

Les sources de financement: Beaucoup plus nombreuses que vous le pensez !



Introduction :

Nous limitons trop souvent le financement à deux sources: le financement bancaire et l'équité. En fait, il y a de très nombreuses sources de financement comme vous pourrez le constater.

Les avantages d'être bien au fait de ces sources sont nombreux.

L'entreprise:

- Augmente les fonds disponibles supportant sa croissance en combinant les sources de financement;
- Réduit son coût de financement;
- Évite de se diluer (c.-à-d. émettre des actions) ou de se diluer au mauvais moment en reportant l'émission d'actions;
- Etc.

Les sources de financement :

Nous avons choisi de regrouper les options en quatre sources, soit la A) Dette, B) L'équité, C) La dette ou l'équité (selon le classement qu'on lui donne, fonction du point de vue que l'on a c.-à-d. prêteur principal, actionnaires, comptables) et D) Autres.

Vous trouverez dans ce tableau la liste des options disponibles. Vous trouverez également aux pages suivantes de l'information supplémentaire pour chacune de ces sources.

Noter que si vous jugez que la liste est longue, au point de vouloir raccourcir votre lecture, et bien tant mieux! Cela indique qu'il y a vraiment beaucoup d'options de financement disponibles.

| A) Source de financement en dette | |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 1) Marge de crédit conventionnelle | 2) Garanties de prêts |
| 3) Financement de CAR / Affacturage | 4) Marge de crédit en fonction de l'actif |
| 5) Financement de revenus récurrents | 6) Utilisation de l'assurance-crédit |
| 7) Financement de bons de commande | 8) Affacturage inversé |
| 9) Lettre de crédit | 10) Financement de crédits d'impôt |
| 11) Financement d'équipements | 12) Crédit-Bail |
| 13) Financement immobilier | |
| B) Source de financement en équité (capital) | |
| 1) Fonds propre de l'entreprise | 2) Mise de fonds des actionnaires |
| 3) Love Money | 4) Anges financiers |
| 5) Capital de risque / Capital de croissance | 6) Private Equity |
| 7) Programme de relève | 8) Coopérative de travailleurs (CTA) |
| 9) PAPE (IPO) | |
| C) Source de financement en équité ou dette (selon structure ou objectif visé) | |
| 1) Crowdfunding | 2) Dettes subordonnées (3 types) |
| 3) Balance de prix vente | 4) Asset Sale Lease Back |
| 5) Vente d'actifs ou de droits | 6) Financement sous forme de royalties |
| 7) Streaming Agreement | |
| D) Autres | |
| 1) Subventions | 2) Programmes gouvernementaux |

A) Source de financement en dette :

1) Marge de crédit conventionnelle

Il s'agit du mode de financement le plus connu. Mentionnons simplement que les caractéristiques importantes de la marge sont:

- Montant autorisé adéquat en fonction des comptes à recevoir et inventaires;
- Tarification;
- Ratios financiers à respecter, devant être flexibles et adaptés à l'entreprise et son secteur;
- Garanties en lien avec la marge.

Il existe plusieurs types de marge de crédit (d'opérations, de change, pour lettre de garantie, achat d'équipements, pour financement de comptes à recevoir / affacturation, etc.) et l'entreprise peut avoir une ligne globale ou des lignes de crédit distinctes pour chacune des composantes.

2) Garanties de prêts

Le financement est facilité par l'obtention de garanties de prêts, provenant très souvent d'une entité gouvernementale. Ces entités sont assez bien connues des entrepreneurs et intervenants sur le marché, quoique l'on ne connaît jamais assez bien leurs offres et leurs capacités!

3) Financement de comptes à recevoir _ Affacturation

Outil très intéressant lorsque l'entreprise n'a pas pleinement accès à la marge de crédit conventionnelle (souvent en raison de l'obligation de respecter un ratio d'endettement).

