

COMMENT FINANCER VOTRE BUSINESS ?

Nous n'aurons pas la prétention de présenter de cours magistraux concernant la recherche de financement mais essayerons plutôt de donner à l'entrepreneur des conseils pratiques permettant une compréhension des modes de financement existants et adaptés à son besoin.

1) Comprenez votre bilan

Nous ne maîtrisons pas tous la comptabilité mais nous nous devons de comprendre quelques bases et arriver à établir un bilan succinct pour l'activité à financer, bilan de départ ou de fin d'exercice.

Le bilan permet d'inventorier les ressources utilisées d'un côté (le passif) et les emplois de ces ressources de l'autre (l'actif). En gros, qu'est-ce que j'ai mis comme argent dans l'entreprise (avec les différents origines des fonds) et ça m'a servi à quoi (matériels, stocks) ? Est-ce qu'une partie est encore à l'extérieur (créances) ou est-ce que je dois encore payer des fournisseurs (dettes) ?

Avec ces éléments en tête, l'entrepreneur peut agir sur chaque bloc, actif ou passif pour financer son business.

2) Renforcez les fonds propres

Le premier à investir dans le business est l'entrepreneur lui-même avec une **épargne** constituée préalablement. Ces fonds peuvent provenir de la vente d'un bien personnel, d'un don d'une relation ou de bénéfices antérieurs, etc.

Cet apport initial n'est peut-être pas suffisant et le recours à un **investisseur** est alors nécessaire. Ce nouvel **associé** peut être une personne physique, partageant la vision de l'entreprise et souhaitant se rémunérer avec les bénéfices futurs.

Ce nouvel associé peut également être un fonds d'investissement spécialisé. Différents fonds d'investissements existent à Madagascar et chacun selon sa spécialité intervient pour des montants minimums spécifiques (tickets) et à différentes étapes du cycle de vie de l'entreprise (start-up, capital-développement, reprise d'activité, etc.). Au même titre qu'un investisseur personne physique, ces fonds se rémunèrent sur la rentabilité et le succès de l'entreprise.

SOLIDIS CAPITAL INVESTISSEMENT (SCI) accompagne des entrepreneurs qui souhaitent renforcer leurs fonds propres. Sa cible concerne les PME ayant déjà éprouvé leurs activités sur au moins une année et dont les produits présentent un réel marché avec un fort potentiel de croissance ou de développement. Le ticket moyen est de 250 millions MGA. L'intervention de SCI est personnalisée suivant l'activité et les besoins de l'entrepreneur (Phasage, Assistance technique, etc.).

3) Améliorez votre profil de risque

Le premier réflexe de l'entrepreneur en recherche de financement est d'aller voir une banque (ou un établissement de microfinance). Pour faciliter dans cette démarche, il est nécessaire cependant d'entretenir au préalable un **bon profil de risque** du point de vue de la banque.

Dès que l'entreprise commence son activité, la création d'un compte bancaire est conseillée. Ce compte servira à recevoir la **domiciliation** des flux de trésorerie de l'exploitation, encaissements des ventes ou règlements de dépenses. Les mouvements de ce compte devront être cohérents avec l'activité de l'entreprise. L'examen du relevé bancaire permettra à la banque de confirmer la vraisemblabilité du chiffre d'affaires déclaré dans les comptes de résultat.

Par ailleurs, il est primordial **d'éviter des incidents** sur le fonctionnement du compte (chèque ou autre prélèvement impayé, solde débiteur sans autorisation, etc.). L'interdiction bancaire est généralement rédhibitoire dans la recherche de financement. **L'historique** des anciens crédits contractés, par l'entreprise ou par le promoteur à titre personnel compte également pour beaucoup dans la décision de financement de la banque. Il faudra ainsi veiller à honorer à temps tous les engagements contractés.

4) Choisissez les financements adaptés

Le traditionnel prêt bancaire n'est pas forcément la meilleure solution de financement pour votre entreprise. Un **prêt amortissable** servira à financer le haut du bilan à savoir l'acquisition d'éléments d'actifs (immobilier, matériels d'exploitation, etc.) ou le renforcement (ou la reconstitution) du fonds de roulement suite à un investissement important. Les autres types de lignes peuvent être obtenus plus facilement.

Un solde important des créances peut être mobilisé par un **ligne d'escompte**. Les clients seront alors invités à émettre des traites de 90 jours maximum, lesquels seront escomptés au niveau de la banque. L'entrepreneur bénéficiera de trésorerie sans avoir à attendre les délais de règlement de ses clients. L'avantage de ce type de financement est qu'il ne nécessite généralement pas de garantie supplémentaire, dès lors que le client est de bonne signature.

Les différentes **avances** présentent également leur intérêt. Elles sont adaptées à chaque type de métiers. Pour les activités de services ou de BTP, les **avances sur factures** peuvent être envisagées. Elles permettent de disposer de trésorerie pour entamer des travaux et rassurent le prêteur sur l'existence de l'objet de financement. Ce type de ligne est alors facile à obtenir.

Pour les activités de commerce ou d'exportation de produits locaux, les **avances sur marchandises ou produits** sont le plus indiquées. Elles permettent de mobiliser le stock existant, en passant par un nantissement de ceux-ci, et respectent le cycle de vente de l'entreprise puisque les remboursements se font à 90 jours, donc à l'encaissement des ventes réalisées.

Les **découverts** ou facilités de caisses ne sont à utiliser qu'en cas de réelle nécessité. Ces lignes présentent un effet un risque plus important aux yeux du banquier. Elles nécessitent alors une domiciliation régulière et importante des flux de l'activité pour le rassurer.

Les cautions permettent également de financer une activité. Outre les **cautions sur marchés** à fournir obligatoirement pour des soumissions ou des avances, ils existent celles qui permettent de bénéficier de délais de règlement auprès de fournisseurs, de partenaires professionnels ou auprès des Administrations Fiscales et Douanières.

SOLIDIS GARANTIE dispose de l'agrément pour émettre des **cautions**. Nous présentons donc une alternative aux banques pour soit vous donner accès aux marchés publics soit vous faire bénéficier de délais de règlement auprès de vos fournisseurs ou partenaires. Notre cautionnement est accepté par la plupart des donneurs d'ordre de la place. Ce cautionnement présente 100% de couverture.

5) Proposez des garanties

Outre les objets de crédits qui se garantissent tout seuls, d'autres garanties peuvent être demandées par la banque face au risque que présente l'entreprise ou son projet.

Si l'entrepreneur dispose d'actifs ou d'un patrimoine immobilier, il se doit de les proposer en garantie. Cela envoie un signal fort à la banque sur sa confiance en son projet. Suivant chaque établissement, les actifs d'un tiers impliqué dans l'affaire, un associé par exemple ou un partenaire externe, peuvent être proposés.

SOLIDIS GARANTIE a pour vocation d'accompagner les entrepreneurs en recherche de financement à travers son fonds de garantie. Notre couverture peut aller de 50 à 70% de la ligne demandée. Il est important de noter que même si les garanties proposées par le client sont suffisantes, il présente toujours un risque face au banquier. La garantie liquide de SOLIDIS permet d'amoindrir ce risque.

A travers ces 5 conseils, l'entrepreneur n'aura aucun mal à financer son business. Les offres de financement existent. Il convient seulement à l'entrepreneur-emprunteur de savoir où chercher.

Nos équipes se tiennent à votre disposition pour vous guider au mieux dans cette aventure.

Merci de votre attention.



www.solidis.org