

# Recherche de financement pour lancer et développer son entreprise : Le guide à l'action



## SYNOPSIS

La question du financement occupe une place prépondérante dans la vie des entreprises de façon générale. A différents stades de son développement, une entreprise a besoin de ressources financières ; d'où la nécessité de connaître les possibilités et les options qui s'offrent en matière de financement des entreprises. Sur la base de l'origine des ressources, il existe deux principales sources de financement pour les entreprises que sont le financement interne et celui externe. Le financement interne se rapporte aux ressources internes de l'entreprise (fonds propres, cash-flow, etc.). Les financements externes quant à eux sont composés des emprunts et crédits, de l'ouverture du capital aux actionnaires, du financement participatif et des aides ou subventions.

Ce guide est un produit du Centre d'Actions pour l'Environnement et le Développement Durable (ACED). Il a été élaboré dans le cadre du projet de réduction du gap de connaissances pour l'insertion réussie des jeunes dans l'agrobusiness au Bénin grâce à l'appui financier de la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF). Pour télécharger les rapports de ce projet et d'autres publications de ACED, veuillez visiter le lien: <http://www.aced-benin.org/fr/publications>

## 1. Cadre d'utilisation du guide

### 1.1. Objectifs et public cible

En matière de création et de gestion des entreprises, il existe une documentation assez importante sur la question du financement du fait de son importance qui n'est plus à démontrer ; mais très peu se focalise sur la démarche, les outils et les astuces indispensable pour y accéder. Fort de cela, le présent guide intitulé « **Recherche de financement pour lancer et développer son entreprise : Le guide à l'actions** » se propose globalement de documenter la recherche de financement en montrant les sources de financement disponibles ainsi que les besoins et les moyens de financement des entreprises. Il en découle deux objectifs spécifiques à travers lesquels différentes questions seront abordées (Figure 1)

#### Décrire les sources de financement des entreprises

- Quelles sont les sources et modes de financements qui s'offrent aux entreprises ?
- Quels sont les prérequis liés à ces sources et modes de financement ?

#### Croiser les besoins ax moyens de financement

- Quels sont les principaux besoins en financement des entreprises ?
- Comment les entreprises peuvent-elles satisfaire leurs besoins de financement ?

Figure 1: Objectifs spécifiques et questions abordées par le guide

De par son caractère pratique, ce guide est prioritairement destiné à toute personne désireuse d'accéder aux financements en vue de financer un besoin d'entreprise et/ou de projet. Il s'agit des porteurs ou promoteurs de projets, des responsables d'entreprises, des entrepreneurs etc. Dans une moindre mesure, il est à l'usage des personnes ou structures qui assistent aussi bien les porteurs de projets, les responsables d'entreprises et des entrepreneurs dans la recherche de financement à leurs initiatives. Il s'agit des coaches et conseillers en entrepreneuriat, en développement d'entreprises, des start-up, etc.

## 1.2. Comment utiliser ce guide

L'utilisation de ce guide requière des préalables tels que

- Disposer d'une idée de projet ou (au mieux) d'un plan d'affaire,
- Connaître avec précision les besoins en financement,
- Être disposé à en apprendre davantage sur son environnement de financement.

Une fois ces conditions remplies, l'utilisation de ce guide est indiquée dans le cadre de l'élaboration du plan de recherche de financement pour lancer une idée de projet et/ou développer les activités d'une entreprise. Les éléments qui y sont développés faciliteront la mesure de l'importance du financement de l'entreprise, et l'identification des sources de financement répondant au mieux aux besoins de l'entreprise.

La constitution des fonds propres pour une entreprise se fait en analysant les questions suivantes :

- Quel est le montant de mon épargne ?
- Est-il possible d'apporter des machines, d'utiliser un terrain familial, etc. dans l'entreprise ?
- Est-il possible d'emprunter à long terme des fonds auprès d'amis, de membres de la famille ?
- Est-il possible de faire participer une ou plusieurs personnes dans mon affaire ?
- Est-ce que je dispose de biens (terrains, immeubles, etc.) qui puissent constituer une garantie ?