Voir à ce sujet: L'affacture : Bouée de sauvetage ou tremplin pour la croissance ? : www.bitly.com/Affacturation et L'affacturation : Moins cher que vous pensez ! : www.bitly.com/Affacturation Moins Cher

4) Marge de crédit en fonction de l'actif (MCFA)

Marge de crédit, sans ratio d'endettement, et offrant très souvent une margination plus importante au niveau des comptes à recevoir et de l'inventaire. Voir à ce sujet, Un puissant outil de financement: La marge de crédit en fonction de l'actif : www.bitly.com/MCFA

5) Financement de revenus récurrents

Il s'agit d'un mode de financement relativement récent. La tarification varie grandement en fonction du fait que l'entreprise génère ou non des profits (ou des flux monétaires). Il est très bien adapté à l'industrie du logiciel (modèle SAAS) et a l'avantage d'accompagner l'entreprise dans sa croissance. À titre d'exemple, une entreprise pourrait se voir offrir un financement représentant de 3 à 6 fois ses revenus récurrents mensuels. Le montant de financement offert est révisé fréquemment afin de tenir compte de la croissance, c.-à-d. de l'augmentation des revenus.

6) Utilisation de l'assurance-crédit

Bien qu'il s'agisse d'un produit d'assurance, il a pour impact d'augmenter la margination des comptes à recevoir (en général, à 90%).

L'assurance-crédit a d'autres avantages:

- Réduction du risque de mauvaises créances;
- Augmentation des ventes en permettant d'offrir des conditions de paiement plus flexibles;
- Etc.

7) Financement de bons de commande

Une entreprise est souvent prise avec un défi de liquidité lorsqu'elle obtient une commande importante, puisqu'elle doit encourir des coûts avant de pouvoir livrer le produit (générant une facture et lui ouvrant la porte au financement).

Des firmes spécialisées en financement de bons de commande offrent du financement allant jusqu'à \$20M pour des produits finis (importation par exemple) ou de quelques millions pour des commandes nécessitant la fabrication du produit.

8) Affacturage inversé

Si votre entreprise a un fournisseur important en Asie, celui-ci demande fréquemment, soit une lettre de crédit ou un dépôt afin de vous livrer votre commande.

Si votre entreprise possède un bon crédit, votre fournisseur pourrait envisager de financer son compte à recevoir (c.-à-d. votre compte à payer).

Des institutions financières peuvent garantir le paiement à votre fournisseur, lui permettant de vous offrir des termes de paiement.

Le produit offre beaucoup plus de possibilités et il serait trop long d'en faire part ici. Il nous fera plaisir de vous en parler et je vous invite à communiquer avec nous.

9) Lettre de crédit

Très souvent requise pour permettre de commander outre-mer. Elle a le désavantage d'affecter votre capacité d'emprunt, puisqu'une fois émise, votre institution financière réduira le montant disponible de votre marge (à moins d'avoir une ligne distincte - voir point no 1).

Il est possible dans certains cas de faire affaires avec un autre prêteur, spécialisé dans l'émission de lettre de crédit, ce qui a pour avantage de laisser votre pouvoir d'emprunt intact (auprès de votre institution financière).

10) Financement de crédits d'impôt

Il s'agit d'un mode de financement assez connu. Il suffit de mentionner que nous avons accès à une dizaine de sources différentes permettant de financer les crédits d'impôt, chacune ayant ses avantages et désavantages (montant du prêt, taux, rapidité d'obtention, financement des crédits pour l'année en cours, etc.).

11) Financement d'équipements

Les institutions financières ont en général plus d'appétit à offrir une marge de crédit, qu'un financement long terme.

Par contre, plusieurs institutions se spécialisent au niveau du financement long terme.

Dans cette optique, nous travaillons avec un partenaire ayant accès à une cinquantaine de prêteurs spécialisés en financement d'équipements, dont plusieurs aux États-Unis (et faisant affaires au Québec).

12) Crédit-Bail

Le crédit-bail a bien changé. Il est maintenant possible de financer des logiciels, des systèmes d'informations, ainsi que des équipements de grande valeur (\$20M).

Les avantages sont nombreux: Financement à 100%, économie fiscale, prise de garanties se limitant aux équipements financés, délais rapides et taux d'intérêt très compétitif. Difficile par contre de rembourser le prêt avant échéance!

13) Financement immobilier

C'est la question que plusieurs entreprises se posent: devrait-elle être propriétaire et réaliser un gain sur la détention de la bâtisse ou être locataire et utiliser pleinement le capital pour supporter ses opérations ou sa croissance. C'est un type de financement peu coûteux, permettant un remboursement sur une longue période (amortissement de 15 à 25 ans).

