

# IBI

## 8 questions à se poser pour **financer** **et pérenniser** son entreprise



**In Business Insight**

## SOMMAIRE

Edito de Louis Victor d'Herbès	p. 3
Question 1 : Quelles sont les perspectives de croissance possibles pour votre entreprise ?	p. 4
Question 2 : Comment mon équipe est-elle constituée ?	p. 11
Question 3 : Quelle est mon organisation en termes de suivi de gestion ?	p. 12
Question 4 : Croissance interne ou croissance externe ?	p. 14
Question 5 : De quelle façon est financée mon entreprise actuellement ?	p. 15
Question 6 : Suis-je informé des moyens de financement qui me sont accessibles ?	p. 17
Question 7 : Combien vaut mon entreprise ?	p. 19
Question 8 : À qui m'adresser pour réfléchir et décider comment financer mon entreprise ?	p. 20

# ÉDITO

« *Les gens calculent trop et ne réfléchissent pas assez* »

Charlie Munger, associé de Warren Buffet, investisseurs légendaires

À travers mon métier, il y a une passion qui m'anime : **celle de voir une entreprise indépendante prospérer** avec une solution financière conçue, adaptée et efficacement déployée pour elle.

J'ai ainsi consacré plus de trois décennies de ma vie à servir des entrepreneurs, dirigeants de PME ou d'ETI le plus souvent, les aidant à concrétiser leurs ambitions et leurs projets de développement. **Certains sont devenus leaders nationaux, d'autres leaders mondiaux.**

**J'ai fondé IBI en 1996**, après un parcours en financement d'entreprise notamment pour des établissements bancaires et financiers de premier ordre, et en private equity chez l'investisseur britannique 3i, avec une mission claire et puissante : mettre la finance au service des entreprises et des entrepreneurs qui contribuent à la richesse et au dynamisme du pays.

Cette mission n'a pas varié depuis. J'ai accompagné de nombreux entrepreneurs dans l'obtention des financements nécessaires à leurs projets, que ce soit par des fonds

propres, des introductions en bourse, des capitaux privés, des crédits bancaires, des émissions obligataires, du crowdfunding...

Mes années d'expérience m'ont permis d'acquérir **une connaissance approfondie des circuits de financement**. Associée à ma vision des affaires, cette expérience est un atout considérable que je partage avec vous.

Et au-delà du financement, mon rôle consiste aussi à **structurer le capital et l'organisation juridique des entreprises**, afin d'optimiser leur capacité à créer de la valeur à court, moyen et long terme.

Mon engagement est ferme : j'offre un conseil strictement indépendant à partir duquel une solution est livrée, sans conflit d'intérêt, mettant l'accent sur ce qui renforce l'indépendance et la pérennité des entreprises.

Je vous propose, dans les pages qui suivent, de méditer sur **8 questions à se poser lorsque l'on veut financer son entreprise**.

**Louis-Victor d'Herbès**

## QUESTION 1 : Quelles sont les perspectives de croissance possibles pour votre entreprise ?

Les perspectives de croissance constituent sûrement le point le plus important à connaître et à mettre en avant dès lors qu'on envisage de financer son entreprise.

Méditons d'abord sur la définition du mot «**Croissance**» : **du latin crescentia, grandir. Développement progressif d'un corps organisé.**

En physiologie, c'est-à-dire du point de vue de la science qui étudie les fonctions de la vie, la croissance comprend trois stades successifs :

- Le **stade de fixation** pendant lequel le corps qui va croître s'empare de la matière fournie par le milieu ambiant,
- Le **stade de transformation** par lequel la matière choisie devient partie intégrante du corps,
- Le **stade de vivification** au terme duquel le corps devient organisé, vivant.

*Sur quel point d'appui la croissance de votre entreprise va-t-elle s'élaner ?*



Méditons ensuite sur la définition du mot « **Développement** » : **Action de donner toute son étendue, de déployer ce qui est enroulé sur soi-même.** Croissance de corps organisés. Extension progressive. Par contraste avec l'action d'envelopper qui consiste à couvrir, entourer complètement, on pourrait dire « sortir ce qui est dans l'enveloppe ».

*Quelles sont les forces et les qualités de votre entreprise à « sortir de l'enveloppe » ?*



Quelles sont les deux principales méthodes de calcul d'un taux de progression et quel en est l'impact pour le financement de votre entreprise ?

Méditons enfin sur la définition du mot « **Progression** » : **du latin progressio, suite ininterrompue, graduelle.** La progression de votre entreprise est-elle compatible avec la rémunération attendue des apporteurs de capitaux ?

