

# LES TRAJECTOIRES DU FINANCEMENT DE @CROISSANCEPLUS



## TRAJECTOIRE #2 – LE FINANCEMENT PAR LA DETTE

Grâce à cette 2<sup>ème</sup> conférence des #TrajectoiresduFinancement, CroissancePlus souhaite vous aider à identifier les solutions de financement par la dette les mieux adaptées à la croissance de votre entreprise.

### 1. COMPRENDRE LA DETTE

La dette constitue un des deux modes de financement possibles pour votre entreprise, et elle présente des caractéristiques particulières par rapport aux fonds propres :

- ▼ La rémunération est fixe et indépendante des résultats
- ▼ Il existe une échéance de remboursement
- ▼ Le risque est plus limité et le remboursement est prioritaire en cas de liquidation
- ▼ L'influence est très limitée sur la gestion de votre entreprise en cas de recours à la dette

Si les PME et ETI françaises se financent aujourd'hui principalement par dette bancaire, cette tendance évolue, notamment depuis la crise. Par ailleurs, il existe des produits intermédiaires qui se situent entre la dette et les fonds propres, tels que les **obligations convertibles**.

Par rapport aux capitaux propres, la dette présente des avantages, mais également des inconvénients :

#### AVANTAGES

- ▼ **Déductible** fiscalement
- ▼ Outil de **contrôle** des dirigeants
- ▼ Source de financement **moins onéreuse**
- ▼ **Effet de levier** (sous certaines conditions)

#### INCONVÉNIENTS

- ▼ Génère des **sorties de cash** régulières (principal + intérêts)
- ▼ **Coûts** d'agence
- ▼ **Moins de flexibilité** financière
- ▼ Risque **d'inverser l'effet de levier**



## On distingue deux typologies de dettes :

**La dette courante**, qui correspond à la dette contractée par une entreprise lorsque ses fonds propres ne suffisent plus à financer tous ses besoins liés au déroulement de ses opérations courantes ~~que constituent les investissements de développement et de renouvellement et ses décalages de trésorerie liés à son activité~~

**La dette non courante**, qui vise au financement d'opérations exceptionnelles ne rentrant pas dans l'activité courante de l'entreprise

## 2. DETTE COURANTE ET FINANCEMENT DES PME ET ETI

### LES BESOINS

#### Le financement du BFR

La croissance de votre entreprise entraîne une accélération de votre besoin en fonds de roulement (BFR), plus particulièrement si l'activité de votre entreprise est soumise à une forte saisonnalité. Vous pouvez également avoir recours à la dette afin de financer votre BFR si vos fonds propres ne sont pas suffisants.

Pour cela, il existe **plusieurs produits** auxquels vous pouvez avoir recours :

- **Les découverts** : leur nature extraordinaire fait qu'ils ne peuvent constituer une source de financement habituelle et durable.
- **Les lignes de crédit confirmées** : elles correspondent à une autorisation d'emprunt qui se reconstitue au fur et à mesure des remboursements que vous effectuez.

Il existe également plusieurs produits ayant vocation à financer votre BFR :

- **L'affacturage** : méthode de financement et de recouvrement de créances qui consiste à confier à un organisme tiers (un établissement de crédit spécialisé) la gestion de vos créances, afin d'en obtenir, entre autres avantages, un remboursement anticipé.
- **Les crédits de campagne** : crédit à court terme très courant en raison de la facilité de sa mise en place.

#### Le financement des CAPEX

Les CAPEX (*capital expenditures*) correspondent à vos **dépenses d'investissement** et plus particulièrement à celles qui seront utilisées dans le cadre de l'activité de votre entreprise (machines ou matériel).

Une distinction s'opère entre :

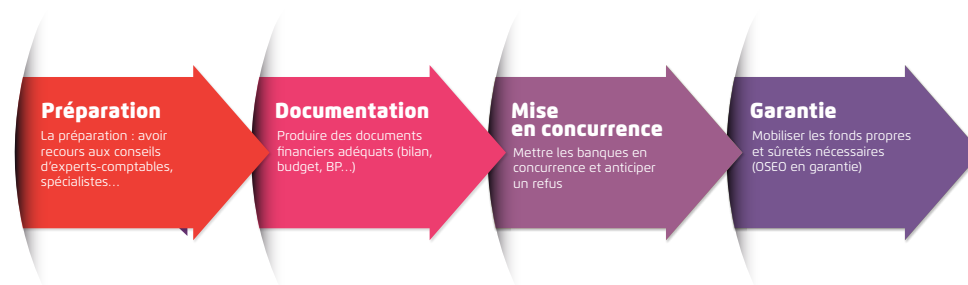
- **Les CAPEX de développement** : ces investissements accompagnent une augmentation d'activité.
- **Les CAPEX de maintenance** : ces investissements sont nécessaires au maintien du niveau de l'activité.

