

Dirigeant de TPE-PME-ETI :

Présentez votre entreprise, votre projet à un nouveau financeur, alternatif ou bancaire

Guide pratique à l'usage des dirigeants





Dirigeant de TPE-PME-ETI : présentez votre projet à un nouveau financeur alternatif ou bancaire

Depuis 2013, la réglementation a évolué et les solutions de financement proposées aux entreprises se sont diversifiées. C'est pourquoi le MEDEF et l'OFPE, auxquels se sont jointes diverses associations professionnelles pour la finalisation du document, ont souhaité mettre ce guide à disposition des patrons de TPE-PME et d'ETI.

Aux côtés des banques qui ont développé de nouvelles offres de financement, de nouveaux acteurs ont émergé et peuvent représenter des sources complémentaires de financement sous forme de prêts, d'obligations (EuroPP), de leasing ou de refinancement de créances clients (de type affacturage ou Dailly), souvent appelés alternatifs :

- **les sociétés de gestion**, notamment via la constitution de fonds de prêts à l'économie : au 31 décembre 2014, elles avaient levé 14 milliards d'euros auprès des investisseurs institutionnels notamment les assureurs, dont 56 % pour les PME et ETI (source OFPE) ;
- **les assureurs et les mutuelles** : ils ont souscrit des émissions EuroPP qui ont représenté pour près de 4 milliards d'euros en 2014 (source Dealogi - EuroPP) ;
- **les plates-formes internet de crowdlending** avec quelques dizaines de millions d'euros en 2014 ;
- **les entreprises** elles-mêmes : il leur est en effet désormais possible de prêter à d'autres entreprises sous certaines conditions, notamment de montant, de taux et de relations avec elles ;
- **les Fonds européens d'investissement de long terme** (« ELTIF »).

Toutefois, si la banque avec laquelle vous avez une relation souvent ancienne et régulière vous connaît bien, ne serait-ce que pour la tenue des comptes de votre entreprise, un nouveau partenaire (bancaire ou alternatif) a besoin de disposer d'un certain nombre de renseignements pour instruire votre demande de financement, évaluer le risque et mettre à jour ses informations pendant la durée de l'opération. Cela lui permettra de mieux connaître votre entreprise et votre projet.

Après vous avoir donné quelques pistes pour présenter le mieux possible votre entreprise ou votre projet de façon globale et synthétique (I), ce guide vous aidera à rassembler et à présenter **le socle d'informations** qui facilitera vos échanges avec ces nouveaux financeurs (II). Enfin, le guide reviendra sur les éléments complémentaires qui peuvent vous être demandés en fonction de la nature du financement souhaité (III), avant de vous proposer, en annexe, quelques outils pratiques, tel qu'un format indicatif de plan de financement.

Le socle d'information ainsi constitué vous sera particulièrement utile pour communiquer avec la Banque de France dans le cadre de la cotation de votre entreprise qu'elle réalise et de la mise à jour des éléments vous concernant, contenus dans sa base de données Fiben (Fichier Bancaire des Entreprises).

Pour que ce recueil d'informations soit le plus efficace et facile d'usage, nous vous encourageons à **le mettre à jour régulièrement** à l'occasion de tout événement significatif, tel que :

- le lancement d'une nouvelle activité ;
- l'acquisition d'une autre entreprise ;
- ou une modification de la situation juridique de l'entreprise.

En tout état de cause, ce document devrait **être mis à jour régulièrement et au moins chaque année**.

Votre expert-comptable ou votre conseil pourra vous accompagner dans son élaboration.

Attention : Vous restez maître des informations que vous ferez figurer sur les documents ainsi que du choix des interlocuteurs auxquels vous les adresserez, en fonction de la confidentialité que vous attachez aux informations communiquées.

Vous trouverez en annexe les principales associations professionnelles de ces nouveaux financeurs et un lien vers la liste de leurs adhérents.

