

# Entreprises : comment se financer ?

**FONDS** Pour se lancer, se développer, innover : une entreprise a toujours besoin d'argent. À côté du prêt bancaire, le dirigeant dispose de trois autres leviers.

PAR LAURENCE BOCCARA

Alternatives ou complémentaires à l'emprunt bancaire, trois solutions sont accessibles aux dirigeants d'entreprises, de la TPE à l'ETI : les business angels, le crowdfunding et les fonds d'investissement.

## LES BUSINESS ANGELS

Après avoir investi son propre argent et récolté des fonds auprès de ses proches (ce qu'on appelle le « love money »), tout startupper qui se respecte doit élargir son cercle de financeurs pour prendre son envol. C'est à ce moment qu'il peut frapper aux portes des business angels. A condition d'être enthousiasmées par le fondateur ou séduites par son idée, ces personnes – souvent d'actuels ou d'ex-chefs d'entreprise – accepteront d'injecter leurs deniers personnels et de devenir actionnaire minoritaire. « Nous sommes conscients du risque encouru dès lors qu'il s'agit de miser sur une jeune société. D'ailleurs, notre sélection des dossiers est drastique. Si, comme nous l'espérons, la start-up concrétise ses promesses, nous sortons du capital avec une jolie plus-value, explique Agnès Fourcade, présidente de l'association Femmes Business Angels. Ce qui nous motive, c'est aussi de participer, pendant au moins 3 ans, à une aventure managériale. »

Il existe à ce jour 5 000 business angels regroupés dans 57 réseaux. A l'occasion de tours de table, ces acteurs injectent dans des start-up triées sur le volet entre 10 000 € et un million.

## LE CROWDFUNDING

C'est depuis trois ans « LA » solution de financement en vogue auprès des entreprises de toute taille, de la start-up à la TPE en passant par la PME, la PMI et l'ETI (entreprise de taille intermédiaire). Signe de cet engouement : le bond de 44 % en un an des fonds collectés par les plates-formes de crowdfunding (voir infographie ci-contre). Atout phare du « financement par la foule » (traduction littérale des termes anglais funding et crowd) ? Sa rapidité. Une fois le projet validé par le site, la collecte ne prend que quelques jours, parfois même quelques heures. Et l'obtention de l'argent suit dans la foulée. Un délai impossible à tenir pour un banquier qui exigera des garanties et devra soumettre le dossier à différentes instances de son entreprise.

« Grâce à ce mode de financement express, je ne perds plus plusieurs jours à Paris pour rencontrer

des business angels. C'est un gain de temps précieux qui me permet de me concentrer sur mes clients et mes affaires », explique Guillaume Lhermitte, dirigeant de Primadiag, spécialisé dans les plates-formes robotiques.

« Le crowdfunding constitue pour les TPE et PME une source de financement complémentaire à la dette bancaire », affirme de son côté Céline Mahinc, membre de l'ANACOFI, une association professionnelle de conseillers financiers. Il se décline en prêt ou en investissement. Dans le premier cas, ce prêt est rémunéré et accordé par des « crowdfunders » sans garantie financière. En contrepartie de l'émission de titres (obligations, minibons), le taux d'intérêt (entre 4 et 10 %) facturé est plus cher que celui d'un prêt bancaire traditionnel.

Pour le crowdfunding en investissement, la société accepte d'ouvrir son capital à de nouveaux actionnaires minoritaires séduits par son projet. En échange de leur argent, elle leur attribue des actions qui doivent être conservées 3 à 5 ans.

