©Sokkete

LE BA-BA DE LA FINANCE D'ENTREPRISE

« FINANCE 101 »

Dans l'imaginaire collectif, le terme « finance » véhicule bon nombre d'images négatives : spéculation, fraude, absence d'éthique, jeux de pouvoirs obscurs, etc. Pourtant la finance est aussi nécessaire que le sang pour l'organisme, irriguant l'économie réelle lorsqu'elle est correctement utilisée. Outil de gestion quotidien, elle permet également de lancer des projets ambitieux sur plusieurs années, en pariant sur l'avenir. Entre cash à court terme et fonds propres de long terme, les acteurs économiques disposent d'une batterie d'outils pour exploiter et développer leur activité. L'arbitrage entre ces outils est stratégique et dépend de multiple facteurs : coûts, risques, rentabilité espérée des projets financés… Tour d'horizon des principales notions de la finance d'entreprise.

1. POUR FONCTIONNER AU QUOTIDIEN : LA « TRÉSO »

Entre la première étape de production, la livraison du produit (ou service) et le paiement, il se passe plusieurs mois. Or de nombreuses dépenses ont été engagées, avant même de toucher le premier euro. Dans ce contexte, comment payer salaires, loyers et constitution de stocks (besoin en fonds de roulement) ? Comment se financer tandis que les clients professionnels ont jusqu'à deux mois pour payer ce que l'entreprise leur livre ?

Fonds propres

Ne dépendre que de soi-même.

Quand l'entreprise dégage des bénéfices, c'est-à-dire la différence entre ce qu'elle gagne (ventes, subventions, revenus financiers) et ce qu'elle dépense (salaires, loyers, achat des matières premières, énergie, coût de la dette, etc.), elle peut financer les besoins quotidiens avec son propre argent.

Accessibilité – Contrainte – Coût

Affacturage

« Vendre » ses factures pour encaisser l'argent sans délai.

Des sociétés achètent ainsi les factures et récupèrent l'argent auprès des clients finaux à la date d'échéance, deux mois après. Elle donne ainsi immédiatement de l'argent à l'entreprise, contre une commission sur les sommes attendues. Cette commission dépend du risque d'impayés et de retard de paiement, c'est-à-dire de la santé financière des clients finaux.

Accessibilité – Contrainte – Coût

Découvert et crédit Daily

Recourir à son banquier pour qu'il autorise un prêt à court terme.

Concrètement, la société dispose d'un montant de crédit dans lequel elle peut piocher en fonction de ses besoins. Très flexible, cette méthode est également plus coûteuse et plus limitée en termes de montants que les précédentes, surtout en période de creux d'activité.

Accessibilité – Contrainte – Coût

Le résultat d'exploitation, miroir de l'activité

Comme un particulier, une entreprise génère des recettes (chiffre d'affaires) et des dépenses (coûts d'exploitation, achats, salaires, coûts de la dette, etc.). Les bénéfices (résultat net après impôts) dégagés si l'entreprise est à l'équilibre peuvent être répartis de trois manières : en les laissant en réserve pour le futur, en les distribuant aux actionnaires (dividendes) ou aux salariés (hausse des salaires, intéressements, etc.), ou encore en investissant dans l'avenir..

2. POUR FINANCER UN PROJET : LA DETTE

Une entreprise doit s'adapter en permanence pour survivre : lancer un nouveau produit ou service, adapter son offre en fonction de la demande et des normes, faire de la promotion commerciale... En bref, elle doit investir. Comme pour la trésorerie, les bénéfices peuvent être utilisés pour investir. Mais le plus souvent, pour les projets d'envergure, il faut un coup de pouce extérieur.

Crowdlending

Demander à des particuliers, proches ou inconnus, de prêter de l'argent en ligne.

Il s'agit du financement par la foule ou crowdlending. Des plateformes en ligne permettent ainsi de demander à plusieurs centaines de personnes de prêter chacun au moins 1 000 euros contre des rémunérations représentant entre 5 et 15 % du montant prêté.