→ **Une progression est arithmétique** si la différence (positive ou négative) de chaque terme au terme précédent est identique.

Exemple : Un nombre 50 progressant d'une unité par an donne 55 après 5 ans.

Appliqué en mécanique financière très simple, cela correspond à une somme de 50 à rembourser cinq ans plus tard à hauteur de 55. Soit  $5/50 = 10\%$ . C'est le mécanisme d'un prêt bancaire ou obligataire classique.

→ **Une progression est géométrique** si, dans une suite de nombre, le rapport de chaque nombre au précédent reste constant.

Exemple : Un nombre 50 progressant de 10% par an donne 80,5 après 5 ans.

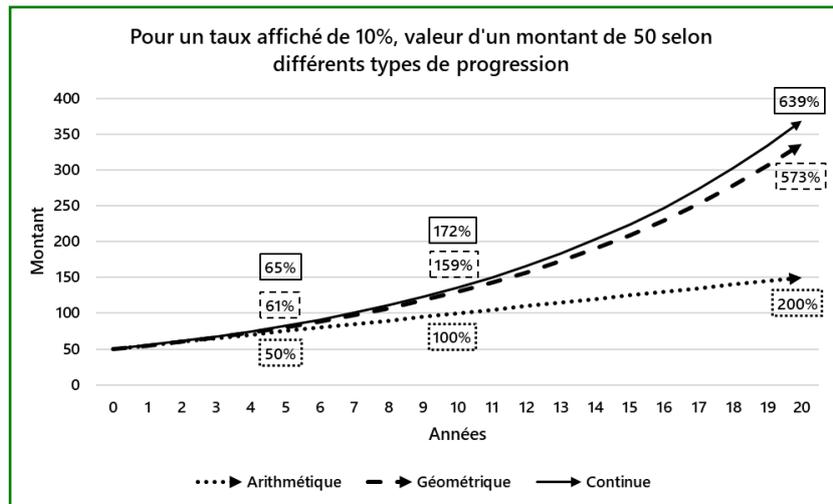
Appliqué en mécanique financière très simple, cela correspond à une somme de 50 à rembourser cinq ans plus tard à hauteur de 80,5. Soit  $30,5/50 = 61\%$ . Cette somme à rembourser atteint presque le double au terme de 7 ans :  $47,4/50 = 94,8\%$ . C'est le mécanisme d'une participation en Equity attendue par la plupart des fonds d'investissements.

→ **Une progression exponentielle ou continue, proche de la progression géométrique** indique la puissance à laquelle est élevée une quantité (une somme d'argent par exemple) en la multipliant par elle-même.

Exemple : Un nombre 50 progressant de 10% par an en continu donne respectivement 82,4, 135,9, 369,5, au terme de 5 ans, 10 ans, 20 ans.

Appliqué en mécanique financière très simple, cela correspond à une somme de 50 à rembourser respectivement cinq, dix, vingt ans plus tard à hauteur de 82,4, 135,9, 369,5. Soit  $82,4/50 = 165\%$ ,  $135,9/50 = 272\%$ ,  $369,5/50 = 739\%$ . Cette somme à rembourser dépasse le double au terme de 7 ans et atteint 101,7 (légèrement plus qu'une progression géométrique). Le caractère exponentiel se visualise par une courbe dont la progression accélère au fil du temps plus vite en 10 ans (+172%) que la progression géométrique (+159%). C'est le mécanisme de rémunération d'un actionnaire stable, fidèle, capable de rester 10, 20, 30 ans au capital d'une entreprise performante comme Charlie Munger ou Warren Buffet :

## QUESTION 1 : Quelles sont les perspectives de croissance possibles pour votre entreprise ?



### Ce que l'on ne vous dit jamais ... ou trop rarement

Comparer la progression d'un projet avec la rémunération attendue des différentes sources de financements possibles est un exercice indispensable pour l'indépendance et la pérennité de votre entreprise.

Dans la chaîne de confiance des apporteurs de capitaux, le financement en capitaux propres permet souvent de renforcer la capacité de financement en crédit.

Les capitaux propres ont une exigence de rémunération supérieure à celle des emprunts, car le risque pris par l'investisseur est infiniment supérieur à celui pris par le prêteur.

Comme le prêteur ne peut se permettre de perdre l'argent prêté car il a des marges faibles, il prête peu souvent, ou demande des garanties qui le protègent autant que possible.