Votre projet

I. La présentation du projet

A l'appui de votre projet qui nécessite de trouver une solution de financement, il est recommandé d'entreprendre une démarche proactive et d'explicitier en particulier les trois points suivants :

- le(s) métier(s) actuel(s) de votre entreprise ;
- puis son histoire depuis sa naissance ;
- enfin vos projets.

Un document écrit, en sus de votre présentation orale, articulé autour de ces trois thématiques, sera fortement apprécié ; il vous permettra de laisser à ces nouveaux interlocuteurs une synthèse mettant en avant votre propre vision de votre entreprise.

II. Le socle d'informations

> 1. Quelles sont les coordonnées du ou des contacts en charge des opérations de financement au sein de votre entreprise ?

- Vous ?
- Un associé ?
- Le président ?
- Le directeur général ?
- Le directeur financier ?
- L'expert comptable ?
- Autre...

> 2. Quels sont les métiers de votre entreprise

Questions à traiter dans le document de présentation et lors de l'entretien de découverte

• Décrire

- vos produits/services : part du chiffre d'affaires pour chaque ligne de produits/services ;
- vos clients : quelle part du chiffre d'affaires représentent vos plus gros clients ?
- vos fournisseurs : quel est votre fournisseur le plus important ? Quelles seraient vos alternatives en cas de problème avec ce fournisseur ?
- vos concurrents.

• Indiquez votre rayonnement géographique : région, France, Europe...

• Expliquez comment vous fabriquez vos produits/ rendez vos services :

- les typologies de métiers exercés par vos salariés ;
- le nombre de salariés ;
- les matériels utilisés ;
- les matières premières, les « consommables » ;
- les stocks (saisonnalité des stocks) ;
- les investissements réalisés par le passé ;
- les brevets, l'informatique, le fonds de commerce ;
- les locaux ;
- la saisonnalité de vos charges.

et comment vous les vendez :

- vos réseaux commerciaux internes et externes, comment les rémunérez-vous ?
- la saisonnalité de votre chiffre d'affaires et son explication ;
- décrire très concrètement comment s'obtient et se conclut un contrat : appel d'offre ou non ? Devez-vous engager des dépenses pour obtenir ce contrat ? Si oui lesquelles, consentir des délais de paiement, etc...
- avez-vous besoin de financements ou de garanties ou cautions à l'appui de l'acte de vente ?

Documents financiers ou juridiques à produire à l'appui de votre présentation

• Plaquette produit ou document que vous remettez à vos clients.

• Bilan, compte de résultat, compte de trésorerie des 3 dernières années, certifiés par un expert-comptable.

• Situation des comptes bancaires.

• Chiffrez aussi précisément que possible l'ensemble des éléments listés dans la colonne de gauche.

> 3. Quelle est l'histoire de votre entreprise ?

Question à traiter dans le document de présentation et lors de l'entretien de découverte

- L'avez-vous créée? Achetée ? En avez-vous hérité ?
- Qui l'a créée ? Pourquoi ?
- Comment son activité a-t-elle évolué depuis son origine ?
- Comment qualifieriez-vous la situation actuelle : dans la continuité ? Une diversification ? Un nouveau départ ?...
- Sous quelle forme juridique est constituée votre entreprise ? Pour quelles raisons ?
- Avec qui détenez-vous le capital ? pourquoi ? Comment fonctionnez-vous avec les autres actionnaires ? Quelles sont leurs attentes ?
- Avec qui dirigez-vous l'entreprise ? Comment fonctionnez-vous entre vous ? Ce fonctionnement est-il amené à évoluer ?

Documents financier ou juridiques à produire à l'appui de votre présentation

- Extrait Kbis
- Statuts
- Ventilation du capital
- Eventuel pacte d'actionnaires
- 2 dernières AG (CR, Dates ?)
- Organigramme juridique du groupe
- Organigramme hiérarchique et fonctionnel

> 4. Quels sont vos projets pour votre entreprise ?

