



SOLUTIONS DE FONDS PROPRES

Cycle « Les solutions de fonds propres »

Aujourd'hui, la volonté politique de créer des emplois et le souci de trouver des investissements sans carcan trop complexe favorisent l'investissement en fonds propres dans le capital des entreprises de taille moyenne par des moyens diversifiés. Qu'il s'agisse de « Love Money », de « Crowd Funding », des « Business Angels » ou encore de « Private Equity », « Place d'échange » ou de « EnterNext » – solutions de fonds propres existantes dans notre région – l'objectif consiste à optimiser les contraintes des entreprises par rapport aux fonds propres mis à disposition, même si cela ne les dispense pas de produire régulièrement un certain nombre d'informations financières destinées aux investisseurs.

En la matière, afin d'être le plus efficace possible, il est essentiel que les chefs d'entreprise sachent faire le bon choix parmi un vaste éventail de solutions. Investir dans du matériel neuf, racheter une entreprise, recruter des cadres sont des problématiques très différentes les unes des autres. Tout dirigeant doit donc choisir le financement le plus adéquat en fonction de ses besoins. En travaillant à partir d'un catalogue de solutions existantes, le but du cycle « Solutions de fonds propres » s'inscrit pleinement dans la mission d'information menée par le Hub de la finance. Nous évaluerons précisément les avantages et les inconvénients de chaque source de fonds propres.

Jean-Louis Flèche,
membre du bureau de Lyon
Place Financière et Tertiaire,
PDG de Orfis Baker Tilly.

3 questions à Jean-Louis Flèche...

Quels sont les objectifs de votre groupe de travail ?

Il s'agit d'aider les chefs d'entreprise à déterminer quelles sont les solutions de fonds propres les plus pertinentes pour financer leur développement. Il existe de nombreuses solutions (cotation en Bourse, recours au Private Equity...), qui génèrent des types de contraintes variables – coût du financement, reporting, gouvernance, durée de l'engagement, etc. – en fonction du mode de financement choisi. Notre objectif est de mettre à disposition des dirigeants les informations nécessaires pour opter pour la solution la plus appropriée à leur besoin.

Comment procédez-vous pour définir ces solutions ?

Nous nous plaçons sous trois angles – l'émetteur (l'entreprise), l'investisseur (celui qui apporte de l'argent en fonds propres) et l'intermédiaire (banque, Enternext...) – afin d'identifier les attentes de toutes les parties prenantes. Nous nous concentrons dans un premier temps sur des solutions innovantes comme le crowdfunding, puis nous nous intéresserons à d'autres sources de financement tels que le Private Equity et l'entrée en Bourse. Notre calendrier évoluera en fonction de l'actualité.

Comment allez-vous diffuser les résultats de vos travaux ?

Un premier « position paper » sur le crowdfunding vient de paraître. Il sera suivi d'autres contenus, notamment de fiches pratiques accessibles sur le Hub du financement. Nous contribuerons aussi, avec le groupe de travail sur la stratégie actionnariale, à actualiser un ouvrage qui traite de l'ouverture du capital.