

La dette, un moyen de financement en pleine croissance

La société de conseil et d'investissement en technologie GP Bullhound vient de publier un rapport mettant en avant la place de la dette dans le financement des startups. Moins plébiscitée que les levées de fonds, ce système possède un grand potentiel de croissance.

18 mai 2022

Au cours du premier trimestre 2022, les levées de fonds records se sont enchaînées, prouvant que les capitaux sont loin de s'être amenuisés après une année 2021 record. En effet, l'an dernier, les capitaux investis dans les sociétés technologiques européennes ont dépassé les 100 millions de dollars. Selon la nouvelle étude de GP Bullhound, le marché du capital-risque basé sur les fonds propres a connu une croissance de 124% entre 2016 et 2020. Moins impressionnante, la hausse du volume de prêts technologiques sur le marché européen affiche une croissance de 82% au cours des cinq dernières années. En 2021, il a multiplié son volume par 4 comparé à 2016, ce qui prouve son dynamisme et l'intérêt croissant des entrepreneurs et entrepreneuses pour ce type de financement. Et celui-ci n'est pas prêt de s'arrêter pour les experts interrogés.

" Nous pensons que les prêts aux entreprises technologiques présentent un potentiel d'augmentation bien plus important en matière de volume absolu et de proportion du financement total ", détaille le rapport. " Les prêts aux technologies européennes continueront de croître, non seulement en matière de volume total, mais aussi de diversité des structures de prêt ".

Un marché à fort potentiel

Les capitaux propres sont certainement le bon instrument pour financer les entreprises en phase de démarrage, en particulier lorsqu'il s'agit de valider des modèles commerciaux ou de lancer des produits innovants. Toutefois, compte tenu des options de financement par emprunt de plus en plus sophistiquées dont disposent les fondateurs, des solutions de crédit alternatives moins dilutives peuvent constituer une option intéressante pour les fondateurs.

Le financement par la dette ne remplace certainement pas les fonds propres, mais il peut être plus rapide, plus souple et devrait être moins coûteux que ces derniers. Pour les entreprises qui ont atteint une certaine échelle, des revenus prévisibles, les fondateurs devraient envisager un financement par emprunt flexible adapté à leurs besoins, estime GP Bullhound dans son étude.



À lire aussi

25 licornes, c'est fait. Et maintenant quel prochain objectif pour la French Tech ?

Les marchés du crédit en Europe ont connu une croissance régulière mais ils sont encore naissants. Certaines zones sont sous-capitalisées dans ce domaine. Mais l'afflux de capitaux étrangers -notamment américains- en Europe devrait contribuer à la maturation du marché européen du prêt. De même que l'émergence et le développement de FinTech qui facilitent et simplifient l'accès aux prêts pour les startups, pointe le rapport. Ces nouveaux entrants se concentrent sur les phases d'amorçage et de série A, principalement en raison des montants relativement faibles qu'ils sont actuellement en mesure d'offrir aux startups : allant de 100 000 € à environ 5 millions d'euros. " *Cependant, leur approche novatrice, avec une prise de décision rapide basée sur l'évaluation de paramètres opérationnels et une documentation simplifiée* " constitue un avantage de taille.

Des critères trop stricts

La facilité d'accès à la dette d'une entreprise varie en fonction de son cycle de vie et de ses performances financières. Les entreprises en phase d'incubation et d'accélération - celles qui n'ont pas encore de revenus ou qui ne comptent que sur quelques clients - ont un accès limité à l'emprunt. Lorsque les entreprises technologiques commencent à générer des revenus, leurs options de crédit s'élargissent en fonction de l'amélioration de leur profil de risque.

La plupart des grands prêteurs et des banques commerciales ne garantissent que les entreprises rentables ou celles qui sont à quelques mois de la rentabilité. Ils se concentrent donc uniquement sur la rentabilité des profits et des pertes, par opposition à l'économie des unités de travail et aux bonnes mesures de rétention. Selon GP Bullhound, cela continuera à être le cas dans les 12 à 24 prochains mois.

L'Europe encore à la traîne

Il est nécessaire de mettre en place des structures plus flexibles qui s'adaptent au profil de risque d'une startup, ou qui offrent à la startup plus de choix en matière de conditions. Souvent, les emprunts à risque sont trop chers compte tenu de l'ancienneté et de la sécurité offertes.

L'Europe a pris du retard par rapport aux États-Unis à plusieurs égards : la disponibilité globale du crédit pour les entreprises technologiques, la variété des structures de financement disponibles et la sophistication des fournisseurs de crédit, souligne le rapport. Néanmoins, ce n'est pas une fatalité. L'excellente qualité générale de l'écosystème technologique européen, l'intensification de la concurrence et une plus grande sensibilisation à la possibilité de recourir à l'emprunt devraient favoriser le développement, conclut GP Bullhound.

Article écrit par Anne Taffin