Question à traiter dans le document de présentation et lors de l'entretien de découverte

- **Quelles sont vos prévisions pour l'année à venir** pour votre carnet de commande, vos embauches, vos investissements et vos échéances de remboursement ?
- **Où voyez-vous votre entreprise dans 3 ans**, en termes de chiffre d'affaires, de produits, de clients, de fournisseurs, de rayonnement géographique ?
- A cet horizon de 3 ans, **quels pourraient-être vos compétiteurs** ?
- **Sur qui pensez-vous vous appuyez dans votre entreprise dans les 3 ans qui viennent ?** Pensez-vous embaucher ? licencier ? sous-traiter ?
- **Quels sont vos projets** d'acquisitions ou de cessions ?
- Enfin **quels sont vos projets d'investissement** à cet horizon ?
- Comment s'inscrit **vosre demande de financement dans ce plan** à 3 ans ?

Documents financier ou juridiques à produire à l'appui de votre présentation

- **Un Budget** : ce document reprend vos prévisions de revenus et de charges pour l'année à venir.
- **Un « Business Plan »** : ce document reprend vos estimations de chiffre d'affaires pour les 3 ans à venir, les charges et investissements associés.
En découlent vos besoins de financement.

Ces documents intéressent votre interlocuteur surtout par les hypothèses que vous y formulez : pourquoi ces chiffres et comment pensez-vous y arriver ?
- **Plan de financement sommaire** (cf. annexe)

> 5. Quels sont les risques potentiels pour votre investisseur ?

Questions à traiter dans le document de présentation et lors de l'entretien de découverte

Les risques et faiblesses de l'entreprise

- **Concurrence** : présence pays/organisation/ produits/R&D/structure de bilan
- **États du marché** : parts de marché/décroissance du marché/menace de nouveaux entrants
- **Structure** : organisation juridique du Groupe (holding/filiale)
- **Ressources Humaines** :
 - management (exemple : franco français dans un environnement international) ;
 - pyramide des âges ;
 - plan de continuité.

Ne pas oublier que le facteur humain est important et le départ connu d'un homme clef du management non communiqué est une situation problématique. L'investisseur voudra juste savoir comment l'entreprise va faire face à la situation.

- **Risques sanitaires.**

Documents financiers ou juridiques à produire à l'appui de votre présentation

Il est important d'identifier les questions et de préparer les réponses, qui peuvent être présentées sous forme de matrice : Forces/Faiblesses/Menaces/Opportunités (en anglais « SWOT »).

Il ne faut surtout pas nier les évidences. L'entreprise doit d'abord montrer qu'elle a connaissance de ses risques/faiblesses.

Il est recommandé de prévoir avec le management une séance préparatoire avant les rendez-vous avec un prêteur potentiel. Les questions/réponses doivent être soigneusement préparées afin d'avoir un discours cohérent.

Par ailleurs, le prêteur peut avoir des craintes non justifiées par méconnaissance du marché. Il est important d'aborder le point de la façon suivante :

- produire des données chiffrées pour toutes les questions liées à l'activité/état du marché. Il est préférable de partager ces propres données avec le prêteur, afin d'éviter toute confusion d'analyse. Si l'entreprise ne possède pas de données propres, il convient de valider la source des informations produites le cas échéant par le prêteur ;
- expliciter l'organisation et plans d'actions mis en œuvre par l'entreprise dans le passé et prévus pour le futur.

Il ne faut jamais laisser le prêteur avec sa propre version des choses mais développer la vision de l'entreprise sur ces points de risque. Un non-dit ou une mauvaise appréhension peut entraîner par la suite des incompréhensions dommageables à la relation entreprise-prêteur.

