

THÈME 4

LE FINANCEMENT DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES

Chapitre 1

Les modalités de financement des activités économiques

Savoirs :

Identifier et comparer les divers modes de financement des activités économiques.

Analyser les différentes fonctions du marché financier.

Objectifs :

- Comprendre la logique du financement, ses enjeux.
- Identifier les différents modes de financement.

Pour se développer, les activités économiques ont besoin d'être financées car elles nécessitent des investissements.

1. Les problématiques du financement

L'entrepreneur, l'investisseur et le gestionnaire peuvent être bien sûr la même personne. On peut avoir à la fois les idées, l'argent pour les réaliser, et les compétences pour mettre en œuvre la production. Mais ce cas de figure est de plus en plus rare !

Pour se développer, les entreprises ont besoin d'investir, donc elles ont besoin de ressources.

Document 1 : l'importance du financement pour l'entreprise.

Source : lesechos.fr

Financement de l'innovation : comment séduire les investisseurs, par Dominique Scalia, le 30/09/2016 (extraits).

(...)

Sans financement, une entreprise peut difficilement gérer son quotidien et préparer son futur. Les questions d'investissements, de besoins en fonds de roulement ou de fonds propres montrent l'importance de cette question. Le financement de l'innovation fait partie des principales problématiques aujourd'hui des jeunes entreprises qui cherchent à se développer et de grandes entreprises qui veulent étendre leur influence sur elles. (...)

Il s'agit bien de tout l'enjeu lorsqu'on décide dans quelle entreprise ou projet investir. Au-delà du seul produit, il y a le porteur du projet, sa passion, sa motivation et son envie. Un investissement c'est avant tout une rencontre entre des êtres et une séduction pour créer une relation qui soit durable, mais aussi profitable. Tout autant que sa manière de vendre son projet, il faut aussi apprécier sa capacité à le porter pendant tout le processus et à entrer dans un dialogue constructif avec ses investisseurs.

Au-delà de l'humain, la viabilité du projet est bien sûr essentielle et devra s'appuyer sur des analyses de marché, selon qu'il soit en croissance, en décollage ou en pleine maturité. Avoir une idée est très positif, elle n'en doit pas moins être mise à l'épreuve du consommateur et de son potentiel marché. Les investisseurs sont également attentifs aujourd'hui à ce que les produits répondent à un besoin et ne créent pas leur propre besoin avec un effet de surconsommation. Des exceptions existent et existeront toujours, mais il s'agit là d'une vraie préoccupation.

Réussir à séduire des investisseurs sur ces différents critères peut permettre de débloquer du financement, denrée qui se raréfie particulièrement en France. De nombreux processus ont été mis en place pour soutenir l'innovation et encourager la création de jeunes pousses, toutefois l'étape la plus délicate est d'accélérer son développement pour sortir de ce statut de jeune pousse.

C'est à cette étape cruciale que les fonds disponibles sont les plus rares. On constate que de nombreuses entreprises échouent à ce stade, car elles sont sur des secteurs très capitalistiques générant d'importantes rentes. Tout l'enjeu est donc de pouvoir libérer les énergies pour développer des concepts créateurs d'emploi et générateurs de renouveau dans une économie qui hésite entre l'Ancien Monde et le nouveau.

Le document 1 montre bien que **l'investissement est nécessaire pour innover**. Il s'agit de répondre à un besoin, mais aussi de se distinguer des concurrents : l'innovation et donc l'investissement sont nécessaires pour générer du profit.

Le document insiste sur la rencontre entre l'entrepreneur et l'investisseur. La relation est plus humaine qu'il n'y paraît. Un investisseur doit être en **confiance** et pouvoir évaluer le risque. L'entrepreneur doit convaincre. Il faut un « dialogue constructif ». Au final, c'est bien un **intérêt commun** que les relie.