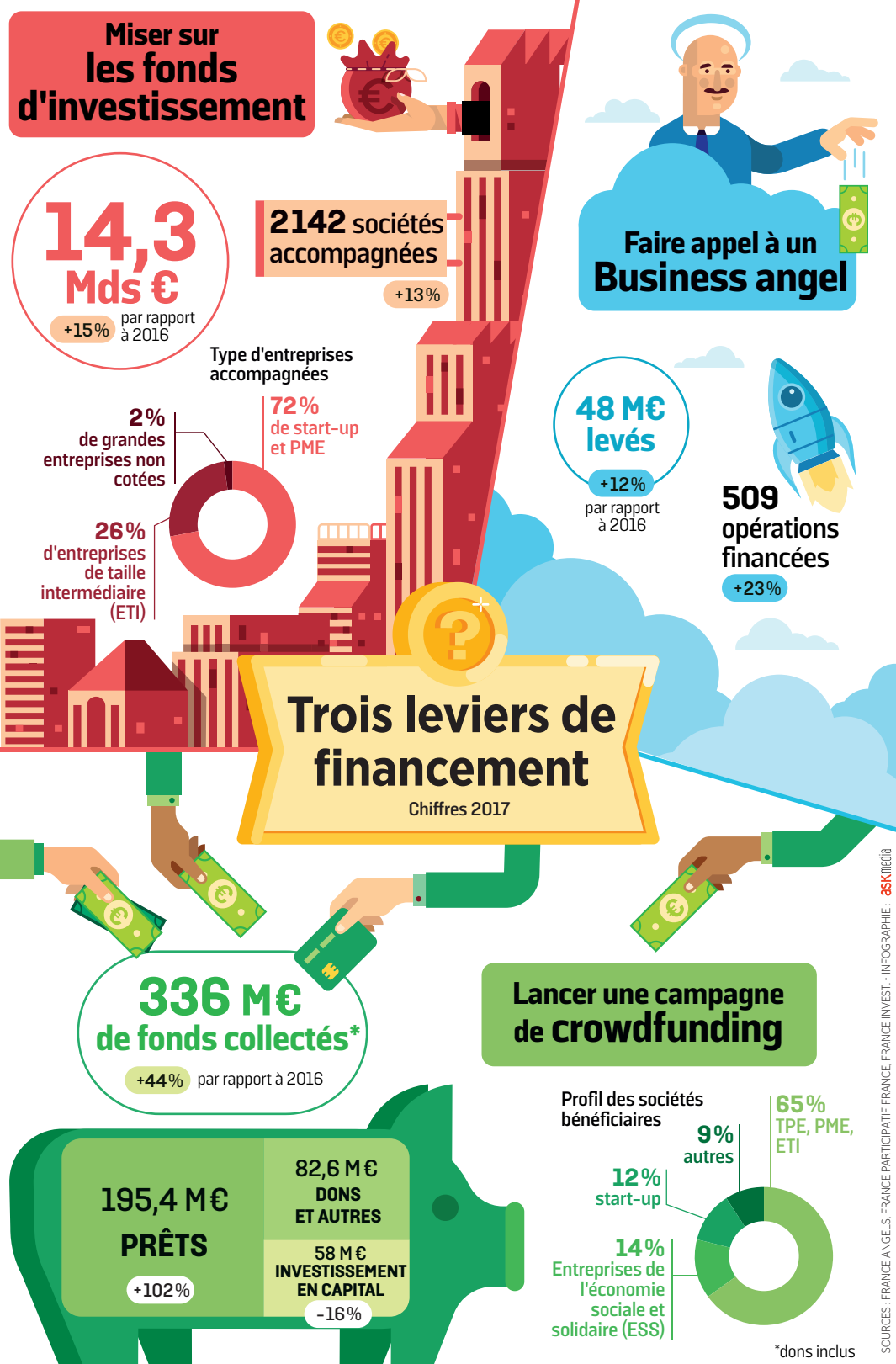
Dans ces scénarios, une entreprise peut actuellement lever jusqu'à 2,5 M€. Mieux, d'ici la fin de cette année, ce seuil devrait passer à 8 millions (lire ci-dessous). « Attention, il faut surtout bien calibrer son besoin et ne pas lever inutilement des fonds », rappelle Guillaume Lhermitte.

## LES FONDS D'INVESTISSEMENT

Cette étape clé permet à une entreprise non cotée, plus ou moins jeune, de passer à la vitesse supérieure en termes de développement. « Un fonds d'investissement est capable d'apporter à une TPE, PME, PMI ou une ETI un à plusieurs millions d'euros pour financer un projet particulier. Cet argent peut servir à lancer de la recherche-innovation, un essor à l'export ou une diversification », détaille Pierre Jourdain, président du directoire d'Azulis Capital, fonds d'investissement.

« Il ne faut pas attendre d'être trop endetté pour présenter son projet car le dossier sera moins attrayant aux yeux des investisseurs potentiels », conseille Olivier Milet, président de France Invest. « S'il dispose d'un business plan qui tient la route avec une situation financière saine, rien n'empêche le dirigeant d'organiser une compétition entre les fonds », ajoute-t-il.

Destiné à devenir actionnaire minoritaire à long terme, un fonds apporte, en plus de l'argent, conseils et expertise. « Maintenant que ma société est enfin bénéficiaire, je peux activer cette solution. Mais jusqu'alors, les portes de ces fonds m'étaient fermées... », regrette Guillaume Lhermitte.



## Ces mesures vont booster le crowdfunding

PAR L.B.