Les services rendus à l'entreprise par soi-même (transformation, rénovation, etc.) ne sont pas à considérer comme fonds propres mais ils réduisent néanmoins le besoin en capitaux externes.

## 2. PRESENTATION DU GUIDE

### 2.1 Sources et modes de financement des entreprises

Sur la base de l'origine des ressources, il existe deux principales sources de financement pour les entreprises. Il s'agit du financement interne et celui externe.

#### 2.1.1. Le financement interne

Partons d'une évidence, le premier financeur d'une entreprise se doit être l'entreprise elle-même ou son promoteur (Poisson et Vannerooy 2011). En effet, les ressources internes constituent une source importante de financement pour les entreprises. Elles sont diversement constituées notamment en fonction des différents stades de développement de l'entreprise. Au démarrage de l'entreprise, les ressources internes mobilisables pour le financement de cette dernière sont principalement les fonds propres provenant soit du promoteur soit de son entourage couramment qualifiés de « capital de proximité ou love money » (Bails 2015). Pour une entreprise en activité, l'on distingue les ressources internes telles que celles issues du cycle d'exploitation (cash-flow) ou du refinancement, de la cession d'actifs (lease-back) notamment immobiliers, et d'une augmentation de l'engagement actionnaires. Notons que la part des fonds propres dans l'ensemble du capital de l'entreprise est un indicateur important pour les autres acteurs du financement notamment les banquiers. On estime que la part minimale des fonds propres devrait être de 20%. L'absence de fonds propres constitue d'ailleurs une erreur capitale à éviter en matière de recherche de financement pour les entreprises. De ce fait, il importe pour tout promoteur d'entreprise d'analyser soigneusement toutes les possibilités afin d'augmenter les fonds propres.

#### 2.1.2. Le financement externe

Les ressources internes seules ne permettent pas de couvrir les besoins en financement d'une entreprise notamment dans le cas où cette dernière est en croissance/développement rapide. Dès lors, l'entreprise s'oriente vers des agents économiques externes qui, en fonction de leur statut, accompagne diversement cette entreprise dans la satisfaction de ses besoins en financement. Les ressources provenant de ces agents sont qualifiées de financement externe. L'on distingue les

financements externes traditionnels et les financements externes innovants (Figure 2)

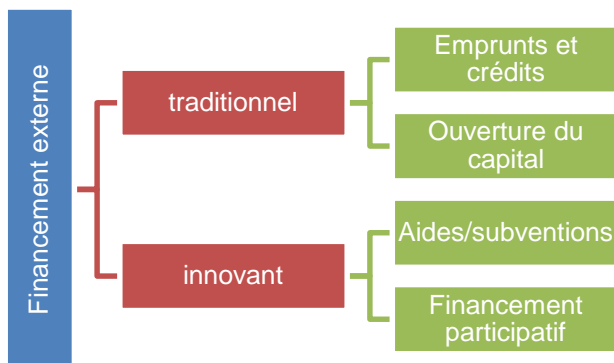


Figure 2: Principaux modes de financement extérieur à l'entreprise

- **Les emprunts et crédits**

Par définition, les emprunts et les crédits sont des ressources financières contractées dans le cadre d'un prêt, et qui sont remboursables soit pendant, soit à la fin d'un délai fixé, en sus de l'intérêt couvrant la période d'emprunt. Les emprunts sont proposés par des établissements financiers et les banques (emprunt bancaire), ou par une collectivité locale ou une institution visant à encourager la création d'entreprise (prêt d'honneur à un taux faible voire nul). Dans l'appréciation des conditions d'un emprunt ou d'un crédit, il est fréquent que certains éléments retiennent l'attention notamment le montant, le taux d'intérêt et dans une moindre mesure la durée et les conditions de rachat. Il est important de noter que les caractéristiques des prêts sont nombreuses et qu'elles doivent s'accorder au maximum avec l'objet du prêt (c'est-à-dire ce que le prêt finance).