Le métier du prêteur n'est pas de prendre des risques, car la ressource qu'il met à disposition est faiblement rémunérée, à un taux

arithmétique. On a raison de constater que « les banques ne prennent pas de risques » : ce n'est pas leur métier.

L'investisseur en capital (appelé aussi equity) prend un risque, c'est son métier. En contrepartie, il peut perdre la totalité de son investissement, de sorte que sa perte est limitée au montant investi alors que le profit qu'il réalise est théoriquement infini, ou potentiellement exponentiel.

C'est pour cela que le métier d'investisseur est un art, et qu'un prêteur est presque toujours moins riche qu'un investisseur talentueux : la rémunération d'un prêteur est arithmétique mais quasi certaine car moins risquée avec des garanties, alors que celle d'un investisseur est rémunérée par un taux exponentiel car plus risquée et théoriquement sans garantie.

En fait, la garantie d'un investisseur existe. Un pacte d'actionnaires prévoit toujours un délai de cession de la participation de l'investisseur compris entre 5 et 7 ans, et un taux de rémunération des capitaux de + / - 10%.

Comme ce taux est géométrique, il double le montant à rendre à l'investisseur au terme de 7 ans si le taux prévu dans le pacte d'actionnaires est fixé à 10%. Ce taux est appelé « Taux de rendement interne (TRI) » qui correspond à une progression géométrique ou encore exponentielle.

Si l'entreprise a dégagé des résultats financiers suffisants pour que l'investisseur puisse « récupérer le montant investi » au terme de 5 à 7 ans (le terme exact est « se voir restituer le capital investi » ; le terme « rembourser » n'est pas utilisé car intellectuellement gênant pour une ressource financière présentée comme des capitaux propres), elle peut soit acheter les actions à l'investisseur pour les annuler ensuite (via réduction de capital) soit trouver un investisseur qui payera le prix suffisant pour que l'ancien investisseur lui cède sa participation au capital en atteignant au moins l'objectif de TRI prévu dans le pacte d'actionnaires.

Si l'investisseur n'a pas trouvé de solution pour se voir restituer le capital investi au taux de rendement interne prévu à 5 à 7 ans, alors le pacte d'actionnaires prévoit qu'**une banque d'affaires pourra être mandatée pour céder la participation.**

Comme il est très difficile de trouver un acquéreur pour une participation minoritaire dans une entreprise, si le délai de cession est trop long, alors **le pacte peut prévoir que la majorité ou parfois même la totalité du capital peut être cédée.**

Cette contrainte vient de ce que les investisseurs en private equity sont des sociétés de gestion détenues par des professionnels de l'investissement (personnes physiques le plus souvent) auxquelles des investisseurs institutionnels et des fortunes privées, family offices, appelés LPs (limited partners) confient des capitaux à gérer pour des durées limitées (10 ans).

C'est pourquoi les sociétés de gestion doivent organiser la cession de leur participation plusieurs années à l'avance pour respecter le délai de restitution du capital à leurs investisseurs, avec un objectif de rendement respecté. La sanction pour la société de gestion est que ses LPs soient tentés de ne pas investir dans les nouveaux fonds proposés dans le futur.

## QUESTION 1 : Quelles sont les perspectives de croissance possibles pour votre entreprise ?

Ce que l'on ne vous dit jamais ... ou trop rarement (suite et fin pour le moment)

Donc, on voit que l'investisseur en private equity a, sauf exception, une pression équivalente à celle de l'entrepreneur, et que la rémunération exponentielle est un système que vous devez bien comprendre au départ.

En obligeant l'investisseur en private equity à céder sa participation au terme de 5 à 7 ans, **le système « fait tourner » non seulement le capital des entreprises dont le rendement est statistiquement de « mauvais à bon »** dans la plupart des cas, mais aussi le capital des entreprises dont le rendement est exceptionnel : les investisseurs se privent ainsi de la partie droite du graphique qui à elle seule pourrait rembourser tout le reste et plus encore.

Il a été décidé par le système financier dans les années 90 d'allouer des capitaux à un plus grand nombre d'opérations, plus risquées par conséquent et aux rendements moyens à corrects à rotation des capitaux rapides, plutôt que de chercher à atteindre les rendements exceptionnels de la partie droite du graphique, jugés (à raison ?) probablement à probabilités plus difficiles à atteindre.

C'est ce qui explique l'importance de bien évaluer les perspectives de croissance de votre entreprise : celle-ci sera-t-elle arithmétique ou exponentielle ? Il n'y a pas de jugement de valeur entre les deux.

