

NOTE D'INFORMATIONS

COMMENT FINANCER SON BUSINESS QUAND ON EST UNE PME ?

7.1. Trouver des financements pour son entreprise devient de plus en plus difficile face :

- aux incertitudes du climat économique (inflation, baisse du pouvoir d'achat des consommateurs, instabilité des marchés, etc.),
- à la qualité des dirigeants d'entreprise,
- à la difficulté de recruter de la main d'œuvre qualifiée et expérimentée,
- à la pertinence des projets, etc.

Ces difficultés sont présentes à toutes les phases de l'évolution des entreprises, de la prospection au développement en passant par son exploitation.

Dans le cas plus spécifique des PME, M&H Consulting Africa, dans ses publications de cette semaine, vous partage quelques pistes pour financer son business, suivant les différentes phases d'évolution de votre activité, en s'appuyant sur l'expérience de ses clients.

Nous allons ensemble regarder :

- Le financement sur fonds propres
- Les subventions
- Les business Angels
- L'autofinancement
- Les établissements de crédit

7.2. Le financement sous fonds propres

De manière générale, les fonds propres représentent les capitaux dont disposent l'entreprise. Ces capitaux sont soit :
Apportés par le propriétaire de l'entreprise ou encore
Issus de l'activité économique de l'entreprise.



En phase de prospection et de création, l'entreprise est à un stade théorique et manque donc de crédibilité auprès des investisseurs et des établissements financiers. De ce fait, les sources de financement les plus sûres et les plus simples à mobiliser sont :

- L'épargne de l'entrepreneur : Souvent le fruit d'économies de salaires, de revenus d'activités annexes, de rente, etc. Pour pouvoir épargner, l'entrepreneur doit être discipliné et avoir des objectifs.
- La contribution de ses proches : peut aussi être faite sous la forme de dons, de prêts ou de prise de participations d'amis ou de membres de la famille.





Ces ressources sont bien souvent limitées, d'où l'importance pour l'entrepreneur de bien dimensionner son projet par rapport aux ressources collectées. Il est impératif de les engager dans la construction de la crédibilité et de la notoriété de son entreprise et d'avoir une bonne planification pour mieux aborder le développement de son business.

Parallèlement, nous avons les subventions qui sont plus difficiles à obtenir, car elles nécessitent de montrer et présenter un dossier rigoureux et cohérent.

Elles sont souvent accordées sous certaines conditions et n'ont pas besoin d'être remboursées. Cependant, l'entreprise qui reçoit une subvention est légalement tenue de respecter les conditions d'octroi, à défaut, elle risque de devoir la restituer.

7.3. L'autofinancement

En phase d'exploitation, l'entreprise peut s'appuyer sur l'autofinancement, qui est issu :

- Des bénéfices générés par l'activité, et
- De la bonne gestion de sa trésorerie (principalement utilisée pour gérer l'exploitation).

Dans le premier cas, l'entreprise doit mettre en réserve les bénéfices issus de son activité, en suivant sa politique de développement et les engagements pris vis-à-vis de ses proches lors de la mise à disposition des fonds.



Dans le second cas de figure, la gestion de la trésorerie peut se faire par une bonne négociation de longs délais de règlement des fournisseurs et une collecte des règlements clients dans des délais plus courts.

Une bonne planification de votre activité, basée sur un plan d'affaire structuré et cohérent, suivie d'une bonne gestion de trésorerie vous permettra de mieux conquérir la bourse des Business Angels et des établissements de crédit.

7.4. Les business Angels et les Etablissements de crédit

A. Les business Angels

Les business Angels sont des personnes physiques avec d'importants revenus qui souhaitent injecter une partie de leur patrimoine financier dans des entreprises à fort potentiel (peu importe la phase du cycle de vie de l'entreprise).

Le principal avantage est qu'en plus de financer votre projet, ils disposent d'une solide expérience en tant qu'entrepreneur et d'un carnet d'adresses fourni, facilitant ainsi l'activité et la prise de décision dans l'entreprise.

Le plus grand inconvénient est que tous cherchent à dégager une plus-value substantielle dans des délais relativement courts (vendent leur participation en moyenne après 2 à 5 ans).

B. Les établissements de crédit

Pour financer son projet, l'entreprise peut recourir à un organisme de microcrédit ou un emprunt bancaire.

1. Le microcrédit

A l'origine, la microfinance a été conçue pour les personnes rencontrant des difficultés d'accès aux financements bancaires. Les conditions d'accès aux prêts des microfinances sont moins rigides que celles des établissements bancaires, à savoir :

- La motivation, l'expérience, la compétence du porteur de projet
- Le chiffre d'affaires, le potentiel, l'implantation du projet
- La capacité de remboursement

Le microcrédit est adapté pour les petits financements car le taux d'intérêt est plus important que celui d'un établissement bancaire.

2. Les banques

Les banques peuvent être sollicitées durant tout le cycle de vie de l'entreprise, de la prospection au développement.

Toutefois, les banques vont se rassurer sur les éléments suivants :

- La crédibilité du projet : existence d'un marché, équipe de direction, connaissance du secteur, etc.
- L'existence d'actifs à financer ou sur la base des flux de trésorerie historique
- L'apport en fonds propres : cela permet une répartition équitable des risques financiers entre la banque et les porteurs de projet



**Des questions ?
Contactez-nous.**



Tour SAMA Plateau, Abidjan | +225 07 59 46 46 56 | contact@mhconsultingafrica.com