Il existe plusieurs types de crédits. En fonction de la durée, l'on distingue les crédits à court terme (< 1 an) et les crédits à moyen ou long terme (> 1 an). En fonction de leur nature, il y a le crédit fournisseur et le crédit-bail.

- **Le crédit fournisseur** : Il s'agit de l'octroi de délais de paiement. Les délais de règlement accordés par les fournisseurs constituent une forme de crédit inter-entreprises qui permet le financement des stocks immobilisés et d'une partie des délais de paiement accordés aux clients.
- **Le crédit-bail** : Pour ne pas alourdir la gestion financière de l'entreprise par une nouvelle acquisition et très souvent par faute de fonds propres suffisants, les entreprises optent pour le crédit-bail (leasing) qui consiste en une location d'un bien durant une certaine période de temps. Cependant, il importe de mentionner que le crédit-bail est une forme de financement plus cher en général qu'un emprunt comparable

Pour bénéficier et se servir efficacement des emprunts, il importe de maîtriser les éléments ci-après :

- **La durée.** Vous devez vous assurer que la durée du prêt est dans la mesure du possible cohérente avec l'objet de votre prêt, notamment avec la durée d'utilisation/amortissement lorsqu'il s'agit d'un investissement (un bien acheté), ou avec votre besoin de trésorerie. Une durée trop courte engendrera des mensualités plus élevées qui peuvent peser sur la trésorerie, tandis qu'une durée trop longue fait courir le risque de devoir réemprunter pour renouveler l'investissement avant d'avoir remboursé.
- **Le montant.** Il doit être évalué au regard de la globalité du financement. Vous devez donc veiller à ce que tous les besoins soient bien déterminés et intégrés. Cet exercice requière de votre part une analyse de vos besoins. Attention à ne pas solliciter ou bénéficier des montants dépassant vos besoins au risque de vous retrouver en surliquidité, ou des montants n'atteignant pas la valeur de vos besoins au risque de ne pouvoir les satisfaire.
- **Le taux d'intérêt.** C'est le « coût » auquel le prêt est concédé à l'entreprise. Il sert aussi bien à rémunérer la structure de financement qu'à couvrir le risque encouru par ce dernier.
- **Les modalités de remboursement.** Les prêts bancaires sont souvent remboursables mensuellement et dès le premier mois, mais ce n'est pas systématique. L'organisme de crédit peut proposer un différé (ce qui suppose que le remboursement commence plusieurs mois après le déblocage du prêt), et/ou un remboursement trimestriel, voire annuel. Dans ces cas, il est important que votre structure soit en capacité d'anticiper ces remboursements.
- **Les frais de dossier.** Ils sont à payer généralement au démarrage, et couvrent les coûts de mise en place du crédit.
- **Les garanties.** Elles sont de deux sortes. D'une part, les garanties « réelles » donnent un droit préférentiel au prêteur sur un élément du patrimoine de votre structure. On parle d'hypothèque s'il s'agit d'un élément immobilier, de gage pour un élément mobilier et enfin de nantissement pour un élément immatériel. D'autre part, les cautions qui sont des engagements pris par tiers de rembourser une partie du prêt en cas de défaillance de votre part. L'octroi d'un prêt est souvent conditionné à la mise en place d'une garantie.

- **Ouverture du capital**

L'ouverture du capital est une opération à travers laquelle, l'entreprise mobilise davantage de capitaux à travers l'investissement des actionnaires ou apporteurs de capitaux. Ces derniers n'ont qu'une autorité résiduelle sur les actifs du projet – en d'autres termes, ils passent en dernier après que d'autres parties comme les créanciers prioritaires ou de rang inférieur ont été remboursées. Les actionnaires prennent le risque le plus élevé, et exigent donc un rendement supérieur à celui des prêteurs. Du point de vue du développeur de projet, les capitaux propres ont l'avantage de ne pas être remboursables, ce qui libère des flux de trésorerie, avantage souvent précieux lors des premières années d'un projet. Les apporteurs de capitaux reçoivent des dividendes (distributions de liquidités sur les bénéfices nets), ou peuvent vendre leurs actions.