Nous pensons même qu'une progression arithmétique les premières années peut devenir exponentielle par la suite ...

Si vous évaluez mal la croissance que votre entreprise peut réaliser, il est absolument certain qu'elle sera financée à de très mauvaises conditions.

**À évaluation juste, financement adapté.**

## Quel est le niveau d'innovation et d'évolution de mon offre ?

L'innovation et la croissance sont intrinsèquement liées. La première sert de moteur à la seconde de différentes façons.

Méditons sur le terme « **Innovation** » : **introduire dans une chose établie.**

L'innovation prend appui sur un socle existant. Comme la croissance.

La R&D est évidemment un facteur d'innovation, mais elle n'est pas le seul. Et d'ailleurs, quel type de R&D pratique votre entreprise : une R&D gourmande en capitaux, ou en modèle frugal (concept d'innovation Jugaad), ou orientée vers l'observation des process internes (amélioration continue) ou du terrain, ou autre ?

L'innovation **favorise la différenciation** vis-à-vis de la concurrence. Une offre ou un produit unique, impossible ou difficile à trouver ailleurs, augmente les chances de déclencher l'achat et encourage la clientèle satisfaite à la fidélité.

L'innovation **stimule l'efficacité opérationnelle**. Même un processus de gestion ou de production nouveau, plus efficace que la norme, permet de creuser l'écart avec les concurrents.

L'innovation **est un état d'esprit**. Elle consiste à vouloir se dépasser pour conquérir de nouveaux territoires en utilisant la technologie (high ou low tech), l'observation, le ressenti, l'empathie avec son marché, le calcul.

Vous pouvez évaluer le niveau d'innovation de votre entreprise par :

- *Les actifs immatériels que vous utilisez.*
- *Le nombre de dépôts de brevet à l'année.*
- *Les investissements en recherche et développement.*
- *Le taux de réussite de lancements de nouveaux produits.*

*L'expérience des modèles économiques que nous avons accumulée nous permet de vous aider à évaluer le positionnement et la capacité d'amélioration de votre offre.*

## QUESTION 1 : Quelles sont les perspectives de croissance possibles pour votre entreprise ?

Ai-je une connaissance suffisante de mon marché et de mes concurrents en France et à l'International ?

Au-delà du seul sujet de l'innovation, une connaissance approfondie de votre marché est essentielle pour identifier ses perspectives de croissance.

L'analyse et la veille concurrentielle doivent permettre :

- d'identifier son positionnement sur le marché, en matière de prix, de qualité et de services, entre autres facteurs,
- de prévenir certaines menaces telles que le déploiement d'un nouveau produit innovant ou d'une offre cassant les prix,
- de saisir certaines opportunités, dans le cas par exemple où la concurrence française aurait pris du retard en matière d'innovation (comparée à l'échelle internationale).

La veille réglementaire prend une importance croissante et nécessite une surveillance juridique, technique, technologique, commerciale afin de démultiplier l'efficacité de l'innovation.

Restituer son marché par rapport aux grandes tendances économiques, et aux changements de goût et de mœurs chez la clientèle est crucial aussi.

*Nous pouvons vous aider à mieux tirer parti de la part de marché de votre entreprise en évaluant avec vous l'utilité de l'augmenter ou non, et d'adapter ou de confirmer la stratégie de développement menée.*

Ai-je une connaissance suffisante des points forts et des points faibles de mon entreprise ?

La connaissance des points faibles et des points forts est un point de départ efficace pour entreprendre une démarche d'amélioration ou de préparation d'une demande de financement.

*Notre accompagnement comprend une identification des points forts et faibles de votre entreprise que notre expérience nous rend possible de réaliser rapidement et de façon fiable. Ainsi, nous pouvons identifier les gisements de performance et préparer les étapes suivantes avec vous.*

## QUESTION 2 : Comment mon équipe est-elle constituée ?

Les apporteurs de capitaux sont particulièrement sensibles à la composition de l'équipe dirigeante et à la composante Ressource Humaine englobant tous les effectifs de l'entreprise. Il existe un financement adapté à toute taille et toute structure d'entreprise.

L'organigramme opérationnel est-il clair dans sa structure et sa répartition des rôles ?

Si vous êtes seul à gérer la plupart des tâches, vous pouvez vous demander si votre approche est viable à long terme ou si une répartition plus équilibrée des responsabilités serait bénéfique.

Avec une équipe dont les rôles sont bien définis, on évite les chevauchements de tâches et de responsabilités, la communication est améliorée et l'on est plus productifs.