B) Source de financement en équité (capital) :

1) Fonds propre de l'entreprise

Avant de se tourner à l'externe pour une recherche de financement, il y a lieu bien évidemment de maximiser les opérations de l'entreprise, i.e. le cycle d'encaissement des opérations, ce qui inclut le cycle de production, la détention d'inventaires, les termes de paiement et d'encaissement des fournisseurs et des clients, sans oublier l'analyse relativement à l'utilisation des escomptes pour paiement rapide offerts par les fournisseurs, ainsi que la possibilité d'offrir ce même type d'escomptes aux clients.

2) Mise de fonds des actionnaires

La mise de fonds est souvent requise pour avoir accès à du financement. Lorsqu'un apport en capital est réalisé, il est fortement conseillé de maximiser son impact en allant chercher du financement. Ainsi, chaque dollar investi dans l'entreprise sera multiplié par un facteur X, i.e. en fonction de dette obtenue.

3) Love Money

Mise de fonds ou prêt provenant de gens proches de l'entreprise, souvent à des conditions intéressantes ou flexibles.

4) Anges financiers

Investissement provenant de gens fortunés, souvent d'anciens entrepreneurs ayant vendu leurs entreprises, connaissant le domaine de l'entreprise et pouvant ajouter une valeur supplémentaire, en plus de leur investissement. Mentionnons ici simplement, Anges Québec, qui regroupe 170 investisseurs. Très pertinent lorsque les sommes recherchées sont de \$2M et moins.

5) Capital de risque ou capital de croissance

L'offre dans ce domaine est importante au Québec. La possibilité d'obtenir de l'équité est par contre restreinte lorsque les montants en jeux sont de petites tailles (moins de \$2M).

6) Private Equity (PE)

Il s'agit d'un financement consistant à prendre une participation de 51% et plus dans l'entreprise (souvent en achetant des parts de l'actionnaire). Par la suite, le fonds de Private Equity (PE) supportera la croissance de l'entreprise en finançant des acquisitions. Très souvent, le PE vise des entreprises de \$50M-\$75M de revenus et plus. Il existe par contre des firmes de PE recherchant des entreprises dont les revenus sont de \$10M+, avec la possibilité d'une participation importante (30%-35%) mais pas nécessairement majoritaire, donnant des options de financement supplémentaires à des entreprises de plus petites tailles.

7) Programme de relève

Fonds de \$50M ayant pour objectif de faciliter l'acquisition d'une entreprise par un ou des individus, désirant être actifs dans l'entreprise. Pour une mise allant jusqu'à \$200,000 (\$500,000 pour 3 individus), le fonds prête aux individus la même somme à des conditions attrayantes (P + 3,25%, moratoire 24 mois, repaiement sur 7 ans au total, etc.). Le capital disponible pour acheter une entreprise est donc doublé.

Pour se qualifier au programme, il faut que l'entreprise obtienne un financement correspondant à 2 fois la mise de fonds initiale, provenant d'un des partenaires du programme. Par conséquent, une mise de fonds de \$200,000 se transforme en une disponibilité de \$800,000, permettant d'acheter l'entreprise (ou une mise de fonds de \$500,000 devient une disponibilité de \$2M).

8) Coopérative de travailleurs (CTA)

Outil de financement méconnu. Il s'agit d'offrir à l'ensemble des employés de l'entreprise de prendre une participation en actions. L'investissement se fait sous la forme d'une corporation (la coopérative de travailleurs) et l'entreprise a donc un actionnaire de plus.

Les sommes investies par les employés le sont au moyen de déductions à la source sur le salaire (environ 5% à 10% du salaire), pour une période pouvant aller jusqu'à 5 ans. Il est possible pour la coopérative d'obtenir un financement, repayable à partir des déductions sur la paie, permettant à l'entreprise d'obtenir immédiatement les sommes requises pour ses projets ou sa croissance.

L'employé a des avantages fiscaux correspondants à environ 50% à 70% des sommes investies.

9) PAPE (IPO)

S'inscrire en bourse n'est pas nécessairement une option intéressante pour plusieurs entreprises. Par contre, lorsque la taille de l'entreprise le justifie ou que son plan d'affaires bénéficie d'une inscription à la bourse (à titre d'exemple, une entreprise désirant consolider son secteur), l'inscription à la bourse est une option dès plus intéressante.

