

sage

*TPE ET PME,
SE FINANCER
SANS PASSER PAR
LES BANQUES*



TPE ET PME, SE FINANCER SANS PASSER PAR LES BANQUES

①

« Crowdfunding », « love money » :
tout l'attrait du financement participatif

②

« Business angels », fonds d'investissement :
indispensables pour passer à la vitesse supérieure

③

Crédit interentreprises, affacturage,
avance de trésorerie pour dégager
du cash-flow à court terme

LES SOLUTIONS ALTERNATIVES POUR FINANCER LE DÉVELOPPEMENT DES TPE ET PME

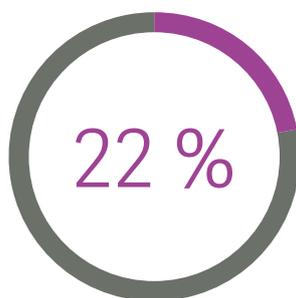
À tous les stades de son développement, une entreprise se trouve confrontée à des besoins de financement, dont le volume s'accroît au fil de sa croissance.

L'autofinancement permet parfois de déposer des statuts et de démarrer une activité. Il est rarement suffisant quand il s'agit de racheter un bail commercial ou de louer des bureaux, des entrepôts ou un site de production. Et il devient indispensable de faire appel à des partenaires financiers en cas d'achat de matériel coûteux ou de passage en SA ou SARL, avec augmentation de capital à la clé...

Lors de ces moments importants, à qui les dirigeants d'entreprise peuvent-ils s'adresser ? Les banques restent leurs premiers interlocuteurs. Mais la raréfaction du crédit ou, autrement dit, la difficulté à obtenir un prêt dans un environnement économique instable oblige beaucoup d'entreprises à chercher des modes de financement alternatifs. Ils sont, heureusement, de plus en plus nombreux et variés.

Le « crowdfunding » connaît un succès croissant pour aider à la création d'entreprise ou au lancement d'un projet simple. Les « business angels » et les sociétés de capital-investissement répondent aux besoins importants liés au développement d'un process numérique ou de produits de haute technologie. Une optimisation du cash-flow est également possible grâce au crédit interentreprises, à l'affacturage, aux avances de trésorerie.

C'est l'ensemble de ces solutions que nous vous proposons de découvrir à travers ce guide.



Proportion des chefs d'entreprise se limitant uniquement au crédit bancaire pour leur financement en 2016 (contre 36 % en 2015)

Source : Baromètre KPMG-CGPME sur le financement et l'accès au crédit des PME, juin 2016.

1

« CROWDFUNDING », « LOVE MONEY » : TOUT L'ATTRAIT DU FINANCEMENT PARTICIPATIF

En plein développement en France depuis une dizaine d'années, le financement participatif est devenu un recours extrêmement crédible pour constituer une société, louer des locaux, réaliser un investissement limité en matériel ou en R&D. Principe ? Faire appel à des proches, des particuliers, des institutions ou des petites structures désirant investir dans des entreprises, la plupart du temps de proximité ou pour l'intérêt partagé dans leur projet.

Cette nouvelle catégorie d'investisseurs se structure désormais juridiquement. Elle passe par des plates-formes de « crowdfunding » et des associations de « love money », qui soutiennent leur investissement et défendent leurs intérêts.

Le « crowdfunding »

En France, le crowdfunding a démarré en 2008 avec Babyloan, puis a été popularisé par les emblématiques Ulule, My Major Company ou Kiss Kiss Bank Bank. Il ne s'adressait au départ qu'à des projets culturels ou humanitaires portés par des particuliers. Trois types de plates-formes destinées aux entreprises existent désormais, avec des statuts strictement encadrés par la loi¹.

- **Le peer-to-peer lending** : l'investissement prend la forme de dons. La contrepartie reversée prend la forme de récompense (cadeau ou promotion).
- **Le crowdlending** : l'entreprise bénéficie de prêts remboursés à terme, avec ou sans intérêts.
- **L'equity lending** : les investisseurs reçoivent en échange de leur apport financier des parts de l'entreprise, dont ils deviennent actionnaires.

Une entreprise peut ainsi récolter jusqu'à 1 million d'euros. Chaque prêteur/investisseur peut investir dans un nombre illimité de projets, à hauteur de 1 000 euros pour chacun d'entre eux. Au total, 196 millions d'euros en prêts et 50 millions d'euros en prises de participation avaient été collectés en France en 2015².