*Nous apprécions toujours, lorsque cela est possible, de rencontrer les personnes-clés d'une équipe de direction afin d'échanger avec elles pour enrichir la compréhension que nous avons de votre entreprise et de son futur.*

Quelle est la diversité générationnelle de mon équipe ?

En entreprise, les écarts d'âge peuvent être la source d'une variété de compétences, d'expériences et d'approches qui, lorsqu'elles sont efficacement gérées, donnent naissance à une dynamique stimulante. L'innovation, mais aussi la capacité à grandir par apprentissage mutuel, sont notamment les avantages qu'on peut tirer d'une équipe aux générations mixtes.

Il peut donc s'avérer pertinent, même pour une petite équipe, de procéder à une évaluation en la matière : votre équipe est-elle diverse, ou est-elle composée de membres plutôt âgés, ou plutôt jeunes ? S'il existe, ce biais éventuel peut-il s'expliquer par les spécificités de votre activité ? Sinon, la recherche d'un nouvel équilibre pourrait constituer un nouveau critère de recrutement.

*Nous pensons que la diversité enrichit la cohésion.*

## ■ Quels sont les talents et les compétences dont j'ai le plus besoin ?

Nous avons l'expérience de plusieurs financements réussis sans que les entreprises que nous avons conseillées se soient dotées d'une structure couvrant toutes les fonctions.

Nous avons l'expérience aussi de plusieurs recrutements menés dans des fonctions financières qui avaient davantage pour objectif de tranquilliser l'investisseur qu'améliorer la performance opérationnelle.

Une équipe bien équilibrée, avec un large éventail de talents, est normalement plus capable de s'adapter aux défis qui se présentent à elle. En évaluant la composition de votre équipe, vous pouvez donc vous assurer et **montrer que vous disposez des ressources nécessaires** pour soutenir la croissance de votre entreprise.

## QUESTION 3: Quelle est mon organisation en termes de suivi de gestion ?

Il est bien plus facile de mettre en avant une entreprise organisée dans sa gestion.

### ■ Comment est organisé le contrôle de gestion ?

Le contrôle de gestion est une composante élémentaire de toute entreprise dans la mesure où il permet de suivre et d'évaluer la performance d'une organisation. Un contrôle de gestion bien organisé est documenté, systématique, et il fournit des informations assez précises et fiables pour soutenir la prise de décisions stratégiques.

Parmi les moyens les plus courants d'optimiser son contrôle de gestion se trouve l'amélioration des processus de reporting. Les rapports doivent être, autant que faire se peut, réguliers, précis et facilement compréhensibles. Ils doivent aussi comporter des indicateurs financiers réellement utiles à la prise de décisions, sans générer d'informations superflues. Pour cela, il faut avoir mis en place, en amont, des outils de mesure efficaces, que ce soit en matière de trésorerie, de marketing, de ressources humaines, etc.

« *Ce qui se mesure s'améliore* »

Maxime Intemporelle

## Comment les points clés de la performance financière et extra-financière sont-ils classés ?

La performance doit notamment être mesurée avec soin, par le biais d'indicateurs clefs (KPI) choisis par l'entreprise en fonction de son activité et de ses objectifs. Ces indicateurs clefs peuvent être rassemblés dans un même tableau de bord, outil qu'il est bon de savoir employer pour garder une vue globale de son activité et mieux la piloter.

La performance financière provient de différentes sources opérationnelles (Commercial, R&D, Production) et fonctionnelles (Marketing, Finance, RH) dont l'efficacité se mesure par exemple par l'augmentation du chiffre d'affaires et du résultat, la baisse de l'endettement financier et l'augmentation de la trésorerie.

La performance extra-financière provient des moyens mis en place pour prendre en compte les conséquences sociales et environnementales de l'activité de votre entreprise. L'efficacité de ces moyens est un impact mesuré par des critères tels que la réduction d'empreinte carbone des activités, la réduction des déchets, des gaspillages ou des accidents du travail, le développement de l'économie circulaire, ...

Le suivi de ces critères augmente mécaniquement la performance de l'entreprise et prend une importance croissante dans les décisions de financement par les établissements bancaires, les investisseurs en capital, et les organismes de financements participatifs.

## Comment l'information est-elle partagée pour impliquer et stimuler ?

Le partage d'information est essentiel pour impliquer, stimuler et faire grandir les équipes.

Chaque équipe doit pouvoir accéder aux informations pertinentes de gestion qui la concerne directement.

