



STRATÉGIE

Trois scénarios-types de financement de la croissance

Rares sont les entreprises ayant la capacité d'autofinancer leurs projets de développement. Le plus souvent, il faut aller chercher l'argent à l'extérieur. Et les solutions ne manquent pas.

INVESTIR DANS DU MATÉRIEL ET DES LOCAUX

Une entreprise qui se développe a deux impératifs : renforcer son outil de production, pour pouvoir répondre à la demande, et agrandir ses locaux, afin de loger ses nouveaux collaborateurs. Tout cela nécessite des solutions de financement, permettant d'étaler ces investissements dans la durée.

Les établissements bancaires proposent toute une gamme de prêts, de durées variables, selon qu'il s'agit de financer un bien mobilier, immobilier, l'achat d'un fonds de commerce, l'acquisition d'un droit au bail, etc. On trouve aussi sur le marché des solutions de financement en crédit-bail et location financière, qui permettent de s'équiper, en contrepartie du versement d'un loyer mensuel. Le matériel pouvant être acquis, voire échangé contre un modèle plus récent, à la fin du contrat. Des produits similaires existent sur le marché immobilier.

En complément des banques, l'établissement public Oséo propose un large éventail de solutions : prêt à moyen et long terme, crédit-bail mobilier, immobilier et location financière. « Nous intervenons également en garantie des financements bancaires classiques, ce qui permet un partage des risques bien adapté aux petits dossiers », précise Jean-Marc Durand, directeur de l'exploitation chez Oséo.



Deux impératifs : agrandir ses locaux et renforcer son outil de production.

FINANCER UN PROJET AMBITIEUX

Décrocher un financement bancaire n'est pas chose facile pour une jeune entreprise, a fortiori si elle porte un projet nécessitant de gros investissements. Dans ce cas, mieux vaut se tourner vers le capital-risque, autrement dit faire appel à des investisseurs qui, en échange d'une participation minoritaire au capital, vont injecter des fonds dans l'entreprise. On trouve sur la place une multitude d'acteurs, souvent spécialisés par niveaux d'investissements, secteurs d'activité, voire localisation géographique. Certains investissent à titre privé, quelques dizaines ou centaines de milliers d'euros par dossier,

comme les « business angels », d'autres sont des fonds de forte envergure, dont le ticket moyen se monte à plusieurs millions d'euros. Leur point commun : tous attendent une rentabilité élevée, de manière à dégager une solide plus-value à la revente des parts, sous trois à sept ans en général. Pour les entreprises à maturité, qui font de la croissance, mieux vaut se tourner vers le capital-investissement. C'est ce qu'a fait Pierre-Yves Pennarun, le PDG d'Adix, une société de conseil en management, qui a levé l'année dernière 350.000 euros auprès de Sopromec Participations pour réaliser une opération de croissance externe. « Cela nous a permis d'élargir notre offre au sec-

teur des services financiers, où l'entreprise n'était pas présente », explique le dirigeant.

FAIRE FACE À UN ACCROISSEMENT PONCTUEL D'ACTIVITÉ

Un afflux d'activité ou de commandes imprévues peut rapidement mettre la trésorerie d'une entreprise à mal. Pour pouvoir encaisser le surcroît d'activité, et financer les dépenses induites (matières premières, main-d'œuvre), on dispose de deux solutions. La première : demander un crédit de trésorerie à sa banque, via, par exemple, une facilité de caisse temporaire, une autorisation de découvert supplémentaire, ou un crédit de campagne, si l'accroissement du carnet de commandes est dû à un pic d'activité saisonnier. La seconde : transférer ses créances à sa banque, de manière à pouvoir les encaisser immédiatement. C'est le principe de l'escompte, du « daily », ou de l'affacturage, qui peut être confié à des prestataires spécialisés. Seul inconvénient, ces solutions sont coûteuses. « Elles doivent rester temporaires, le temps de reconstituer sa trésorerie », suggère Cédric Collet, le patron de la SAS C2C, spécialisée dans les réseaux informatiques et télécoms, qui a eu recours à l'affacturage il y a quelques années, mais qui, depuis, autofinance sa croissance à 100 %.

THIBAUT BERTRAND