1. Ordonnance du 30 mai 2014 relative au financement participatif, complétée par les dispositions du décret du 23 septembre 2014, entré en vigueur le 1^{er} octobre 2014.

www.economie.gouv.fr/vous-orienter/entreprise/numerique/crowdfunding-tout-savoir-pour-se-lancer

2. Source : Baromètre du Crowdfunding 2015 (Financement Participatif France).

MONTANTS DES COLLECTES MOYENNES³

DONS

3 247 €

(sans récompense)

4 181 €

(avec récompense)

PRÊTS

224 152 €

(rémunéré)

814 €

(non rémunéré)

454 027 €

(obligations)

INVESTISSEMENTS

448 460 €

(parts)

33 671 €

(royalties)

La « love money »

Famille, amis, entourage professionnel sont souvent les premiers sollicités dans le cadre d'un financement participatif. C'est ce que l'on appelle la love money, littéralement « l'argent de l'amour ». Son intérêt tient aussi dans le bouche-à-oreille et l'existence de réseaux qui aident au développement de l'entreprise.

Le mouvement, antérieur au crowdfunding, s'est fédéré en France sous forme associative via l'Association Love Money. Les conseils de cette plate-forme ou l'aide d'un avocat sont recommandés pour contractualiser les apports en capital prenant une forme complexe, l'acquisition de titres d'entreprise par exemple.

Association Love Money

Existant depuis trente ans, cette association propose à ses adhérents une formation sur le financement en fonds propres pour développer leur culture financière. Toute entreprise sollicitant une levée de capitaux s'engage à respecter une charte de bonne conduite pour la défense des intérêts des actionnaires minoritaires.

www.love-money.org

3. Baromètre du Crowdfunding 2015 (Financement Participatif France).

2

« BUSINESS ANGELS », FONDS D'INVESTISSEMENT : INDISPENSABLES POUR PASSER À LA VITESSE SUPÉRIEURE

L'arrivée dans votre capital d'investisseurs individuels ou de fonds d'investissement intervient généralement dans une deuxième phase de la vie d'une entreprise. Elle lui permet de passer un cap technologique, financer des innovations, changer de statut ou acquérir une taille critique.

Quel que soit l'interlocuteur retenu, sa prise de participation se traduit par une double contrainte. Vos orientations stratégiques seront soumises à son approbation et l'entreprise devra respecter des objectifs financiers visant à réussir, à terme, son désendettement.

Les « Business Angels »

Personnes physiques ou morales, investisseurs individuels ou regroupés en réseaux, les business angels sont présents sur l'ensemble du territoire français, mais leur nombre est encore limité : environ 5 000 sur le territoire français contre 50 000 en Grande-Bretagne et 500 000 aux États-Unis. Ils sont fédérés au sein de France Angels⁴ (Fédération nationale des business angels).

Il est également possible de rencontrer des business angels lors de salons ou de rencontres investisseurs/entrepreneurs. L'apport de ce type d'investisseurs est souvent positif en termes de réseaux et de conseil en gestion d'entreprise.

Les fonds d'amorçage

Présents sur l'ensemble du territoire français, les fonds d'amorçage sont susceptibles d'investir jusqu'à 500 000 euros dans une entreprise. Les fonds régionaux sont adhérents à l'Unicer⁵ (Union nationale des investisseurs en capital pour les entreprises régionales), et les fonds nationaux à l'Afic⁶ (Association française des investisseurs pour la croissance).

Ces investisseurs potentiels peuvent être contactés via les sites internet de ces deux associations, en les ciblant selon leur surface financière, leur secteur d'activité de prédilection, etc. Ils se distinguent souvent par une connaissance aigüe des tissus économiques.

Où rencontrer physiquement des investisseurs ?

- **Nationaux** : Salons des Entrepreneurs (Paris, Lyon, Nantes, Marseille), Salon des micro-entreprises (Paris), Semaine des Business Angels (en régions).
- **Régionaux** : Forum 5i (Grenoble), Rencontres du Grand Ouest (Rennes), Start West (Nantes), Innovact (Reims), Salons de l'entreprise Midi-Pyrénées (Labège), Midinvest (Toulouse).

4. www.franceangels.org

5. www.unicer.fr

6. www.afic.asso.fr

Les fonds de capital-risque et de capital-développement

Capables d'investir plusieurs millions d'euros, ce sont des partenaires naturels pour les projets de développement international ou de rachat d'une entreprise concurrente par exemple. Ils sont le plus souvent membres de l'Afic (Association française des investisseurs pour la croissance).