Les informations générées par le contrôle de gestion doivent être facilement diffusées via des canaux faciles d'accès.

L'implication suffisante de l'ensemble des parties prenantes au suivi de gestion donne une dimension collective à chaque décision, contribuant au sentiment de responsabilité individuelle éprouvé par ces parties.

C'est utile pour entretenir la cohésion, la discipline et la motivation au sein de son équipe.

***“Dans nos prévisions de chiffre d'affaires, nous distinguons avec soin les chiffres normatifs des chiffres volontaristes. Les premiers avaient le caractère d'une “ardente obligation”. Les seconds donnaient la mesure de nos ambitions de conquête”. Ils étaient en quelque sorte le panache autour duquel nous devons tous nous rallier”***

François Dalle - L'Aventure L'Oréal.

## QUESTION 4 : Croissance interne ou croissance externe ?

Une réflexion sur les réponses que vous avez envisagées aux questions précédentes peut considérablement vous **aider à aborder le choix entre mener une croissance interne ou externe pour votre entreprise.**

Rappelons que **la croissance interne, appelée aussi « organique »** (en référence à la 1ère question), est celle que vous réalisez sans acquérir d'autres entités, la croissance externe consistant à prendre le contrôle total, ou partiel dans un premier temps, d'une ou plusieurs autres entreprises pour intégrer un concurrent, ou une activité complémentaire, renforcer la part de marché.

**Sauf exceptions très rares, vous ne pouvez mener de croissance externe que si votre entreprise en a les moyens financiers,** ou à défaut une réelle capacité d'attraction.

Ces moyens financiers existent si le modèle économique actuel de votre entreprise permet de dégager des profits.

La capacité d'attraction dépend du niveau de rentabilité, et aussi parfois davantage du caractère innovant ou du positionnement original de l'entreprise.

**La croissance interne peut être autofinancée, ou bien financée par endettement.** Si votre entreprise connaît une croissance rapide, alors un financement en fonds propres pourra être nécessaire après avoir fait le tour des gisements d'économie ou de gains de productivité possibles.

La **croissance externe** peut être elle aussi autofinancée, ou bien financée par endettement. Un **apport en fonds propres** s'avère parfois, et même souvent, nécessaire, pour **garder une structure financière solide.**

Cet apport en fonds propres auprès de fonds d'investissements aura le plus souvent une durée limitée avec des échéances prévues dans un pacte d'actionnaires, comme nous l'avons vu en question 1.

Telle est la raison pour laquelle un nombre significatif d'entreprises qui veulent croître par acquisition viennent se coter sur un marché financier.

La **croissance interne** de votre entreprise est un élément essentiel à prendre en compte. Une entité à rentabilité stable ou à progression modérée et prévisible sur plusieurs années offre une capacité d'endettement plus élevée qu'un projet en forte croissance qui nécessitera plus de capitaux propres ...

Le risque lié au délai d'intégration de l'entité acquise est aussi un élément à prendre en compte.

## QUESTION 5 : De quelle façon est financée mon entreprise actuellement ?

***“Le profit est la résultante d'un management”***

Marcel Bich

### ■ Ai-je une connaissance suffisante des comptes de mon entreprise ?

Si un chef d'entreprise, quelle que soit la taille de celle-ci, ne connaît pas suffisamment ce que nous appelons « *ses chiffres* » de montants des principaux postes de bilan et de compte de résultat, c'est qu'il est soit « *sous pression* » ou bien la trésorerie de l'entreprise est tellement abondante qu'il n'a pas à trop se soucier de connaître d'autres montants.

**Le profit, qui explique le bilan, le compte d'exploitation, le tableau de financement et l'annexe des comptes, résulte d'un management**, comme le dit le fondateur des stylos Bic.

Un entrepreneur se concentre trop souvent sur les composantes de ce management - effet « *tête dans le guidon* » - sans prendre suffisamment le temps d'avoir la vue d'ensemble synthétisée certes dans les qualités de l'entreprise reconnues en interne et en externe, mais aussi dans les comptes.

Or, cette revue et cette compréhension des comptes font souvent franchir aux chefs d'entreprises, ainsi qu'à leurs équipes, des pas de géant.

*Notre pratique de l'analyse financière, réalisée à partir de nos propres outils, permet d'avoir des entretiens éclairants avec des chefs d'entreprises et leurs équipes qui apportent un autre regard ou déclenchent une compréhension nouvelle et décisive pour le développement de l'entreprise.*

## Est-ce que je connais la façon dont ma santé financière est perçue de l'extérieur ?

On entend par « *santé financière* » la capacité d'une entreprise à s'acquitter de ses dettes et à entretenir de bonnes relations avec ses créanciers.

