d'exploitation, explique Ludovic Letellier, associé et expert spécialiste de la banque chez Euklead. Les fonds ne figurent donc pas au bilan de l'entreprise, puisqu'il ne s'agit pas d'une dette. Elle améliore ainsi son passif et donc, ses capacités d'obtention de financements auprès d'organismes

financiers, sauf les ETI qui retraitent ces crédits-bails dans leurs bilans dans le cadre de l'IFRS ». Variante du crédit-bail classique, le *lease-back* permet pour sa part à une entreprise de continuer à utiliser un bien qui était préalablement le sien, après l'avoir cédé à une tierce entité financière à laquelle elle verse des loyers. « Il s'agit d'un dispositif grâce auquel l'entreprise récupère des fonds qu'elle peut utiliser pour financer sa stratégie de développement quelle qu'elle soit », poursuit Ludovic Letellier.

Libérer du cash à partir du poste clients

Lorsqu'une entreprise est en pleine croissance, son besoin en fonds de roulement augmente naturellement, notamment pour financer des ressources humaines supplémentaires ou une production plus importante. « Elle peut alors manquer de trésorerie ou de fonds propres pour financer cette croissance et donner ainsi l'impression d'une fragilité financière devant un banquier », explique Édouard de Penguilly, président d'Initiative Île-de-France et vice-président d'Initiative France.

Le poste clients de l'entreprise représente alors un actif intéressant qu'il est possible de mobiliser pour libérer rapidement du cash. Au travers de dispositifs tels que l'affacturage et la titrisation, les entreprises ont en effet la possibilité de financer leur besoin en fonds de roulement. Avec la titrisation, l'entreprise vend ses créances clients non échues à un investisseur. Avec l'affacturage, elle les cède à un *factor* moyennant une rétribution qui est égale à une proportion du montant dû par les clients débiteurs. La mobilisation de tout ou partie des fonds mis à la disposition de l'entreprise par son *factor* peut se faire en moins de 48 h. « S'il est traditionnellement utilisé pour alimenter le besoin en fonds de roulement des entreprises, l'affacturage peut également servir à financer un projet à plus long terme de l'entreprise », ajoute Ludovic Letellier.

Renforcer ses fonds propres

Parallèlement, l'entreprise peut également renforcer ses fonds propres pour rassurer ses banquiers et obtenir plus facilement des crédits. À cet effet, Initiative Île-de-France propose notamment un prêt d'honneur. « Pour obtenir ce prêt, l'entreprise doit bien entendu être en croissance et son projet de développement considéré comme créateur de richesse économique et d'emplois », ajoute Édouard de Penguilly. Ce prêt à taux 0 % est d'autant plus intéressant qu'il est associé à un accompagnement gratuit d'Initiative



Ludovic LETELLIER

Associé et expert spécialiste de la banque chez Euklead

« Traditionnellement utilisé pour alimenter le besoin en fonds de roulement des entreprises, l'affacturage peut également servir à financer un projet à plus long terme de l'entreprise »



Édouard de PENGUILLY

Président d'Initiative Île-de-France et Vice-président d'Initiative France

« Aujourd'hui, certaines entreprises manquent de trésorerie ou de fonds propres pour financer leur croissance et donnent ainsi l'impression d'une fragilité financière devant un banquier »



Alain ESNAULT
 Directeur général d'Apicap

“ Les fonds de capital-investissement apportent aux entreprises des capitaux propres et donc de nouvelles ressources financières ”

Île-de-France pour aider l'entreprise à gérer au mieux sa problématique de croissance. « Dans le cadre de son développement, une entreprise peut, par exemple, avoir besoin d'une assistance en ressources humaines pour gérer ses recrutements ou en marketing pour gérer le lancement d'un nouveau produit. Des expertises qu'Initiative Île-de-France met à sa disposition », poursuit Édouard de Pengully. Au-delà de ce prêt d'honneur, l'entreprise a également la possibilité de procéder à des augmentations de capital ou d'émettre des obligations convertibles.

Les fonds de capital investissement apportent alors des capitaux propres et donc de nouvelles ressources financières aux entreprises. L'objectif de ces fonds consiste à réaliser une plus-value au moment de revendre leur participation après quelques années, en cas d'augmentation de la valeur de l'entreprise. « En plus de l'apport financier, nous proposons aux dirigeants de l'entreprise un accompagnement stratégique, explique Alain Esnault, directeur général d'Apicap. L'objectif de cet accompagnement consiste notamment à permettre à l'entreprise de se développer et à renforcer sa valeur ». Il existe différentes typologies de fonds de capital investissement : le « capital-risque » ou « capital-innovation » intervient auprès d'entreprises en phase de création, notamment des entreprises innovantes n'ayant pas encore atteint leur seuil de rentabilité, mais qui offrent un fort potentiel de croissance. « Le capital-développement vise pour sa part à accompagner les projets de développement d'entreprises qui ont atteint leur seuil de rentabilité : augmentation des capacités de production, conquête de

nouveaux marchés en France comme à l'international, développement de nouveaux produits, financement d'acquisitions... », précise Alain Esnault. Le « capital-transmission » enfin permet de favoriser et d'accompagner l'acquisition d'une société par son manager ».

Financer des petits investissements

Afin de développer leurs capacités d'investissement et d'inciter les investisseurs à entrer dans le capital des PME, l'État a par ailleurs mis en place plusieurs dispositifs fiscaux. Ainsi, la loi de finances 2014 a ajouté aux traditionnelles réductions d'ISF, la possibilité pour les contribuables d'investir dans les PME cotées et non cotées avec les mêmes avantages que le PEA. Une démarche qui explique notamment le développement actuel du *crowdfunding*. Ce terme générique englobe différents types de financements tels que le don, l'*equity* ou encore le *crowdlending*. Le *crowdfunding* est un financement participatif dont la collecte de fonds se fait sur Internet. Il s'agit d'un concept qui consiste, pour le porteur de projet, à solliciter le concours d'investisseurs privés en leur présentant son dossier. Tout le processus de financement est géré en ligne par le canal de plateformes spécialisées en la matière. « Ce système permet aux entrepreneurs de lever des capitaux d'une façon simple et rapide, parfois en 48 h seulement, et de permettre à des personnes de tout niveau de revenu de pouvoir prétendre à l'investissement, explique Pol Alexandre Joly. Ce financement est donc particulièrement adapté à l'emprunt de petits montants sur du court terme comme par exemple, l'achat de stock ou la rénovation d'un local ». Malgré les taux d'intérêts de ce système (qui peuvent aller jusqu'à plus de 8 % lorsque les remboursements dépassent plus de douze mois), il suscite un réel engouement de la part des entreprises. « Nous enregistrons une très forte croissance des fonds levés pour le compte des entreprises, souligne ainsi Pol Alexandre Joly. Nous sommes passés de 3 500 € levés en décembre 2014 à 500 000 € en septembre dernier ». Enfin, les entreprises l'oublient souvent mais obtenir une subvention permet de compléter un plan de financement et parfois même de bénéficier d'un crédit bancaire. Il est par exemple possible d'obtenir des subventions pour financer un projet d'amélioration de sa compétitivité, d'innovation, de développement à l'export, etc. Le montant des aides peut atteindre 45 % des dépenses. Ces subventions peuvent provenir des Conseils départementaux, notamment pour les aides à l'immobilier ou des Conseils régionaux, par exemple pour les aides en faveur de l'emploi. Des aides à ne pas négliger... ■

Anne DEL POZO

