

FINANCER UN PROJET DE DEVELOPPEMENT INNOVANT

Quoi financer ?	Comment et à quel horizon ?	Auprès de qui ?	Remarques
<p>EN AMONT Recherche (concepts) & Développement (prototype, pré-industrialisation...) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Internalisée (personnel, prototype...) - Externalisée (labos de recherche publics et privés...) <p>Etudes de marché Protection intellectuelle (brevets, modèles, marques...) Pertes prévisibles liées à la montée en charge commerciale et technique</p>	<p>Fonds propres (autofinancement, ouverture du capital...) Comptes d'associés bloqués Subventions Avances remboursables</p>	<p>OSEO Innovation et Garantie Contrats chercheurs doctorants CIFRE Pôles de compétitivité Business angels Capital investissement nationaux ou de proximité</p>	<p>Ces investissements « immatériels » sont les plus difficiles à financer Il faut parfois accepter une dilution du contrôle Des garanties sont le plus souvent exigées</p>
<p>LANCEMENT Recrutements et formations Investissements industriels Constitution des canaux de diffusion Campagne de communication</p>	<p>Les mêmes que ci-dessus + Crédits d'investissements (LMT) Crédit-bail immobilier Location financière Location temporaire Financement par le(s) client(s)</p>	<p>Les mêmes que ci-dessus + Banques (avec OSEO en délégation)</p>	<p>Penser aux joint-venture et à l'externalisation pour minimiser le niveau d'investissement</p>
<p>EXPLOITATION Surplus de besoin en fonds de roulement, (stocks + crédit client – crédit fournisseurs), saisonnalité</p>	<p>Rechercher les flux tendus Concours CT : optimisation et mobilisation du crédit clients (escompte, factoring, Daily), crédits de campagne, découverts confirmés... Négociations fournisseurs serrées Crédit de restructuration (LMT)</p>	<p>Banques Factors Clients Fournisseurs COFACE (Financement et garantie export°)</p>	<p>Une réflexion approfondie sur le modèle économique permet souvent de minimiser le BFR au point parfois de le rendre négatif (structurellement, la croissance s'autofinance alors automatiquement)</p>

REUNIR DES MOYENS OPTIMISES POUR DES AMBITIONS REALISTES

QUELQUES EVIDENCES, BONNES PRATIQUES ET PISTES ALTERNATIVES TOUJOURS BONNES A RAPPELER

- Le banquier n'est pas un distributeur automatique de crédits... Le crédit est un stimulant, mais il ne faut dépasser la dose prescrite...
- Le chargé de compte bancaire ou d'affaire d'un investisseur n'est probablement pas celui qui décide, mais doit être votre « avocat » face au « comité des risques » : il faut l'alimenter d'un dossier complet, crédible, fiable...
- Un banquier finance rarement plus de 60-70% de la valeur d'un investissement, mais se garantira sur le bien (nantissement, hypothèque, assurances Hommes-clés et pertes d'exploitation...), et souvent plus (cautions personnelles, garanties OSEO, cautions mutuelles...)
- Avant une recherche de financement externe de l'innovation-diversification, privilégier la revente de branches ou d'actifs peu rentables ou non centrés sur l'activité (notamment immobilier)
- Dégager de la trésorerie grâce au lease-back
- Envisager de valoriser l'innovation par le licencing (évite les investissements lourds, et transforme rapidement l'innovation en abondement de redevances)
- La durée de remboursement d'un financement extérieur doit correspondre à la durée d'amortissement (ou au maximum à la durée de vie) de l'actif qu'il finance (rarement au-delà de 5-7 ans)
- Les remboursements endogènes des crédits ne peuvent se faire qu'en prélevant sur la CAF (Capacité d'autofinancement = Bénéfice net + dotations aux amortissements et provisions) actuelle - remboursement des prêts en cours + la CAF qu'on espère voir générée par l'investissement financé
- Plus on externalise, moins on a besoin de financer des équipements, du besoin en fonds de roulement, et en minimisant les charges fixes plus grande sera la flexibilité de l'entreprise en cas de niveau de ventes inférieur aux attentes
- Mieux vaut toujours voir large et garder une « poire pour la soif » : un volant de trésorerie permettant de faire face aux imprévus
- Une subvention n'est jamais gratuite : attention à ne pas fragiliser l'entreprise pour satisfaire aux conditions d'éligibilité (emploi, délocalisation...) ; un concours bancaire peut coûter plus cher qu'annoncé au départ (pénalités, covenants...)
- Dans les PME, la situation personnelle et/ou de famille (financière, contrat de mariage, divorce-séparation, donation-succession, pacte d'actionnaires...) influencent les modalités et l'accessibilité aux financements envisagés
- Pour initier et perpétuer une relation de confiance pérenne, un bon dossier de quête de financement doit clairement faire apparaître (dans un plan de financement et un plan de trésorerie) notamment les gros décaissements à venir tels que remboursements, investissements, crédit-bail, départs en retraite, procédures, contentieux fiscaux et autres...
- Rechercher les gisements cachés de trésorerie (procédures de facturation et de relances clients, mise en concurrence et renégociation des conditions des fournisseurs, externalisation de certaines fonctions auprès de professionnels plus performants, restructuration de l'immobilier d'activité...)
- Pour accroître le capital, les comptes courants et autres financements « longs » (obligations convertibles en actions, prêts participatifs...), explorer dans l'ordre : appel aux actionnaires actuels, à l'environnement immédiat (famille...), aux business angels, holdings ISF, fonds d'investissement de proximité (FIP) pour les « petits tickets » typiquement inférieurs à 500-1.000 Keuros, au capital investissement au-delà... Attention pour ces derniers : ils ne pensent qu'à revendre leur participation à un horizon de 3-4 à 6-7 ans selon les cas, ce qui peut faire entrer de nouveaux actionnaires pas toujours très désirables...
- Penser également à des réaménagements des crédits en cours, aux stocks amont en dépôt-vente ou financés par des sociétés spécialisées...

PUBLICATIONS ET OUVRAGES

Finance d'entreprise - Pierre Vernimmen , Pascal Quiry , Yann Le Fur, Franck Ceddaha - Dalloz
Finance d'entreprise : Théorie et pratique - Aswath Damodaran (Auteur), Gérard Hirigoyen (Traduction)
Guide méthodologique pour mieux aborder le financement des PME – CCEF
(Compagnie de Conseils et Experts Financiers)
Guide pratique du crédit bancaire en faveur des PME – Commission européenne

Quelques sites et expressions clés performantes sous Google

oseo.fr / vernimmen.net / financement innovation pme / endettement / capital investissement / financement mezzanine / holding isf / business angels / fonds d'investissements de proximité FIP / garanties dettes / caution mutuelle / leasing / crédit bail immobilier / lease-back / CIR crédit d'impôt recherche / subventions d'équipement et d'exploitation / bfr besoin en fonds de roulement / affacturage / Dailly / escompte / facilités de caisse / crédits de restructuration / crédits de campagne / médiation du crédit / assureurs crédit / covenants / notation bancaire