La santé financière est un concept objectif qui peut, en France, s'appuyer sur une cotation commune et reconnue organisée par la Banque de France. On appelle simplement cette cotation la « *cotation Banque de France* ».

Toute entreprise peut ainsi demander à recevoir sa cotation, décernée sur 22 niveaux. **C'est gratuit et utile.** En effet, la cotation Banque de France permet de porter un regard lucide sur sa

situation, tout en facilitant la négociation avec des investisseurs ou d'éventuels prêteurs.

Il existe aussi des notations émises par des agences spécialisées auprès des ETI et des PME. Leur développement est réel depuis environ 10 ans et permettent une étude multicritère qui peut compléter utilement une cotation Banque de France.

Les établissements bancaires et différents organismes de financement émettent aussi des notations internes pour **évaluer leur capacité à prêter à tel ou tel client.**

*Nous connaissons différents moyens d'améliorer la perception dont une solidité financière est perçue de l'extérieur. Avez-vous conscience de l'importance que peut avoir cette amélioration pour le financement de votre entreprise ?*



## QUESTION 6 : Suis-je informé des moyens de financement accessibles à mon entreprise ?

L'innovation financière est comme la nature, ayant horreur du vide. Le crowdfunding a fait son apparition en France en 2010, inspiré des Etats-Unis depuis... 1885 date à laquelle une souscription publique avait été lancée dans le New York Times pour financer la statue de la Liberté, fondue comme on le sait par le Colmarien Auguste Bartholdi ...

Puis arrive la technologie blockchain qui permet la création du Bitcoin suivie de celles d'innombrables autres crypto-monnaies, déclenchant une vague où apparaissent les tokens ou jetons numériques, les crypto actifs ... Si le crowdfunding a ses avantages, les autres innovations de financement ne sont pas encore convaincantes.

La simplicité reste reine. Il existe fort heureusement un grand nombre de financements utilisables avec la sécurité juridique et fiscale nécessaire.

### Ai-je une connaissance suffisante des avantages et des inconvénients des différents moyens de financement ?

Choisir les financements les plus appropriés pour votre entreprise implique de prendre du temps pour vous renseigner sur les caractéristiques, les coûts, les obligations et les conditions liés à chaque type de financement.

Une bonne compréhension de ces facteurs peut vous aider à prendre des décisions éclairées et à sélectionner l'option de financement qui correspond le mieux aux besoins et aux objectifs de votre entreprise.

Par exemple, considérons le prêt bancaire traditionnel. Ses avantages résident dans sa disponibilité et dans son taux d'intérêt fixe. Cependant, il comporte aussi des inconvénients, tels que la nécessité de fournir des garanties, une charge de dette potentielle et un processus d'approbation qui peut être long et complexe.

De plus, le remboursement du prêt commence immédiatement, ce qui peut être un défi pour les nouvelles entreprises qui n'ont pas encore atteint leur pleine capacité de génération de revenus.

D'un autre côté, le financement par capital-risque ou par capital-développement permet d'obtenir tout de suite un montant de liquidités tout en profitant potentiellement d'un soutien en matière d'expertise et de réseau. Toutefois, recourir au capital-risque entraîne une dilution du contrôle de l'entreprise et se voir imposer un ensemble de règles fixées dans un pacte d'actionnaires plus ou moins contraignant.

## QUESTION 6 : Suis-je informé des moyens de financement accessibles à mon entreprise ?

Le **marché financier** augmente la visibilité de l'entreprise, apporte des capitaux qui renforcent sa structure financière, facilite les échanges d'actions en fixant un prix - « un cours » - de référence, permet de **réaliser des opérations successives sur le capital** à un cours de plus en plus élevé en fonction de la performance de l'entreprise.

En même temps, **le marché financier expose l'entreprise au regard des investisseurs et du public**, exige qu'une progression du chiffre d'affaires et du bénéfice net soit réalisée à court ou moyen terme, et demande que soient allouées des ressources de temps pour informer les investisseurs en fonction de la taille de l'entreprise.