Le document met aussi le doigt sur la problématique de la recherche des ressources. Certains projets réclament des investissements plus lourds que d'autres. L'entrepreneur doit **bien évaluer les besoins de financement** du projet pour réussir. C'est une des grandes raisons de l'échec des entreprises. De l'autre côté, il doit y avoir **suffisamment d'investisseurs** et **suffisamment de ressources disponibles**, ce qui n'est pas toujours le cas. C'est alors aux institutions financières et aux marchés financiers de faciliter ces échanges.

2. Les différentes modalités de financement

Le financement de l'activité économique peut être interne à l'entreprise ou externe à l'entreprise.

Document 2 : Start-up africaines : cette si épineuse question du financement

Source : afrique.lepoint.fr

Les start-up font rêver. De plus en plus de jeunes diplômés se disent prêts à enfile le costume d'entrepreneur. En Afrique, les jeunes ont les mêmes rêves. Et des opportunités à saisir. L'outil numérique permet de répondre à des besoins spécifiques sur le continent et de trouver des solutions adaptées. « Cela offre la possibilité à de jeunes entrepreneurs et entrepreneuses d'avoir un projet professionnel et ne peut que servir l'emploi pour le continent », se réjouit Valérie-Noëlle Kodjo Diop, responsable innovation à la Société générale, lors du rendez-vous Inspir'Talks sur la fintech africaine qui s'est tenu au siège du Patronat français fin 21 juin. (...)

Financements

Les chiffres sont grisants. En 2017, 124 start-up africaines dans le secteur des nouvelles technologies ont levé 560 millions de dollars en capital, détaille Tidjane Deme associé du fonds de capital-risque Partech Africa. Soit, une hausse de 53 % par rapport à 2016, et un montant multiplié par 14 depuis 2012. Le nombre d'entreprises bénéficiaires est passé de 74 à 124 sur la même période. (...)

Le moment critique

Le plus difficile reste le démarrage. Pour qu'une start-up puisse éclore, il faut bien passer de l'étape de l'idée à celui de la concrétisation et de la validation par le marché. « Là où l'argent manque dans le marché, c'est entre zéro et 350 000 euros », reconnaît Valérie-Noëlle Kodjo Diop. Ce cap est difficile à passer. Après avoir demandé de l'argent à son entourage, quelles sont les solutions ? « Les options de financement alternatives telles que le crowdfunding, les business angels et les fonds de capital-risque et de capital-amorçage restent encore limitées et ne concernent que très peu de projets », avance Christine Ha chef de projet à l'AFD, dans la revue de Proparco. De fait, l'accès aux financements reste une difficulté majeure : 87 % des porteurs de projets en Afrique jugent cet accès très difficile. « L'offre de capital-investissement en Afrique se positionne en effet principalement sur le capital-développement, ciblant majoritairement des PME établies », poursuit-elle.

« Il est important d'identifier le bon véhicule de financement, notamment par rapport au stade de développement. Clairement, frapper à la porte d'une banque n'est pas une solution. Elle ne dispose pas d'outils adaptés. Au démarrage, la demande auprès d'un fonds d'investissement est souvent peu fructueuse. Ces derniers financent peu de projets uniquement "sur papier". Ils interviennent souvent lorsque le projet est déjà lancé, que l'entreprise existe », détaille Omar Cissé, PDG d'Intouch. Mais Valérie-Noëlle Kodjo Diop reste confiante : « Un projet qui a du sens trouvera toujours de l'argent. »

Le document 2 rappelle à quel point le démarrage d'une nouvelle activité est difficile. En effet, lorsqu'une entreprise existe déjà, et qu'elle a ses propres ressources, elle peut investir sur ses fonds propres.

L'entreprise vend des biens ou des services, ce qui constitue son **chiffre d'affaires** (montant des ventes). Les produits de ces ventes lui permettent de payer toutes ses charges (locaux, matériels, salaires, charges sociales, approvisionnement en matières premières, en marchandises, impôts...). Une fois payées toutes ces charges, il peut rester un **bénéfice** plus ou moins important.