III. Les informations complémentaires pour certaines opérations financières

Type d'opération financière	Informations et documents financiers ou juridiques à produire à l'appui de votre présentation
Financement de créances clients	Encours moyen du poste clients, principaux clients, délais de paiement et créances en attente de règlement à 1 mois, 3 mois et 6 mois et plus.
Financement d'immobilisations et d'autres éléments d'actifs	Liste des immobilisations corporelles : équipements industriels, logiciels, véhicules... ou les équipements faisant l'objet d'un projet d'investissement.
Financement de stocks de marchandises	Valeur nette comptables des matières premières, produits finis et semi-finis.

Documents utiles

The image features a solid green background. In the bottom right corner, there is a white geometric shape that resembles a stylized mountain peak or a folded corner of a page. The text "Documents utiles" is centered in the upper half of the image in a white, bold, serif font.

Tableau de financement simplifié

Modèle à titre indicatif

		avant-dernier bilan	dernier bilan	prévision	prévision
Ressources longues (a)		N-1	N	N+1	N+2
+	Capacité d'autofinancement de l'exercice net d'impôts				
+	Cessions d'actifs (immobilier, mobilier, titres, brevets, fonds de commerce...)				
+	Augmentation t/t-1 des capitaux propres				
+	Augmentation t/t-1 des comptes courants d'associés				
+	Augmentation t/t-1 des dettes financières				
Emplois longs (b)					
-	Distribution de dividendes				
-	Acquisitions d'actifs (immobilier, mobilier, titres, brevets, fonds de commerce...)				
-	Projet d'investissement envisagé				
-	Diminution t/t-1 des capitaux propres				
-	Remboursement t/t-1 des comptes courants d'associés				
-	Remboursement t/t-1 des dettes financières				
Solde L = (a) - (b)					

Ressources à moins d'un an (c)					
+	Augmentation t/t-1 des dettes fournisseurs				
+	Augmentation t/t-1 des dettes sociales				
+	Diminution t/t-1 des créances clients				
+	Diminution t/t-1 des stocks				
Emplois à moins d'un an (d)					
+	Diminution t/t-1 des dettes fournisseurs				
+	Diminution t/t-1 des dettes sociales				
+	Augmentation t/t-1 des créances clients				
+	Augmentation t/t-1 des stocks				
Solde C = (c) - (d) (variation du Besoin en Fonds de Roulement)					
Solde global de l'exercice = L + C					
Rappel : somme des soldes bancaires et placements de trésorerie					

Cartographie de la dette existante

Le recensement des dettes existantes est un préalable à l'approche de nouveaux prêteurs ou investisseurs potentiels. Ces derniers souhaitent en effet apprécier leur positionnement relatif par rapport à d'autres prêteurs.

Entité émettrice	Montant	Type de dette	Date de signature	Date d'échéance	Clauses spécifiques de déchéance du terme*	Sûretés (O/N)

(*) Typiquement, ce sont des ratios financiers à respecter (covenant)

Commentaires :

La structuration de la dette existante peut impliquer une certaine forme de subordination du nouveau concours accordé par le prêteur. Autrement dit, l'ordre de remboursement des dettes pourra être revu en fonction des garanties et des rangs juridiques de chacune. Par exemple : positionnement du nouveau prêt au niveau d'une holding, alors que la majorité de la dette du groupe se situe au niveau des filiales opérationnelles... ou nouveau prêt non garanti ou sécurisé, alors que la dette du groupe bancaire est majoritairement garantie ou sécurisée...

En fonction du degré de subordination, la documentation juridique et le taux du nouveau prêt considéré sont adaptés afin d'offrir aux prêteurs un rendement approprié au risque pris.