- **Les aides (financements publics, programmes communautaires ou prix)**

Les aides au financement sont composées des financements publics et des fonds issus des programmes communautaires ou des prix. Les financements publics sont l'ensemble des dispositifs qui permettent à une entreprise de se développer avec des fonds publics, de la région, de l'Etat, etc. La forme du financement regroupe les aides, les subventions, les réductions fiscales, les exonérations de charges, etc. En ce qui concerne les programmes communautaires et les prix, ils s'inscrivent dans une dynamique d'encourager les investissements et l'entrepreneuriat en général. Ils accordent des ressources suivant différentes modalités pour la mise en place ou le développement des entreprises.

- **Le financement participatif**

Que devez-vous retenir du financement participatif ?

- A proprement parler, il ne s'agit pas d'une solution de financement, mais plutôt d'un mode de mobilisation du financement pour votre structure. Il paraît donc plus adapté pour financer des projets ou initiatives qui du fait de leur nature, pourraient avoir des difficultés à être financé par les structures financières.
- Une bonne utilisation d'internet (les réseaux sociaux notamment) de votre part est un facteur-clé de réussite d'une opération de financement participatif.
- Les avantages de ces opérations ne sont pas uniquement financiers. Le financement participatif représente également pour vous un bon moyen de créer ou de mobiliser une communauté autour de votre structure ou projet. C'est aussi une bonne occasion de communiquer sur l'activité de votre structure.

Le financement participatif (ou crowdfunding) met directement en relation, via des plateformes internet,

des entreprises porteuses de projets et des particuliers désireux de donner, de prêter, ou d'investir en capital (Bails 2015). Chaque participant donne une somme qui peut être modeste, mais c'est le nombre de participants qui peut permettre de mobiliser un financement important. Toutefois, certains acteurs institutionnels peuvent investir sur ces plateformes à moyen terme.

A travers les réseaux sociaux et les communautés en lignes, il est de plus en plus facile et peu coûteux de rejoindre un nombre important de personnes ; et c'est cette opportunité qui favorise le développement des initiatives de financement participatif. Les Très Petites Entreprises (TPE) ainsi que les Petites et Moyennes Entreprises (PME) n'ont pas accès à toutes les sources de financement. Elles n'ont pas la capacité d'émettre des titres sur les marchés financiers et sont donc plus dépendantes de l'emprunt bancaire. Le financement participatif peut alors constituer un financement alternatif ou du moins complémentaire au crédit bancaire ; les fonds levés grâce à ces modes de financement constituant un atout pour obtenir un prêt bancaire.

## 2.2. Croisement des besoins en financements et modes de financement

Choisir la source de financement pour une entreprise est principalement conditionné par le projet à financer ou le besoin à satisfaire. A chaque besoin correspond un mode de financement particulier et adapté. Une entreprise présente une diversité de besoins se rapportant au cycle d'investissement d'une part et au cycle d'exploitation d'autre part. Le cycle d'investissement concerne l'acquisition et l'utilisation des immobilisations nécessaires à l'activité de l'entreprise (machines, moyens de transports, matériel informatique) qui constituent ses outils de travail. Ce cycle est long (plusieurs années). Il démarre dès la constitution de l'entreprise et regroupe des éléments tels que les investissements corporels (terrains, locaux, équipements, installations), ceux incorporels (recherche, formation, logiciel, etc.) et les investissements financiers (acquisitions de titres de participation, de titres immobilisés qui donnent le droit de propriété ou de créances). Le cycle d'exploitation quant à lui, se rapporte aux besoins nécessaires pour la mise en œuvre des activités de l'entreprise et est fonction de la durée du cycle de fabrication, de la gestion des stocks, de la politique de crédit consenti aux clients et des délais de paiement obtenus des fournisseurs. Il se compose du besoin en fonds de roulement (BFR) et de la trésorerie. Ces différents éléments engendrent des besoins financiers ; et l'une des règles d'or qu'il est indispensable de respecter est : « **financer des besoins court terme avec du financement court terme et des**



