

Levée de fonds, cession... Les dirigeants font toujours face à des obstacles

Alors que l'horizon s'éclaircit pour les entreprises après la crise sanitaire du Covid-19, les dirigeants déplorent de ne pas être assez informés quant aux possibilités qui s'offrent à eux en matière de levées de fonds, cessions ou acquisitions. Des opérations devant pourtant leur assurer un matelas pour recruter et se développer commercialement.

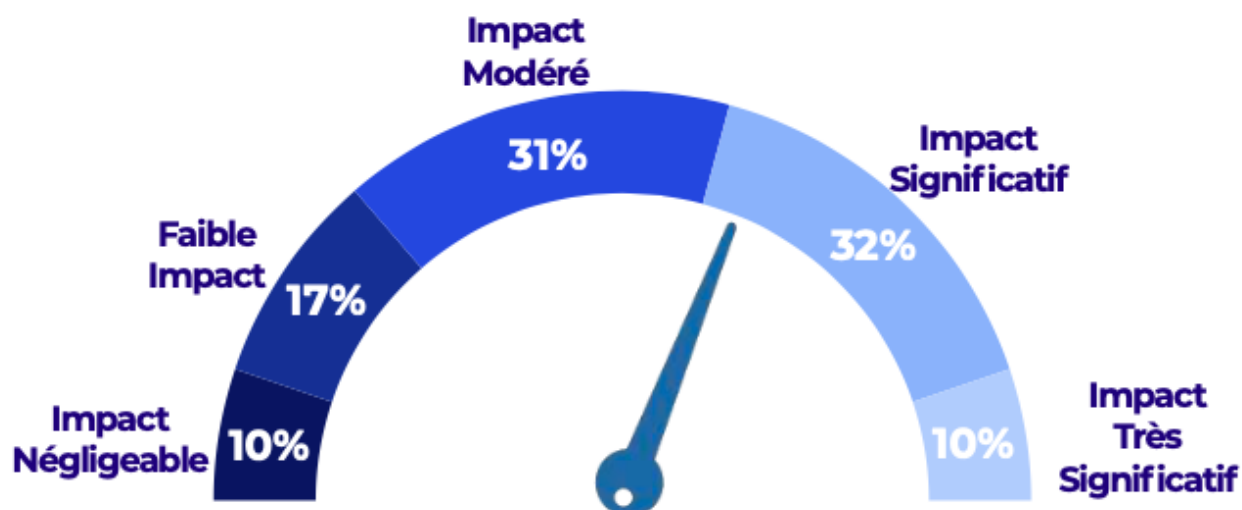
Temps de lecture : minute

17 mars 2022

La crise sanitaire du Covid-19 a chamboulé les finances de plus d'une entreprise. Pour la deuxième année consécutive, Capitalis Intelligence, cabinet d'accompagnement en cession d'entreprise et en augmentation de capital, a réalisé une étude* visant à offrir des indicateurs précis quant à la santé des startups, petites et moyennes entreprises (PME) et entreprises de taille intermédiaire (ETI). De quoi identifier leurs principaux enjeux et établir une grille de lecture au sujet de la capacité de leurs dirigeants à envisager des opérations de haut de bilan - qui correspond aux postes comptables liés au financement à long terme d'une société (dettes à long terme et fonds propres), et qui permettent de réaliser des augmentations de capital, des fusions acquisitions, des émissions d'obligations, etc.

Premier enseignement : 73 % des dirigeants interrogés témoignent d'un impact de la crise sur leur activité, dont 42 % de façon "*significative*". À noter que ce constat est plus nuancé pour les entreprises du numérique, puisque 36 % d'entre elles affirment avoir été peu voire pas touchées

directement par la crise sanitaire.



Les dirigeants saluent la reprise économique

Si les perturbations occasionnées ces deux dernières années ont laissé leurs traces, elles n'ont pas eu raison de l'optimisme des dirigeants quant aux perspectives économiques de leur société. Plus de 8 sur 10 affirment être en mesure de renouer avec la croissance dès 2022, dont une bonne moitié qui entrevoit même déjà une croissance "*significative*". Les prédictions des dirigeants à moyen terme témoignent également d'une forte confiance en la reprise. Ils ne sont pas moins de 95 % à ainsi imaginer pouvoir poursuivre une trajectoire de croissance jusqu'en 2025. 77 % s'attendent à ce que cette dernière soit "*significative*".

