

# 5 conseils pour réussir le financement de sa croissance

*Tout entrepreneur rêve de croissance pour son entreprise ! Or pour y parvenir, il devra obtenir un financement préalable. Maddyness et la CCI Paris Île-de-France se sont penchés sur le sujet et vous donnent 5 conseils pour mettre toutes les chances de votre côté pour financer le développement de votre entreprise.*

Temps de lecture : minute

---

25 février 2019

Pour assurer le développement de sa société, un chef d'entreprise est vite confronté à des questions de financement. Comment bien préparer cette étape ? Comment optimiser ses chances d'obtenir un financement ?

## 1 - Privilégier une approche diversifiée dans le financement

Lorsqu'un entrepreneur veut financer le développement de sa société, plusieurs types de financement peuvent être mobilisés : augmentation de capital, prêt d'honneur, prêt bancaire, subventions d'exploitation, financement court-terme... Mais attention, selon les besoins, il faudra privilégier un mode de financement plutôt qu'un autre. Vivien Lacône, responsable financement à la CCI Paris Ile-de-France, explique par exemple que *"les banques privilégient le financement des investissements matériels, alors qu'elles restent réticentes pour tout ce qui est immatériel"*. Il faudra donc se tourner vers une autre source de financement pour les besoins liés à des éléments intangibles.

A la tête d'Eco CO2, une entreprise qui accompagne et sensibilise des

consommateurs sur leur impact environnemental, Jacques Allard témoigne : *“Alors que nous envisagions de nous financer en faisant entrer un investisseur à notre capital, les experts de la CCI nous ont conseillé, par rapport à notre profil, de privilégier des financements bancaires avec différé de remboursement. Nous n’avions pas pensé à cette solution. Or, elle nous a permis de préserver une totale autonomie quant à la gestion de notre entreprise”*. Par ailleurs, l’entreprise étant labellisée ESUS (entreprise solidaire d’utilité sociale), elle a facilement pu retenir l’attention d’acteurs publics et privés du financement ayant des solutions sur mesure ou une sensibilité particulière pour l’économie sociale et solidaire (ESS). Il est donc nécessaire de bien se renseigner sur les aides spécifiques à son propre secteur d’activité. *“Lorsque l’entreprise a été créée, il y a 10 ans, nous ne nous posions pas la question de l’appartenance à l’ESS. C’est la CCI qui nous a apporté le recul nécessaire pour en prendre conscience et surtout, nous a informés sur les avantages liés au secteur”* précise Jacques Allard.

Diversifier son plan de financement présente donc l’avantage d’optimiser les conditions de financement, mais aussi de réduire les risques et d’activer l’effet levier.

## 2 - Opter pour un discours stratégique et avoir un besoin en financement précis

Vivien Lacône l’affirme : *“ Nous constatons que les démarches de recherche de financement échouent souvent en raison d’une inadéquation entre le discours tactique et opérationnel que tiennent les dirigeants et l’attente d’une vision stratégique et financière par les financeurs. ”* En effet, un Chargé d’affaires entreprise en banque doit s’assurer de la capacité de la société à faire face à ses engagements financiers, et rédiger une note synthétique reprenant les informations clés sur la société, son activité, sa stratégie et ses finances. Son travail

consiste donc à s'assurer que le financement sollicité dessert un besoin ou un projet de développement clairement identifié, et que les perspectives présentées respectent des équilibres financiers sains. Un business plan, un executive summary de ce business plan et un prévisionnel financier (sur 3 ans) devront donc venir soutenir le pitch afin de donner toutes les informations nécessaires pour convaincre du bien-fondé de la demande.

Par ailleurs, il est essentiel de bien chiffrer le besoin en financement. Le financeur appréciera ce travail préalable qui l'aidera dans sa prise de décision. Et il faudra évaluer avec tout autant de précision sa capacité de remboursement en fonction des scénarios de développement à modéliser. C'est une étape importante visant à donner une garantie supplémentaire aux investisseurs car, comme le souligne Vivien Lacône, "*certaines dirigeants surestiment leur capacité de remboursement*". Donc, lorsqu'un entrepreneur fournit ce travail d'évaluation en le reliant aux résultats de sa société, la corrélation entre les deux rassure le banquier.



