

L'OUVERTURE DU CAPITAL COMME LEVIER DE DEVELOPPEMENT

Atelier organisé le 25/11/14 dans le cadre du Forum Finances PME

Intervenants

- Joseph BRIGNEAUD – EuroNext
- Thierry CHAUTANT – Grant Thornton
- Cyril FROMAGER – SIPAREX
- Eric GORGEU – Place d'Echange
- Animation : Jean-Pierre GITENAY – Lamy Lexel

Compte-rendu

Crise financière, crise économique, mutations de nos environnements... autant d'évolutions qui obligent l'entreprise à faire le choix de la croissance, et à utiliser les leviers stratégiques que sont l'innovation, l'international ou la croissance externe. Ceci, sous peine de mettre en péril sa pérennité. Alors que les marges s'amenuisent et que le recours à la dette se réduit du fait de nouvelles réglementations, la solution de l'ouverture du capital mérite d'être explorée. C'est l'objet de cette table ronde que de donner à comprendre les diversités de solutions qui s'offrent à l'entreprise, ce qui n'empêche de rappeler en fil rouge la présence continue de certains fondamentaux.

Parmi ceux-ci, le premier concerne la définition de la stratégie de l'entreprise. Cet exercice, qui demande une vraie prise de recul, permet de construire et de préciser le projet de développement qui sera présenté aux partenaires financiers, quels qu'ils soient. Que l'investisseur soit un fonds, ou la bourse, il demande à comprendre la vision de l'entreprise... et à avoir envie d'y aller ! La question de la valorisation de l'entreprise sera incontournable dans tous les cas de figure. Les méthodes utilisées par les professionnels (DCF ou discounted cash flow, comparables boursiers ou comparables, ...) sont plus complexes mais plus fines que les méthodes d'approche rapides qui omettent les paramètres d'activité, de taille, de secteur... Enfin, dernière question récurrente, celle de la liquidité et de la sortie des investisseurs. Les réponses diffèrent largement suivant les solutions choisies.

L'acteur de private equity investit dans un projet auquel il croit et dont il espère une sortie à 5 voire 7 ans, qui lui permettrait de doubler la valeur de son apport. Les montants investis vont de quelques centaines de milliers d'euros à des dizaines de millions, voire beaucoup plus. Le process met environ 6 mois, entre la présentation du projet, les due diligence et la négociation des accords, pour un coût qui évolue entre 3 et 7 % des sommes levées.

La bourse EURONEXT s'adresse à des entreprises de tous secteurs et de toutes maturités, avec des tickets minimum de 2,5 millions d'euros, pour un coût d'environ 8 à 9% pour la première levée, plus faible ensuite. Enfin, l'originalité de Place d'Echange réside dans la modalité de valorisation et de l'organisation du marché secondaire autour de réajustements de cette valorisation.

On comprend enfin que les solutions de financement en fonds propres ne s'opposent pas mais peuvent se compléter dans la durée, et que le choix d'une solution dépend avant tout des objectifs du dirigeant. Exercice fondateur mais pas simple pour autant : écrire noir sur blanc ses objectifs (financement de la croissance, valorisation, pouvoir...). La stratégie financière en découlera ensuite assez naturellement, la clé du succès résidant ensuite notamment dans la capacité de l'entreprise à communiquer avec ses investisseurs sur des modalités structurées et fiables.

En conclusion, les intervenants insistent encore sur la communication et l'établissement d'une relation de confiance entre investisseur(s) et chef d'entreprise. La clé pour traverser les moments éventuels de turbulence et pour mener à bien les projets de développement.