C) Source de financement en équité ou dette (selon structure ou objectif visé) :

1) Crowdfunding

Souvent associé au financement de nouvelles entreprises ou idées. Certaines levées de fonds ont recueilli \$10M (montre Peeble) et le financement par crowdfunding est en pleine expansion.

Mentionnons qu'en contrepartie des fonds reçus, l'entreprise promet d'expédier le produit dès qu'il est disponible (ce qui revient à un dépôt ou financement de commande) ou émettre des

actions. Cette dernière option est plus compliquée, puisqu'elle constitue une opération de valeurs mobilières, avec l'obligation de se conformer à la législation en vigueur.

2) Dettes subordonnées

Il y a plusieurs types de dette subordonnée et bien évidemment le processus pour obtenir le prêt est différent.

- Dette subordonnée émise par un prêteur. Les flux monétaires de l'entreprise, ainsi que l'historique de ceux-ci ont un poids important dans la décision d'accorder ou non le prêt.
- Dette subordonnée émise par un investisseur. La capacité de remboursement provient de la croissance anticipée des flux monétaires et une importance moindre est donnée aux résultats passés.
- Dette subordonnée pour une courte période (jusqu'à 2 ans) ou sur une période plus longue (5 ans) avec possibilité de remboursement sans pénalité. L'obtention de la dette est directement en lien avec une occasion d'affaires et dans cette optique, la présence d'actifs excédentaires ainsi que l'amélioration de la situation financière, en lien avec l'occasion d'affaires, sont des facteurs importants.

3) Balance de prix de vente

Dans le cadre d'une acquisition, la balance de vente constitue un excellent outil de financement. Elle permet de combler l'écart entre le prix demandé et la capacité de payer de l'acheteur (capital et financement disponible).

Par contre, il est essentiel de structurer celle-ci de façon à permettre l'obtention du maximum de financement.

Quelques éléments à considérer:

- Durée de la BV (exemple : 5 ans)
- Portant intérêt ou non?
- Terme de repaiement – Y a-t-il paiement à chaque année ou paiement à la fin de la durée?
- BV subordonnée et subrogée ou non en fonction du prêteur de premier rang?
- Si défaut sur prêt du premier rang, y-a-t-il possibilité d'arrêter le paiement de la BV?
- Est-ce que la BV est garantie (2e rang ou prise de garantie sur actions de l'entreprise vendue)?

Tout est question d'équilibre entre le vendeur, l'acheteur et aussi le prêteur. Si les conditions n'atteignent pas les objectifs du prêteur, vous aurez accès à moins de financement, ce qui en bout de compte n'est ni à l'avantage de l'acheteur, ni du vendeur!

4) Asset Sale Lease Back

Le financement à 100% d'une bâtisse n'est pas toujours possible, et lorsque c'est le cas, avec le temps, l'augmentation de la valeur marchande, ainsi les paiements de capital font en sorte qu'une équité (ou un montant de capital) s'y trouve.

Il est possible de monétiser ce capital accumulé en vendant la bâtisse et en signant au même moment un bail à long terme. Les sommes ainsi dégagées (i.e. produit de la vente moins remboursement de la dette associée à la bâtisse) permettront à l'entreprise de supporter sa croissance.

Le financement par le biais d'un Asset Sales Lease Back est disponible non seulement pour des bâtisses mais également pour des équipements, incluant des équipements informatiques (i.e. qu'il y a un prêteur spécialisé à ce niveau, rachetant l'ensemble du parc informatique et le louant à l'entreprise, permettant à celle-ci de bénéficier immédiatement de liquidité pour sa croissance).

5) Vente d'actifs ou de droits

Il s'agit de monétiser la valeur des actifs pour lesquels l'entreprise ne sera pas en mesure, dans un horizon de temps raisonnable, d'utiliser et donc de maximiser la valeur des actifs.

Par exemple :

- Vente des droits sur un produit pour l'Asie (l'entreprise commercialisant en Amérique et Europe).
- Entente de partenariat pour développement d'un nouveau produit (ou médicament).
- Vente d'un brevet.
- Etc.