Ces bénéfices peuvent être distribués aux propriétaires du capital (actionnaires par exemple). Une partie peut aussi être mise en réserve en prévision d'une dépense future. Mais, pour ce qui nous occupe, **ces bénéfices peuvent aussi être réinvestis dans l'activité** pour réaliser des investissements : acquisition de locaux, de matériels, de véhicules et le développement des activités en général comme la conquête d'un nouveau marché, la conception d'un nouveau produit...

Ces investissements sont réalisés à partir des fonds propres de l'entreprise. C'est donc une **ressource interne** qu'on appelle **autofinancement**.

Mais que se passe-t-il lorsque ces ressources ne suffisent pas, ou, comme dans le document, lorsqu'on crée une nouvelle entreprise et que les apports des associés ne suffisent pas à financer l'activité ? Le seul moyen est de recourir à un **financement externe** à l'entreprise.

Le document évoque quelques modes de financements externes qui ont de plus en plus de succès comme :

-Le **crowdfunding** ou financement participatif : il s'agit littéralement de faire appel à la foule (crowd) pour financer (fonder) une activité, une entreprise. Il faut donc faire appel au plus grand nombre, à tous les volontaires prêts à placer de l'argent. Le crowdfunding ne se limite pas aux prêts, il y a aussi des dons (mécénat) qui se font par ce biais (c'est le cas de plus en plus d'associations caritatives) ou des parrainages (sponsoring).

-Le **business angel** : c'est l'investisseur providentiel, un « ange des affaires ». Souvent, il s'agit d'hommes ou de femmes d'affaires, ayant réussi, et qui soutiennent financièrement des projets personnellement ou par le biais de leur « fondation », ou d'associations de business angels.

-Les **fonds de capital-risque** ou de **capital-amorçage** : il s'agit de sociétés d'investissement qui acceptent de financer des projets qui n'ont pas pu être financés de manière plus classique (les emprunts bancaires par exemple). Elles acceptent de financer les projets parce qu'elles estiment qu'à terme la rentabilité peut être intéressante, même si elle est aléatoire. Ces sociétés financent de nombreux projets pour diluer les risques, les gains devant être supérieurs aux pertes pour qu'elles continuent de fonctionner.

Au-delà de ces solutions externes particulières, il y a deux voies principales de financement externe.

Document 3 : Alticap lève 4 M€ pour financer sa croissance externe et ses activités cloud

Source : channelnews.fr

Deux ans après une première levée de fonds de 500.000 euros auprès de Normandie Capital Investissement, l'intégrateur de logiciels de gestion normand vient de lever 4 millions d'euros supplémentaires, moitié en fonds propres via l'entrée de BNP Paribas Développement et Normandie Participations au capital, et moitié en emprunt bancaire via la BPI, BNP Paribas et le CIC. Objectif affiché de ce deuxième tour de table : financer la croissance. Le groupe ambitionne en effet de doubler de taille en quatre ans pour atteindre les 30 M€ de chiffre d'affaires en 2021. « *Sur notre marché, qui est arrivé à maturité, nous sommes confrontés à une problématique de taille critique, expose Eric Le Goff, président d'Alticap. Pour être perçu par les éditeurs comme un acteur significatif, nous devons atteindre rapidement cette taille critique* ».

La moitié des 4 M€ levés sera affectée à la croissance externe. Présent dans le grand Ouest (avec des agences à Caen, Nantes, Bordeaux, Le Havre, Rouen, Rennes, Laval et Angers), le groupe cherche désormais à se déployer dans d'autres régions, notamment en région parisienne, dans l'agglomération lyonnaise, voire dans l'Est. Alticap s'intéresse ainsi à des sociétés exerçant le même métier, notamment des partenaires Sage ou Cegid, implantées dans ces régions.