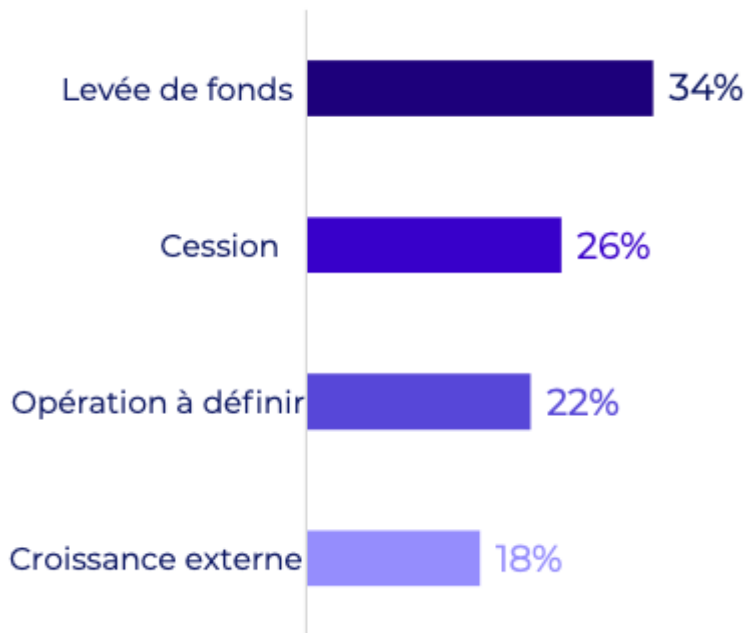
Afin de pouvoir accentuer le développement de leur entreprise, les dirigeants mettent trois problématiques en avant. Ils sont 40 % à estimer que les ressources humaines constituent l'enjeu premier dans la quête du succès. "*Face à un risque de perte de compétences en interne, les sondés admettent qu'il devient difficile d'attirer et de retenir les talents*", note l'étude. Autre facteur clé, selon eux : le développement commercial, perçu comme un axe essentiel pour pérenniser l'activité, arrive en

seconde position (34 % des répondants). Le financement reste un sujet majeur, puisque 23 % des sondés estiment qu'il s'agit d'un des principaux leviers permettant de se donner les moyens de ses ambitions. Suivent, ensuite, les enjeux en matière de technologie et données, comme de communication et marketing.



Des opérations de haut de bilan limitées

Outil incontournable dans le cadre du développement d'une société, le haut de bilan cristallise une partie des préoccupations des dirigeants pour les prochains mois. 71 % d'entre eux projettent une ou des opérations de ce type à court, moyen ou long terme, et 43 % avancent que la crise sanitaire n'a pas eu d'effet sur leur projet. 30 % reconnaissent, toutefois, que cette dernière a conduit à le retarder. Les opérations que les entreprises envisagent de mener sont principalement des levées de fonds (34 %). *"Cela s'explique par la volonté des dirigeants de saisir les opportunités liées à la reprise économique et de réaffirmer leur potentiel de croissance"*, analyse l'étude. Suivent les cessions (26 %) et les acquisitions (18 %). À noter que 22 % des dirigeants n'ont pas encore défini le type d'opération à venir.



Alors que 54 % des chefs d'entreprises disent vouloir réaliser l'une de ces opérations dans les 12 prochains mois, des freins subsistent et les en empêchent encore. 48 % d'entre eux déplorent le manque d'information quant aux possibilités qui s'offrent à eux. De plus, 34 % affirment que les conditions ne sont pas réunies pour qu'ils procèdent à une transaction de haut de bilan.

Dans le détail, 59 % estiment ne pas être assez préparés pour en exécuter une. 68 % considèrent ne pas avoir un niveau d'information suffisant quant aux éventuels accompagnements dont ils pourraient bénéficier. 79 % jugent leur niveau de connaissance des métiers de la banque d'affaires et de l'investissement comme insuffisant. Des chiffres qui, à en croire l'étude, *"mettent en évidence l'opacité de l'offre"*. *"L'écosystème est mal structuré, avec une multiplicité d'intervenants aux compétences inégales. Cela réduit la lisibilité, des intermédiaires aux investisseurs, et complexifie la préparation des dirigeants."*

59%

Des dirigeants estiment ne pas être suffisamment préparés pour exécuter une opération de haut de bilan.



68%

Des dirigeants considèrent ne pas avoir un niveau d'information suffisant dans l'accompagnement dont ils pourraient bénéficier dans le cadre d'une opération.



79%

Des dirigeants jugent leur niveau de connaissance des métiers de la banque d'affaires et de l'investissement comme insuffisant.



** Le baromètre Capitalis Intelligence 2022 est réalisé sur la base d'une enquête nationale, menée d'octobre à décembre 2021 auprès de 140 PDG et DG de startups, PME et ETI françaises générant de 1 à 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et opérant dans tous les secteurs d'activité. L'échantillon a été redressé par régions et grandes verticales pour être représentatif du tissu économique français.*

Article écrit par Arthur Le Denn