6) Financement sous forme de royalties

Forme de financement qui était tout récemment appliquée principalement à l'industrie des ressources.

L'entreprise consent à payer, à une fréquence déterminée, un % de ses ventes. En contrepartie, l'entreprise reçoit immédiatement du financement.

Le processus est rapide et évite de donner une valeur à l'entreprise. Par contre, ce type de financement s'avère possiblement onéreux et il est important de limiter dans le temps le paiement des royalties et d'avoir un droit de rachat de la royauté.

Des fonds spécialisés dans ce domaine sont en pleine croissance et nous avons constaté qu'un de ces fonds a récemment réalisé une transaction avec une entreprise québécoise.

7) Streaming Agreement

Opérations consistant à avancer immédiatement une somme importante, pour la réalisation d'un projet. En contrepartie, le bailleur de fonds a le droit d'acheter une partie de la production, pendant une période (ou pour une quantité déterminée) à rabais (c.-à-d. prix inférieur au prix du marché).

Le streaming agreement est un mode de financement assez récent et utilisé principalement dans l'industrie des ressources (à l'étape de la production). Il n'y aurait eu que 2 ou 3 financements de ce type au Québec. Nous prévoyons que tout comme le financement par royalties, ce type de financement deviendra disponible pour d'autres industries.

Ce financement pourrait être utilisé par exemple pour lancer une usine. L'acheteur de la production (ou d'une partie de la production) contribue pour un % du montant requis pour construire l'usine. En échange, celui-ci obtient une réduction du prix d'achat.

Ce type d'entente est intéressant lorsque le coût en capital est élevé, c.-à-d. que l'obtention de l'équité ou fonds propre est difficile, ou l'est à un coût important.

D) Autres :

1) Subventions

Les subventions ne constituent pas selon nous une source de financement. En fait, dans la très grande majorité des cas, afin d'obtenir le remboursement (la subvention), les sommes associées au projet doivent avoir été encourues, c.-à-d. payées par l'entreprise.

Par conséquent, l'entreprise doit avoir la capacité financière de réaliser le projet, indépendamment des subventions qu'elle peut recevoir.

Bien que n'étant pas une forme de financement, les subventions sont très importantes pour réduire le coût du projet et il serait fou de s'en passer!

2) Programmes gouvernementaux

De nombreux programmes gouvernementaux sont disponibles afin de favoriser la réalisation d'un projet. Mentionnons simplement le Fonds local d'investissement (FLI) ou le Fonds Jeunes Promoteur (FJP) qui sont disponibles dans les Centre Local de Développement (CLD).

Conclusion : Quelle est la clé d'une recherche de financement ?

L'élaboration de la structure de capital (c.-à-d. le montant de dette vs le montant de capital / équité, le type de dette, etc.) est l'élément le plus important d'une recherche de financement.

En effet, la structure de capital optimale permettra:

- D'augmenter la probabilité d'obtenir le financement pour votre croissance;
- De réduire le montant de capital (équité) requis;
- De diminuer votre coût de financement;
- De saisir des opportunités (exemple : acquisition);
- D'obtenir un avantage compétitif;
- Etc.

Malgré son importance, cette étape est souvent oubliée ou réalisée trop rapidement. En fait, il est difficile d'avoir accès à l'ensemble des sources de financement, puisqu'en plus de connaître l'ensemble de ces sources et de leurs caractéristiques, vous devez être en mesure de les combiner efficacement et d'obtenir celles-ci, i.e. de bien connaître les intervenants offrant ces options.

Pour y arriver, en plus de ses ressources internes, IRR Conseil travaille avec des partenaires, par exemple au niveau des subventions, ainsi que du financement d'équipements, et ce, afin d'avoir accès non seulement à un niveau d'expertise dans ces domaines, mais aussi à l'ensemble des prêteurs et intervenants offrant ces options.

Nous vous invitons à nous contacter pour discuter de vos besoins de financement et des sources de financement disponibles pour votre entreprise.

Qui sommes-nous?

IRR Conseil est spécialisé en recherche de financement. IRR élabore des solutions financières uniques en ayant recours à l'ensemble des sources de financement, dont certaines ne vous sont possiblement pas familières!

Pour vous abonnez - page d'entreprise LinkedIn : www.bitly.com/Page_Linkedin_IRRConseil