*Trop de produits sont plus imposés que choisis en fonction des compétences des interlocuteurs tentés de proposer la solution qu'ils connaissent, ou qu'ils ont intérêt à mettre en avant. Chaque solution a ses avantages et ses contraintes qui exigent qu'une revue approfondie des objectifs et des moyens de l'entreprise soit mise en regard de chaque possibilité et outil de financement.*

## ■ Explorer de nouveaux modes de financement ?

À l'ère de la mondialisation et du tout-numérique, **la finance évolue à un rythme effréné** avec parfois des idées constructives. S'ajoutent ainsi aux prêts bancaires classiques et au capital-risque des solutions nouvelles, parfois aussi surprenantes qu'intéressantes. En restant ouvert à de nouvelles possibilités, vous pourriez **découvrir des opportunités inattendues** mais **particulièrement adaptées à votre modèle d'activité**.

*Un conseil indépendant, sans conflit d'intérêt, est une force de proposition précieuse pour élargir les possibilités offertes.*

## QUESTION 7 : Combien vaut mon entreprise ?

Le sujet est crucial, et complexe à aborder. Il est peut-être celui qui justifie le plus de recourir à un conseiller indépendant.

Ai-je conscience de la valeur de l'entreprise et de son impact sur ses financements ?

**Comprendre la valeur de votre entreprise n'est pas une affaire anodine**, même si vous n'envisagez pas de la céder. En effet, la valeur d'une entreprise peut enrichir la vision nécessaire à **l'établissement de futurs plans d'investissements ou de financements**.

Elle influence directement les sommes que vous pouvez espérer lever à l'occasion d'une demande de crédit ou d'une émission de titres (actions ou obligations).

**Le principe est simple** : à participation égale, plus l'entreprise vaut cher, plus un investisseur devra décaisser un montant élevé.

Une bonne évaluation est donc essentielle, autant pour anticiper vos amplitudes de financement potentielles que pour négocier

dans les meilleures conditions possibles avec vos créanciers.

Les actions de votre entreprise et/ou de certaines de ses filiales peuvent servir de garantie et donc contribuer directement à un financement.

**Une évaluation est indispensable** pour mettre en place une association du personnel (équipe dirigeante, salariés) au capital et prévoir un partage de la création de valeur à la fois motivant et fidélisant.

Cette évaluation, qui peut être financière en ajoutant une analyse du positionnement stratégique, peut-être mise à jour chaque année après la publication des résultats de l'exercice.

*Une évaluation, pour être utilisable, doit être récente et mise à jour à intervalles aussi réguliers que possible.*

## QUESTION 7 : Combien vaut mon entreprise ?

### Quelle est l'utilité de calculer le coût du capital de l'entreprise ?

Une **évaluation financière** permet de calculer le coût du capital qui représente le rendement que les investisseurs attendent pour mettre leur argent à disposition de votre entreprise.

Il s'agit donc de la répartition du poids que son financement impose sous forme de fonds propres (par exemple, des actions) ou de dettes (par exemple, des prêts ou des obligations).

Dans le cadre du financement en fonds propres, **le coût est généralement perçu en termes de dilution de la propriété**. Pour la dette, le coût est généralement plus clair et se présente sous forme d'intérêts à payer.

La compréhension précise du coût du capital est une information cruciale. Non seulement elle **détermine les sources de financement les plus avantageuses** pour votre entreprise, mais elle vous permet également d'appréhender **l'impact de ces choix de financement sur sa structure financière**.

Les choix que vous faites aujourd'hui en termes de financement peuvent influencer de façon significative la flexibilité future de votre entreprise, son indépendance, ainsi que sa capacité à innover et à prendre des risques.

### QUESTION 8 : À qui m'adresser pour réfléchir et décider comment financer mon entreprise ?

Plusieurs acteurs existent parmi lesquels on trouve institutions bancaires, cabinets d'affaires ou encore conseillers indépendants ... Ce qui importe le plus est de **choisir la personne capable de travailler avec vous sur le long terme en pratiquant une finance «raisonnée»** adaptée aux composantes essentielles de création de valeur de votre entreprise : progression, indépendance et pérennité.

Certains professionnels peuvent être tentés de privilégier une stratégie de financement maximale consistant à obtenir le montant le plus élevé de capitaux possible, qui, bien que potentiellement attractive à court terme, peut mettre votre entreprise sous pression financière dans le futur.

*Un conseiller indépendant, prudent et réfléchi va privilégier une approche plus équilibrée, en visant non seulement à obtenir le financement nécessaire pour vos projets immédiats, mais aussi à préparer l'avenir de votre entreprise en augmentant ses chances d'être en progression dans l'indépendance et la pérennité*



## Contactez-nous

 +33 623 12 33 05

 lvh@ibi.fr

 [www.linkedin.com/in/lvdherbes/](http://www.linkedin.com/in/lvdherbes/)