Le choix, mutuel, est fonction de votre chiffre d'affaires (un fonds de capital-développement au-delà de 5 millions

d'euros) et des avantages que vos futurs interlocuteurs seront susceptibles de vous apporter (notoriété, relationnel, connaissance du tissu international, équipe de gestion dédiée...).

À long terme, ils sont les plus à même d'accompagner une entreprise dans un nouveau tour de table ou même une introduction en Bourse.

TYPOLOGIE DES INVESTISSEURS PAR BESOIN DE FINANCEMENT

De 50 000 à 300 000 €

- Aides publiques (Oséo, BPI)

- Love money

- Crowdfunding

- Incubateurs

De 100 000 à 500 000 €

- Crowdfunding

- Business angels

- Fonds d'amorçage

De 500 000 à 1 M € et +

- Capital-risque

- Capital-développement

Source : Afic.

CHIFFRES CLÉS

10,7 Md €

Montant alloué en 2015
par le capital-investissement
à 1 648 entreprises françaises
(dont 80 % de PME)

22,4 %

Progression du CA des
entreprises accompagnées
par le capital-investissement
depuis 2009

5 ans

Durée moyenne
du partenariat entreprise/
capital-investisseur



3

CRÉDIT INTERENTREPRISES, AFFACTURAGE, AVANCE DE TRÉSORERIE POUR DÉGAGER DU CASH-FLOW À COURT TERME

Les TPE et les PME sont aussi à la recherche de financements à court terme, utiles de façon ponctuelle pour faire face à un imprévu : assurer le remplacement non programmé d'un matériel, acquérir un équipement supplémentaire, réaliser des travaux ou réparations urgentes, couvrir un retard de paiement, etc.

Les solutions permettant de dégager du cash-flow trouvent aussi une utilité dans le cadre des levées de fonds précédemment abordées. Des prises de contact au « closing » de l'opération, celles-ci réclament souvent de six mois à un an. Pendant ces quelques mois, une avance de trésorerie peut se révéler nécessaire.

Le crédit fournisseur et le crédit interentreprises

Premier moyen de financement externe des entreprises à court terme, le crédit fournisseur consiste pour une entreprise à jouer sur les délais de paiement convenus avec ses clients et fournisseurs : être payé plus tôt par les premiers, régler de façon anticipée les seconds, etc.

Le coût du « crédit » accordé se traduit, selon les cas, par un escompte, une remise sur le prix des produits vendus ou des pénalités de retard. Son cadre juridique a été affiné en 2008 par la loi de modernisation de l'économie (LME) instaurant notamment les délais maximum de paiement en cours (60 jours à partir de la facturation ou 45 jours fin de mois).

Instauré par la loi Macron, le crédit interentreprises permet, depuis le 1^{er} janvier 2016, à deux sociétés de se prêter de l'argent sans l'intervention d'un établissement bancaire. Le crédit se fait sous deux conditions :

- le prêteur doit être une société par actions ou une SARL et présenter une trésorerie excédentaire ;
- l'emprunteur doit être une TPE, une PME ou une ETI et entretenir un lien commercial avec le prêteur.

50 %

*Montant maximal de sa trésorerie
nette qu'une société peut prêter dans
le cadre du crédit interentreprises*

L'affacturage

L'affacturage consiste à sous-traiter, par contrat, la gestion de ses factures clients à un établissement financier. Sur demande, celui-ci peut vous régler par avance des créances non échues, dont il assure ensuite normalement le recouvrement final.

Ce service permet de satisfaire un besoin ponctuel en fonds de roulement et de maintenir sa trésorerie dans le vert. Longtemps monopole bancaire, l'affacturage est désormais ouvert à d'autres opérateurs, avec des solutions en ligne simplifiant un traitement contraignant.

Le coût du service – qui comprend la commission d'affacturage, la commission de financement et les frais de dossier – s'élève en moyenne entre 7 et 15 % (taux annuel). Les contrats prévoient également, en règle générale, une retenue de garantie sur le montant TTC des créances qui s'élève à 10 %.⁷

L'avance de trésorerie en ligne avec Sage Clic&Cash

Fonctionnant sur un principe comparable à l'affacturage, l'avance de trésorerie proposée par Sage Clic&Cash est une solution en ligne beaucoup plus souple : la demande d'avance se fait directement via le logiciel de comptabilité Ciel ou Sage 100c. Une fois cette dernière acceptée, la somme avancée est créditée dans un délai de 48 heures.