**DEUX CHANGEMENTS** sont annoncés concernant les collectes de crowdfunding.

► **Le seuil de collecte maximum autorisé sur les plates-formes** devrait passer à 8 M€ par projet contre 2,5 millions actuellement. Ce relèvement au niveau du plafond européen a été annoncé fin mai par

le secrétaire d'Etat au numérique, Mounir Mahjoubi, lors de la dernière édition du salon VivaTech. Le changement devrait intervenir d'ici la fin 2018. Seront concernées : les levées de fonds en actions, en obligations et en minibons. Cette décision devrait permettre aux chefs d'entreprise de financer des projets plus importants.

► **Le projet de loi Plan d'Action pour la Croissance** et la Transfor-

mation des Entreprises (PACTE), présenté le 20 juin en Conseil des ministres, prévoit, entre autres, que les titres non cotés (actions, obligations à taux fixe, minibons) émis par les sociétés via des plates-formes de crowdfunding agréées soient éligibles au PEA-PME, une enveloppe dotée d'une fiscalité attrayante. Cette mesure pourrait inciter davantage de particuliers à devenir des « co-financeurs ».

## Lexique

**BUSINESS ANGEL** : personne physique qui investit son propre argent en « solo » ou au sein d'un réseau, dans la ou les start-up de son choix.

**CROWDFUNDING EN PRÊT** (ou « crowdlending ») : collecte en ligne de fonds via une plateforme. Les investisseurs y trouvent une contrepartie car leur prêt est rémunéré.

**CROWDFUNDING EN INVESTISSEMENT** (ou en capital) : même technique, mais là les investisseurs deviennent actionnaires et pourront revendre plus tard leurs titres.

**MINIBONS** : assimilables aux « vieux » bons de caisse, ces titres sont des reconnaissances de dette.

**FOND D'INVESTISSEMENT** : à la tête de capitaux d'investisseurs (institutionnels, family offices qui gèrent la fortune d'une famille, ou particuliers), ce type de société prend des participations financières minoritaires dans le capital de plusieurs entreprises. **L.B.**

## « 500 000 € levés auprès de business angels pour démarrer vraiment »

Antoine Glikman, cofondateur et directeur général de Diplomeo.com

**START-UP DE 43 PERSONNES** créée en 2012, Diplomeo.com est une plateforme d'orientation en ligne gratuite à destination des étudiants. Antoine Glikman, 31 ans, un des deux cofondateurs de cette entreprise parisienne, a procédé à deux levées de fonds.

« Notre première levée de fonds auprès de business angels date de 2013 », se souvient le jeune patron. Après avoir créé leur société et investi leurs deniers personnels pour valider le concept, les deux associés ont eu besoin d'argent pour booster le démarrage de leur activité. « A cette époque, difficile pour une start-

up comme la nôtre de se tourner vers une banque car nous ne disposions ni de caution, ni d'actifs, explique Antoine Glikman. Pour exister dans l'Internet et faire sa place, il faut vite se développer. Nous sommes allés rencontrer des business angels. »

L'idée a convaincu et les créateurs de Diplomeo.com ont réussi à récolter 500 000 €. « Cinq partenaires investisseurs sont entrés dans notre capital et siègent toujours au conseil d'administration, indique l'entrepreneur. Outre leur soutien financier, c'est leur expertise et leur réseau qui sont précieux. Cela nous permet de

gagner du temps, d'ouvrir des portes et nous aide à prendre les bonnes décisions. »

Une autre étape cruciale de la vie de cette nouvelle entreprise se joue en ce moment. « Nous préparons notre seconde levée, de 3 M€, annonce Antoine Glikman. Elle est nécessaire pour accélérer notre développement. Cette fois, nous nous adressons à des fonds de capital-risque qui financent la croissance des entreprises. Nous rencontrons plusieurs acteurs et choisirons ceux qui partagent notre vision et sont à même de nous accompagner pleinement pendant au moins 4 ans. » **L.B.**



## « On a acheté notre siège social en 8 jours grâce au crowdfunding »

Alexandre Parot, PDG de Groupe Parot



**Basé à Bruges, en Gironde**, le Groupe Parot est spécialisé dans la distribution de véhicules automobiles. Créée en 1978, cette entreprise familiale a récemment emprunté plus de 3 M€ à 4,5 % d'intérêt sur 84 mois, sur une plateforme de crowdfunding.