Accessibilité – Contrainte – Coût

Crédit bancaire

Recourir à un crédit chez une banque pour financer un projet précis.

C'est la méthode la plus classique, qui est utilisé dans huit cas sur dix. Il faut convaincre un banquier de parier sur un projet, notamment en investissant soi-même des fonds propres. Parfois, les prêts sont adossés sur un actif (immeuble, usine, machine, voiture) et des obligations de résultats (covenants) sont ajoutées au contrat.

Accessibilité – Contrainte – Coût

Obligataire

Vendre des morceaux de dette sur les marchés.

Les entreprises les plus grandes peuvent émettre des obligations, des titres de crédits. Il s'agit d'un prêt vendu en Bourse. D'autres prêts obligataires se vendent également en dehors des marchés directement auprès d'investisseurs, que sont les assureurs, les mutuelles mais aussi les fonds de retraites ou d'assurance-vie. Elles ne sont souvent accessibles qu'à des entreprises de grande taille.

Accessibilité – Contrainte – Coût

3. POUR FAIRE CROÎTRE L'ENTREPRISE : L'EQUITY

De la plus petite des start-up aux grands groupes, l'objectif de l'entreprise est très souvent de croître : vendre plus, s'étendre à l'étranger, racheter d'autres sociétés... Pour y parvenir, la meilleure solution est de trouver des alliés. C'est ce qui s'appelle augmenter son capital. Au départ, les entrepreneurs mettent leur propre argent ou celui de Pôle emploi pour lancer leur entreprise mais, rapidement, cela ne suffit pas à atteindre une taille critique.

Crowdequity et love money

Recourir aux plateformes participatives pour vendre des parts d'entreprise.

Comme en Bourse, des particuliers peuvent donner de l'argent contre une action. Encore balbutiant en France, ce système permet de lever des fonds en haut de bilan. Cela signifie qu'une partie de l'entreprise a été vendue et que les actionnaires ont leur mot à dire sur les orientations stratégiques de l'entreprise.

Accessibilité – Contrainte – Coût

Levée de fonds

Faire monter des investisseurs au capital.

Les entrepreneurs peuvent faire appel à des business angels – anciens entrepreneurs devenus investisseurs – ou à des fonds pariant sur des entreprises contre un rendement. Ces fonds dit de « private equity » cherchent la performance afin de revendre leur part (après cinq ans de détention en moyenne). Ils sont prêts à investir beaucoup mais sont, en contrepartie, exigeants sur les résultats.

Accessibilité – Contrainte – Coût

Introduction en Bourse ou augmentation de capital

Devenir « public »

Entrer en Bourse offre une flexibilité incroyable, permettant d'émettre (augmentation de capital) ou racheter des actions en fonction des projets de l'entreprise, avec une prise de risque plus ou moins mesurée. Souvent, l'introduction en Bourse est un moyen de jouer dans la cour des grands, au niveau international notamment.

Accessibilité – Contrainte – Coût

KIT DE SURVIE

L'INSTANT BERNARD PIVOT

Épargne Solidaire

Placer de l'argent avec un objectif éthique, dans des projets ayant un impact social ou environnemental.

ISR

L'investissement socialement responsable consiste à « intégrer de façon systématique et traçable des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) à la gestion financière. » (Novethic)

Taux de rentabilité

Désigne le *ratio* entre capitaux investis et profits générés dans le temps. Par exemple, une entreprise qui dégage un profit de 100 en 1 an pour 1 000 investis affichera un taux de rentabilité de 10 % sur l'année.

Crowdfunding

Le financement participatif se développe grâce à des plateformes en ligne permettant à une foule de particuliers de donner, prêter ou acheter des actions d'une entreprise ou d'une association.

Fintech

Les Fintechs sont des start-up innovantes qui utilisent la technologie pour repenser les services financiers et bancaires.

Venture Philantropy

Au croisement de la philanthropie et du capital investissement, la venture philantropy fait référence à des fonds qui investissent dans des associations et ONG en leur apportant de l'argent mais aussi un accompagnement pour mieux rationnaliser leur action et leur impact.