Vous pouvez utiliser un crédit bancaire pour financer vos investissements, si vos fonds propres ne sont pas suffisants. **Le taux d'intérêt associé sera plus élevé que le taux de financement du BFR.** Le crédit étant plus long, le risque supporté par la banque sera effectivement plus important.

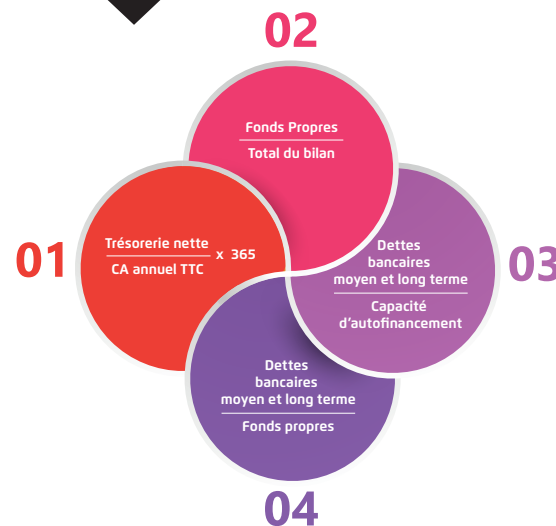
### LES OUTILS

#### Le crédit bancaire

Les points clés d'une demande de financement à la banque sont :



Lors d'une demande de crédit, votre banque s'intéressera principalement à quatre ratios :



#### Le prêt interentreprises

La loi Macron pour la croissance et l'activité a autorisé les entreprises à s'accorder entre elles des prêts de trésorerie à moins de deux ans.

**Un lien économique** doit exister entre l'entreprise emprunteuse et l'entreprise prêteuse. Cependant, ~~le prêt consenti par l'entreprise prêteuse ne peut placer l'entreprise en état de dépendance économique.~~

~~L'entreprise souhaitant obtenir à un prêt doit respecter 4 conditions :~~

- ~~L'échéance du prêt~~ ne peut pas excéder deux ans.
- ~~L'entreprise emprunteuse ne peut être qu'une TPE, une PME ou une ETI.~~
- ~~L'entreprise prêteuse doit présenter une trésorerie excédentaire.~~
- ~~La titrisation des encours de crédit est interdite.~~

## LE FINANCEMENT PAR LA DETTE

### BPI France

BPI France ne propose pas moins de 64 dispositifs de financement dans le cadre de ses objectifs d'accompagnement de la croissance des entreprises.

Ces dispositifs tels que le **Prêt Participatif d'Amorçage (PPA)** ou le **prêt numérique** sont plus particulièrement destinés aux TPE, PME et ETI.

**Un Prêt Croissance** vient d'être lancé pour les TPE et PME par la Région Ile-de-France en partenariat avec BPI France : La Région et la BPI s'engagent en effet à injecter des capitaux dans la banque qui va ensuite accorder le prêt à votre entreprise.

Le but est de « simplifier l'accès des petites entreprises à BPI France » par le biais de :

- ▼ **Taux d'intérêt très faibles** et donc attractifs
- ▼ Lancement en juillet 2016 d'une **plateforme de crowdlending** pour les entreprises souhaitant souscrire un prêt.

## 3. DETTE NON COURANTE ET FINANCEMENT DES PME/ETI

### Les fonds Novo : fonds de prêt aux PME et ETI

- ▼ Les cibles de ces fonds de prêt sont exclusivement des PME ou ETI.
- ▼ Le Chiffre d'Affaires moyen des bénéficiaires est en moyenne de 400 millions d'euros.
- ▼ La sélection est très forte en raison de la demande.
- ▼ Le secteur de l'industrie représente 40% des entreprises bénéficiaires des fonds de prêt Novo.
- ▼ Ces fonds sont également très attractifs pour les investisseurs avec un taux moyen pondéré de 4,06% : il y a ainsi un avantage pour chaque contrepartie.

### Les Euro Private Placement (Euro PP) constituent un mode de financement récent permettant aux PME d'avoir accès au financement à long terme

- ▼ Ces emprunts à un investisseur unique ou à un petit groupe d'investisseurs permettent à des PME, (pour qui l'accès au marché obligataire reste difficile), **d'accéder à des financements à plus long terme**, et à des **taux relativement faibles**.
- ▼ Le placement privé peut également vous permettre de lever des sommes importantes sans avoir à rendre publiques des informations financières parfois sensibles, ce qui serait le cas si elles procédaient à une émission obligataire.



**CroissancePlus remercie** tout particulièrement **Raphaëlle d'Ornano**, Associée fondatrice de d'Ornano et Associés et **David Salabi**, Associé Fondateur de Financière Cambon, pour leur expertise et leur implication dans la réalisation de cette fiche.

Suivez sur Twitter : **#TrajectoiresDuFinancement**, @CroissancePlus