« En phase d'investissement, notre groupe avait déjà assez sollicité ses banques et je ne voulais pas augmenter davantage notre endettement », explique Alexandre Parot, son dirigeant. Mais la SCI familiale a besoin de fonds pour financer une opération immobilière. « C'est l'un de mes partenaires bancaires qui m'a recommandé une plateforme de crowdfunding. Lendix.fr, spécialisée dans

le prêt aux entreprises, raconte le PDG. Il nous fallait saisir une offre intéressante, à savoir deux immeubles de bureaux à proximité de la zone de Bordeaux Lac, à un emplacement bénéficiant d'un accès direct à la rocade. »

### PLUS CHER QU'UN CRÉDIT

Le premier bâtiment deviendra ce mois-ci le nouveau siège social, le second sera loué à une entreprise. « Avec le crowdfunding, c'est surtout la rapidité du délai d'obtention des fonds qui m'a bluffé, confie le patron. Dès la mise en ligne de notre projet validé par la plateforme, huit jours ont suffi pour collecter la somme nécessaire ! Cette célérité d'exécution était ce qu'il nous fallait car le temps pour

boucler cette transaction était compté. Sans financement express, elle allait nous passer sous le nez. »

Principal inconvénient de ce prêt : son coût. Le taux, de 4,5 %, est bien plus onéreux qu'un crédit bancaire traditionnel. De plus, la durée d'amortissement de 84 mois est courte. « Reste que cette option s'est révélée la bonne car nos banques n'auraient jamais pu être aussi réactives ni dans le délai de réponse, ni même dans le déblocage des fonds, estime Alexandre Parot. Le crowdlending (NDLR : *financement participatif fondé sur le prêt, lending en anglais*) s'avère une vraie alternative au financement bancaire. Je n'exclus pas de la réutiliser à l'avenir. » **L.B.**

**SANS FINANCEMENT EXPRESS, LA TRANSACTION ALLAIT NOUS PASSER SOUS LE NEZ**

## « La période est porteuse pour lever des fonds »

Marie-Noëlle Duval, déléguée générale de Medef Accélérateur d'Investissement



PROPOS RECUEILLIS PAR  
LAURENCE BOCCARA

**CRÉÉ PAR LE MEDEF** pour aider les TPE, PME et PMI à doper leurs fonds propres et à développer leur activité, Medef Accélérateur d'Investissement (MAI) démarre ce mois-ci une formation dispensée dans douze villes de France. Objectif : accompagner les chefs d'entreprise pour qu'ils adoptent la démarche efficace au moment de frapper à la porte des fonds d'investissement ou de recourir au crowdfunding. Marie-Noëlle Duval, déléguée générale de MAI, explique les raisons de cette initiative.

**Pourquoi avoir lancé la plateforme digitale baptisée mai-croissance.com ?**

Actif depuis le mois d'octobre der-

nier, ce site a été conçu pour orienter et aiguiller les chefs d'entreprise vers des financements existants adaptés à leurs besoins. Du dirigeant de PME ou PMI établie au jeune startuper en passant par le patron d'une ETI, chaque profil est en mesure d'y trouver ce qu'il cherche : à savoir « la » bonne piste à explorer pour lever avec succès des fonds utiles au financement de son développement.

### Le contexte est-il favorable aux entrepreneurs ?

Rappelons que la période actuelle est porteuse. D'abord, les taux d'intérêt sont toujours aussi peu élevés. Ensuite, les liquidités n'ont jamais été aussi abondantes. Certains dirigeants, trop absorbés par leur activité au quotidien et qui n'ont pas toujours de directeur financier à leur côté, ne pensent pas qu'il existe des

sources de financement autres que la dette bancaire. Or, il y a des fonds d'investissement multiples et des plateformes de crowdfunding très diverses. Ces solutions sont souvent complémentaires et nécessaires. Rappelons que le « monde financier » est essentiellement parisien alors que les TPE et PME sont fortement implantées en région. Et ce sont elles que nous voulons accompagner.

### Est-il si difficile de trouver de l'argent sans faux pas ?

Pour financer une activité ou sa croissance dans de bonnes conditions, le dirigeant doit passer par deux grandes étapes. Cruciale, la première phase tient d'abord à l'élaboration d'un business plan destiné à définir le projet, puis à la création d'un plan de trésorerie. Ce travail va

servir à cadrer et à calibrer les besoins futurs de financement et à équilibrer un bilan. Une fois ce travail réalisé, le patron pourra passer à la seconde étape : déterminer les sources de financement à court, moyen ou long terme. Pour renforcer ses fonds propres, deux réponses sont envisageables : ouvrir le capital à de nouveaux actionnaires ou s'endetter. Les réponses se choisissent au cas par cas. Depuis ce mois-ci et jusqu'à mi-décembre, nous organisons une formation itinérante sur ce thème. Elle fera étape dans douze grandes villes de France 5\* pour informer et sensibiliser les chefs d'entreprise.

\*Dates consultables sur [www.mai-croissance.com](http://www.mai-croissance.com), onglet « calendrier des formations ».