À lire aussi

Comment bien se préparer à la course aux investisseurs ?

### 3 - Augmenter ses fonds propres

Lorsqu'un chef d'entreprise veut obtenir un financement, il doit être conscient qu'un des premiers indicateurs financiers que regarde un organisme bancaire ou financier est le montant de ses fonds propres. En effet, plus ces fonds seront élevés, plus le financier sera disposé à prêter de l'argent. Pour augmenter ses fonds propres, la startup a plusieurs options. Elle peut dans un premier temps compter sur un investissement de ses dirigeants eux-mêmes ou de leurs proches (la fameuse " love money "). Il s'agit de la méthode la plus connue mais d'autres outils existent.

Vivien Lacône évoque notamment les prêts d'honneur proposés par des réseaux tels que France Initiative ou le Réseau Entreprendre, par exemple. Il s'agit de prêts personnels à taux zéro, qui doivent être affectés à la société en capital ou compte courant d'associés, leur rôle étant justement de faire effet de levier pour faciliter l'accès aux autres financements comme les prêts bancaires. Il faut garder à l'esprit qu'aux yeux d'un financeur, plus les fonds propres sont élevés, plus la société est perçue comme solide.

### 4 - Se renseigner sur la situation de son entreprise auprès de la Banque de France

Tout le monde ne le sait pas, mais lorsqu'un établissement de crédit est sollicité par un nouveau client pour l'obtention d'un prêt, il vérifie plusieurs informations auprès de la Banque de France. L'historique de l'entreprise et de ses dirigeants est alors examiné à travers 3 sources : le

Fichier central des chèques (FCC), le Fichier des incidents des crédits aux particuliers (FICP) et le Fichier bancaire des entreprises (Fiben). Des cotations sont également attribuées aux entreprises par la Banque de France, pour évaluer leur santé financière.

Le fondateur de l'entreprise peut demander un accès à sa cotation, ainsi qu'à la situation de son entreprise pour savoir si elle est fichée. Cela arrive généralement à la suite d'incidents de paiement, de gestion... Solliciter la Banque de France pourra dans certains cas permettre de régler le problème, d'améliorer sa note et débloquer la situation. C'est en partie pour ces raisons que Vivien Lacône recommande aux chefs d'entreprise de passer par cette étape avant même de faire une demande de financement. Il leur conseille en outre de vérifier qu'aucune inscription des privilèges inopportune ne puisse compromettre l'instruction de la demande de financement.

## 5 - Faire un point avec son expert-comptable

Vivien Lacône conseille également de faire le point avec son expert-comptable afin qu'il établisse un état comptable intermédiaire. Généralement, c'est une activité qui se fait une fois par an, quand la société clôture ses comptes. Mais le faire avant une requête de financement permettra d'anticiper la demande de certaines banques, qui exigeront d'en savoir plus sur l'état des comptes pour analyser la demande de financement. Cela permettra par ailleurs au dirigeant de savoir " où il en est " et d'évaluer sa capacité d'endettement à date. C'est également l'opportunité de solliciter son expert-comptable sur des choix de comptabilisation, notamment lorsque l'entreprise développe des projets techniques ou innovants portant sur plusieurs exercices.

Au-delà de ces cinq conseils, ce qu'il faut retenir, c'est que le financement de la croissance ne s'improvise pas. C'est une étape essentielle dans la vie d'une entreprise. Une méthode bien appliquée pourra dans certains

cas booster le développement de la société, alors qu'à l'inverse un échec pourra la mettre en difficulté.

*Maddyness, partenaire média de la CCI Paris Ile-de-France.*

---

Article écrit par la CCI Paris Ile-de-France