

Accélérez la croissance de sa PME grâce au Capital Investissement

Faire entrer un fonds d'investissement au capital de votre entreprise va vous permettre d'atteindre une nouvelle étape de votre développement, cela peut devenir un facteur clé de votre croissance.

Ce qu'il faut retenir

Un fonds de capital développement n'investit pas au capital de votre entreprise pour en prendre le contrôle. Son entrée doit être prise comme un gage de confiance dans votre projet et l'équipe qui le porte.

La dilution au capital induite par l'entrée de l'investisseur doit être mesurée et équilibrée. Dans ce cadre, il faut utiliser le large éventail des titres financiers pour respecter les équilibres ; on peut citer les actions, les obligations, les bons de souscription ou tous autres mécanismes de « relation » qui permettent par exemple aux dirigeants de se renforcer au capital en cas d'atteinte d'objectifs déterminés par avance avec l'investisseur.

L'apport de l'investisseur peut être de plusieurs ordres. Tout d'abord, financier en permettant d'accélérer la croissance de la société en concrétisant un plan de développement. D'autre part, l'investisseur, en tant qu'actionnaire, pourra apporter des conseils au dirigeant ainsi que son réseau relationnel.

Entrer en relation, discuter et négocier avec un fonds d'investissement, en parallèle du développement de l'activité de l'entreprise, nécessite du temps et n'est pas nécessairement une pratique habituelle pour vous, chaque secteur à son langage et ses coutumes. Ainsi n'hésitez pas à prendre conseil auprès d'autres entrepreneurs qui ont suivi ce processus et à vous entourer de conseils en la matière.

Le capital investissement en quelques lignes

C'est un investissement en fonds propres ou quasi fonds propres (actions ou obligations) au capital d'une société non cotée en bourse, investissement réalisé le plus souvent par des fonds d'investissements ou business angels. Le capital-investissement se décline sous plusieurs formes suivant la maturité de l'entreprise : le capital d'amorçage pour financer par exemple des projets entrepreneuriaux qui n'en sont encore qu'au stade de la Recherche et Développement ; le capital risque pour financer le démarrage de nouvelles entreprises ; le capital développement pour financer le développement de l'entreprise et le capital-transmission ou LBO destiné à accompagner la transmission ou la cession de l'entreprise. Il existe également le capital-retournement pour aider au redressement d'une entreprise en difficulté. Le capital investisseur a pour objectif la réalisation de plus-values à plus ou moins long terme (3 à 10 ans selon les secteurs économiques) par cession de ses parts ou de la société aux cotés des dirigeants ou lors d'une introduction en bourse.

Les effets ou l'influence d'un fonds d'investissement à votre capital

L'apport financier concrétise le plan de développement retenu et simultanément impacte favorablement votre bilan. Ainsi cela améliore votre crédit auprès de vos partenaires aussi bien commerciaux (clients, fournisseurs) que bancaires. Combinée à votre savoir faire, cette intervention sera un élément central de la réussite de votre stratégie.

Avez-vous besoin d'un fonds d'investissement ou d'une banque?

Après avoir défini votre besoin (lancement d'un nouveau produit, renforcement des capacités de productions, ouverture à l'export, recrutement...etc) la question se pose d'elle-même, comment se financer ? Soit, vous avez recours à un fonds d'investissement, ce qui signifie l'entrée d'un nouvel actionnaire, soit vous empruntez à votre banque, ce qui ne vous dilue pas au capital de votre entreprise, mais impose le remboursement d'une dette. En fait, vous avez probablement besoin des deux, le premier (le fonds d'investissement) aidant à obtenir le second (le financement bancaire). Une prise de participation dans le capital de votre société par un fonds d'investissement va donc vous permettre d'accélérer la réalisation de vos projets à travers les moyens et les expertises qui vont vous être apportées.

La méthode pour séduire un capital investisseur

Le document clé pour solliciter un investisseur est un « Business Plan ». Ce document, véritable reflet du projet de l'entrepreneur, doit être claire, synthétique et compréhensible...donc sans trop de jargon technique, partie réservée en cas de besoin aux annexes. L'objectif de ce document est de convaincre l'investisseur d'approfondir le sujet. Il est important de noter que le business plan contiendra en préambule un résumé de quelques pages du projet (2 à 3 pages maximum), résumé dont la qualité est décisive car c'est sa lecture qui va guider l'investisseur dans son choix d'explorer ou non le dossier. Outre ce résumé introductif, le business plan comprendra les éléments suivants : la genèse du projet et son contexte (marché, concurrent), une présentation de l'équipe, une analyse du marché, une présentation des produits et services proposés, une description de la stratégie commerciale et marketing, une partie sur les moyens matériels et organisationnels et un évitable dossier financier mettant en avant les besoins de cash. Lors de la lecture de ce document, un fonds de capital investissement portera une attention particulière à l'équipe dirigeante, la profondeur de marché, le positionnement de l'entreprise sur son marché et le modèle de revenu.

Une fois l'investisseur présent au capital, comment vivre ce « Pacs » ?

L'investisseur n'apporte pas que de l'argent...En effet, en complément de son apport financier, il permet à ses participations de bénéficier de l'expertise de ses équipes et de ses réseaux relationnels (sources potentielles de courant d'affaires) et participe à vos côtés aux prises de décisions stratégiques. De plus, exigeant un reporting précis des entrepreneurs chez qui il a investi, il pousse ces derniers à une amélioration continue dans la conduite de leurs entreprises tant au niveau humain que financier, les conduisant ainsi à affiner leurs stratégies, leur discours et, c'est l'objectif, leurs performances.

L'intérêt de l'Intelligence Economique combiné au capital Investissement

L'Intelligence économique est une grille d'analyse indispensable pour la compétitivité des entreprises : veille concurrentielle et protection de ses informations. Il est nécessaire pour tout acteur économique, quel que soit son secteur ou sa taille, de comprendre, d'anticiper et de synthétiser ces différents paramètres. Les critères suivis : protection du savoir-faire, sécurité des systèmes informatiques, collecte et hiérarchisation de l'information, diffusion de l'information externe, formation/sensibilisation du personnel...Calao Finance, au-delà du financement, apporte un accompagnement stratégique aux entreprises en associant l'intelligence économique (veille concurrentielle, protection des informations) aux critères ESG (Environnement, Social, Gouvernance). Ces deux approches pourtant complémentaires ne sont paradoxalement pas souvent associées, alors qu'elles sont aujourd'hui deux facteurs clés et complémentaires pour le développement d'une entreprise. Simultanément une PME ne dispose pas des mêmes moyens qu'une grande entreprise pour mettre en place ces politiques, mais le fait de les avoir intégrées et de les mettre en place par étapes, constitue à moyen terme un avantage concurrentiel certain.

CALAO FINANCE - 10 rue de Copenhague - 75008 Paris
N° d'agrément AMF : 1000052

Tél : 01.44.90.70.70 – Fax : 01 44 90 70 71 - www.calaofinance.com / entrepreneur@calaofinance.com