Principales associations professionnelles des financeurs

AFG (Association Française de la Gestion Financière)
www.afg.asso.fr

Af2i (Association Française des Investisseurs Institutionnels)
www.af2i.org

CTIP (Centre Technique des Institutions de Prévoyance)
www.ctip.asso.fr/

FBF (Fédération Bancaire Française)
www.fbf.fr

Les clés de la banque
www.lesclesdelabanque.com/entrepreneurs

Aveclespme.fr
www.aveclespme.fr/

FFA (Fédération Française de l'Assurance)
www.ffa-assurance.fr

Arrangeurs

AMAFI (Association française des marchés financiers)
www.amafi.fr

Lexique des outils de financements

Affacturage

Cession à un établissement de crédit spécialisé (le « factor ») de tout ou partie des créances clients contre des liquidités. Le factor se charge de l'encaissement des créances. Il existe deux types d'affacturage :

- l'affacturage avec recours : le factor peut se retourner vers l'entreprise pour se faire rembourser les créances impayées ;
- l'affacturage sans recours : le factor ne peut pas se retourner vers l'entreprise pour les créances impayées.

Titres négociables à court terme (anciens billets de trésorerie)

Un Titre négociable à court terme est un titre de créances négociables (TCN) d'une durée maximum de 1 an. La coupure minimum est de 150 000 Euros. L'émetteur doit remettre à la Banque de France une documentation financière et la tenir à jour. A ce jour, les utilisateurs sont des entreprises notées par une agence de rating ou des entreprises non notées de taille importante.

Titres négociables à moyen terme (anciens Bon à moyen terme négociable)

Un Titre négociable à moyen terme est un titre de créances négociables d'une durée minimale de 1 an et 1 jour et sans durée maximale. La coupure minimum est de 150 000 euros. L'émetteur doit remettre à la Banque de France une documentation financière et la tenir à jour. A ce jour les utilisateurs sont des entreprises de tailles importantes ou des institutions financières.

Crédit-bail

Le Crédit Bailleur donne en location à une entreprise un bien immobilier ou mobilier. Au terme de la location ou à un moment quelconque du contrat, l'entreprise a l'option d'acheter le bien. Les termes du crédit-bail sont fixés dans un contrat.

Dailly

Cession de créances clients à un établissement de crédit. L'entreprise reste responsable du recouvrement des créances.

Financement EuroPP

Né en 2012 en France, le financement en « Euro PP » consiste en un placement privé d'obligations émises par une entreprise auprès de prêteurs alternatifs ou un emprunt contracté auprès de tels prêteurs. Il a pu apparaître dans un premier temps comme une réponse ponctuelle à l'inquiétude qui a suivi la crise de 2008 quant à la capacité des banques à répondre aux besoins de financement des entreprises.

Toutes les interrogations sur la liquidité et les fonds propres des banques, ou le poids des réglementations, pouvaient en effet laisser supposer que les principaux partenaires financiers des entreprises n'allaient plus être en mesure de pourvoir aux financements de leurs clients.

Dans ce contexte, le succès de ce nouvel outil vient de la rencontre d'excédents de liquidité d'intermédiaires non bancaires, à la recherche d'une diversification de leurs placements, avec une demande de nouvelles sources de financement de la part des entreprises. La rencontre est nettement favorisée à la fois par le monde bancaire et par les autorités règlementaires, qui y voient un rééquilibrage entre les sources et les acteurs du financement. Au-delà de la réponse ponctuelle, il s'agit donc d'un mouvement de fond, durable.

L'EURO PP, quels avantages pour les PME/ETI ?

- **Allonger** la maturité de la dette. L'Euro PP présente une maturité plus longue que la dette bancaire classique (6/7 ans contre 5 ans) ;
- **Financer** un investissement ponctuel ou refinancer une partie de l'endettement de la société ;
- **Diversifier** les sources de financements ;
- **Développer** la notoriété financière ;
- **Alléger** le remboursement annuel (généralement, 100 % du remboursement se fait in fine).

Pour en savoir plus : www.euro-privateplacement.com

Financement privé, financement bancaire et financement public

Le financement privé se distingue à la fois du financement bancaire et du financement public :

- il consiste à faire appel à d'autres prêteurs que des banques ; ceux-ci sont habilités à consentir des crédits mais n'exercent pas cette activité à titre principal et sont en outre soumis à des obligations différentes de celles applicables aux établissements de crédit ;