**besoins long terme avec du financement long terme.** »  
(Figure 3)

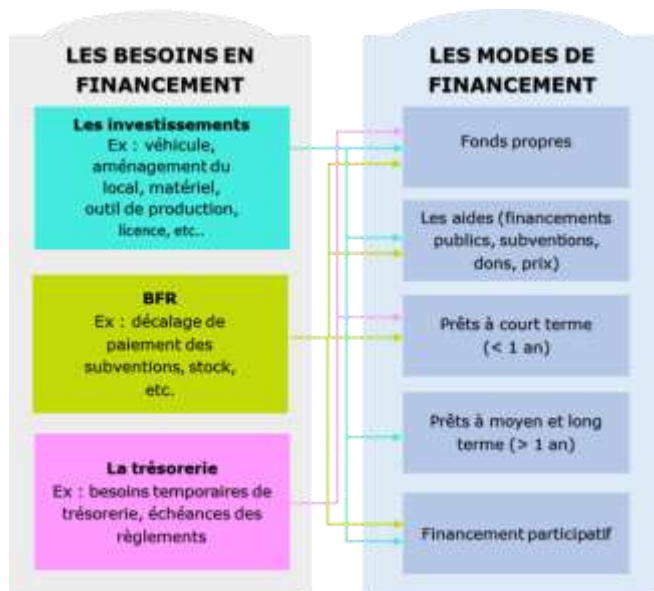


Figure 3: Croisement des besoins en financement et modes de financement

Source : Adapté de Bornet et al, 2016

### 3. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS POLITIQUES

Durant tout son cycle de vie (création, développement, rebond après la crise, changement d'échelle, etc.), une entreprise doit faire face à des besoins de financement. L'accès au financement apparaît de ce fait comme primordial pour l'entreprise. Les sources et modes disponibles pour la satisfaction des besoins de l'entreprise sont fortement diversifiés. La principale condition pour le gestionnaire dans cet exercice est de maîtriser la situation financière de son entreprise afin de savoir concrètement vers quelles sources et quels modes s'orienter. Il est essentiel qu'il commence par identifier son ou ses besoins. Ensuite, regarder les solutions qui peuvent les financer, au regard de sa situation économique et financière. Enfin, en fonction des activités et des statuts de l'entreprise, il sera en mesure d'identifier le ou les acteurs du financement susceptibles de financer ses besoins. La banque reste l'un des partenaires majeurs des entreprises, et il est important d'avoir un banquier en qui l'on puisse faire confiance et

qui comprenne les enjeux de la structure. Il est de ce fait important pour le gestionnaire, d'en faire réellement un partenaire, et de l'informer régulièrement et de façon transparente de la situation économique et financière. Par ailleurs, le gestionnaire devra garder en esprit qu'il faille davantage mobiliser de fonds propres à travers des modes innovants et alternatifs qui ne cessent de se développer.

En outre, il existe également nombre de facteurs exogènes de l'entreprise qui limitent l'accès du gestionnaire aux ressources adaptées. Ces facteurs sont aussi bien d'ordre politique, économique que financier. Et si la banque est considérée comme le premier partenaire de l'entreprise, il importe que des mesures soient prises aussi bien par les autorités politiques que les acteurs financiers pour :

- Faciliter la mise à la disposition des entreprises des ressources longues ; et
- Initier des produits adaptés aux besoins des entreprises en fonction des différents stades de vie de ces dernières.

## RÉFÉRENCES

### BIBLIOGRAPHIQUES

Bails J. (2015). Les sources de financement des entreprises. Fiche d'exploitation pédagogique « Dessine-moi l'éco, en partenariat avec Le Monde.fr et les Journées de l'économie » Janvier 2015

Bornet A., Bouzaga B., Fanny Gerome F. (2016). Les solutions de financement : Entreprises sociales et solidaires, Sortez du brouillard ! Identifiez vos besoins, trouvez les solutions qui vont bien. Centre de Ressources DLA et France Active. P32