L'accès au service est gratuit. Sans intermédiation, il laisse à l'entreprise le contrôle permanent de ses factures. Elle ne paye que ce qu'elle consomme, les commissions prélevées affichant des conditions tarifaires compétitives.

Le coût global varie selon le montant de l'avance et des créances anticipées, mais aussi en fonction des caractéristiques propres à l'entreprise, le chiffre d'affaires annuel notamment. Le remboursement doit s'effectuer sous 90 jours.

3 712 €

**Coût d'une avance de trésorerie
de 400 000 € consentie à une entreprise
réalisant un CA de 3 à 5 M € via Sage Clic&Cash⁸**

7. www.expert-comptable-tpe.fr

8. Soit un taux annualisé de 3,71% en supposant un remboursement en une fois au terme des 90 jours
Simulation effectuée sur <https://clicandcash.sage.fr/tarif.html>

En 2015, en France, le financement alternatif a soutenu 17 775 entreprises et projets, pour un montant total supérieur à 300 millions d'euros. Il s'affirme comme un complément indispensable au financement bancaire traditionnel.

Au-delà des liquidités, ces nouveaux investisseurs apportent un surcroît de transparence à tous les niveaux de décision : commission, éligibilité, etc. Exigeants dans leur retour sur investissement, ils se révèlent en revanche moins rigides dans leurs choix.

Leur arrivée va aussi dans le sens d'une simplification des flux et des échanges, avec un recours systématique à internet et aux technologies numériques. Investisseurs et entreprises se connectent plus rapidement. Les processus sont automatisés. Les accès au crédit sont plus rapides...

Face à la réticence toujours plus importante des banques à accorder des prêts, les modes de financement alternatifs sont devenus le nouvel allié des TPE et PME pour assurer leur viabilité et leur croissance. Ces dernières sont ainsi libérées des multiples contraintes imposées lors des demandes de financement classiques. Simples, rapides et flexibles, ces solutions sont la réponse la plus adaptée aux réels besoins des dirigeants de TPE et PME.



À PROPOS DE SAGE CLIC&CASH

Sage Clic&Cash vous permet d'obtenir une avance de trésorerie en 48 h, à rembourser sous 90 jours en contrepartie de factures clients, directement depuis votre logiciel de comptabilité Sage ou Ciel et sans passer par une banque.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.sageclicandcash.com.

À PROPOS DE SAGE

Sage, le leader du marché des solutions intégrées de comptabilité et de paie, soutient les ambitions des entrepreneurs à travers le monde. Sage a été créé il y a 30 ans ; aujourd'hui plus de 13 000 collaborateurs présents dans 23 pays accompagnent les millions d'entrepreneurs qui dynamisent l'économie mondiale. Nous réinventons et simplifions la gestion d'entreprise avec des technologies de pointe et en collaborant avec une communauté dynamique d'entrepreneurs, de dirigeants de start-up, de TPE et de PME, de commerçants, de comptables, de partenaires et de développeurs. En tant qu'entreprise cotée au London Stock Exchange (FTSE 100), Sage a fait du soutien aux communautés locales sa priorité, grâce à l'activité caritative de la Fondation Sage.



10, rue Fructidor
75834 Paris Cedex 17

Plus d'informations sur nos produits et services :

En France : **0 810 30 30 30** Service 0,06 € / min
+ prix appel

À l'export : +33 (0)5 56 136 988
<https://clicandcash.sage.fr/>

Sage Clic&Cash est le fruit d'un partenariat entre Sage et le Groupe Finexkap, en pratique, les créances sont acquises par les organismes de refinancement gérés par Finexkap AM ou par des partenaires sociétés de gestion pour lesquels Finexkap AM agit en qualité d'originateur. Finexkap AM est une société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le numéro GP-1400044 (consulter le site de l'AMF : www.amf-france.org)

Sage, SAS au capital de 6 750 000 euros, inscrite au registre du commerce et des sociétés de Paris, sous le numéro B 313 966 129, numéro de TVA intracommunautaire FR 75 313 966 129, dont le siège social est situé : Le Colisée II, 10 rue Fructidor - 75834 Paris cedex 17. Crédits photos : Sage