

3 conseils pour maximiser l'impact et l'effet de son financement

La situation économique actuelle force les entreprises à s'adapter pour poursuivre leur développement et faire face aux difficultés. Notamment, celle d'obtenir des financements, tout secteur confondu.

Temps de lecture : minute

26 octobre 2022

L'optimisation des flux financiers devient actuellement un sujet crucial pour les entreprises, à l'heure où le marché préfère l'efficacité de la gestion de cash, à la croissance à tout prix.

Pour analyser comment obtenir les financements adéquats et optimiser sa trésorerie, la rédaction de Maddyness s'est rapprochée de Sébastien Beyet, fondateur et CEO d'[Agicap](#), Chloé Giraut-Pierron, Head of Finance chez [Pigment](#), Louis de Miscal, Chief of Enablement chez [Anywr](#) et Kévin Haustrate responsable comptable chez [Anywr](#).

1- Définir son plan stratégique : enjeux, calendrier et chiffrage

L'enjeu numéro 1 pour les startups est la définition des besoins, déterminés et chiffrés par rapport aux perspectives de développement et à l'activité opérationnelle. L'étude stratégique du développement à venir, permet de détecter la future mise en place d'un plan de financement global, pour prévoir les effets de levier moyen et long terme.

Entre les dépenses opérationnelles (frais fixes et variables) et la question du développement, il devient nécessaire pour les équipes dirigeantes d'organiser les dépenses et les programmes d'investissement. " *Il faut aussi bien avoir en tête que les conditions de marchés sont plus délicates qu'auparavant* " rappelle Sébastien Beyet, fondateur et CEO d'Agicap. " *Actuellement, les entrepreneurs vont chercher de nouveaux financements, qui sont souvent accessibles à des conditions peu avantageuses, du fait de la forte dilution, des taux d'intérêts élevés, de fortes commissions...* "

Arrive alors l'étape de construction du business plan qui présente les raisons et les objectifs du financement et leur temporalité (court, moyen et long terme) : ce financement permettra-t-il à l'entreprise de retarder une levée de fonds ? A-t-il pour vocation de recruter rapidement dans la prévision d'une forte croissance à l'international ? Doit-il permettre de racheter un concurrent ? Comme le rappelle Sébastien Beyet, fondateur et CEO d'Agicap, la réflexion sur l'utilité et l'utilisation des fonds doit être menée au plus tôt : " *Un des meilleurs moyens d'optimiser son financement, c'est aussi d'évaluer s'il n'est pas possible d'arriver aux mêmes résultats, avec moins d'argent. Peut-être que certains projets sont secondaires ou juste du luxe pour l'entreprise* ".

" *Doit-on lever des fonds maintenant ?* ", " *Pourra-t-on se financer plus tard avec de meilleures conditions ?* " sont des questionnements obligatoires à cette étape.

2- Définir son plan de financement et les

montages permettant de l'optimiser

Le financement a un coût, et doit correspondre aux objectifs de l'entreprise. Cela signifie également qu'un financement mal défini, mal étudié, peut mener l'entreprise à l'échec, voire la faillite, tant les contraintes qu'il engendre peuvent être importantes. Les difficultés peuvent alors impacter la capacité de l'entreprise à rembourser une somme (emprunt) ou faire face à des contraintes sur sa stratégie (arrivée de nouveaux actionnaires, changement de direction, ...).

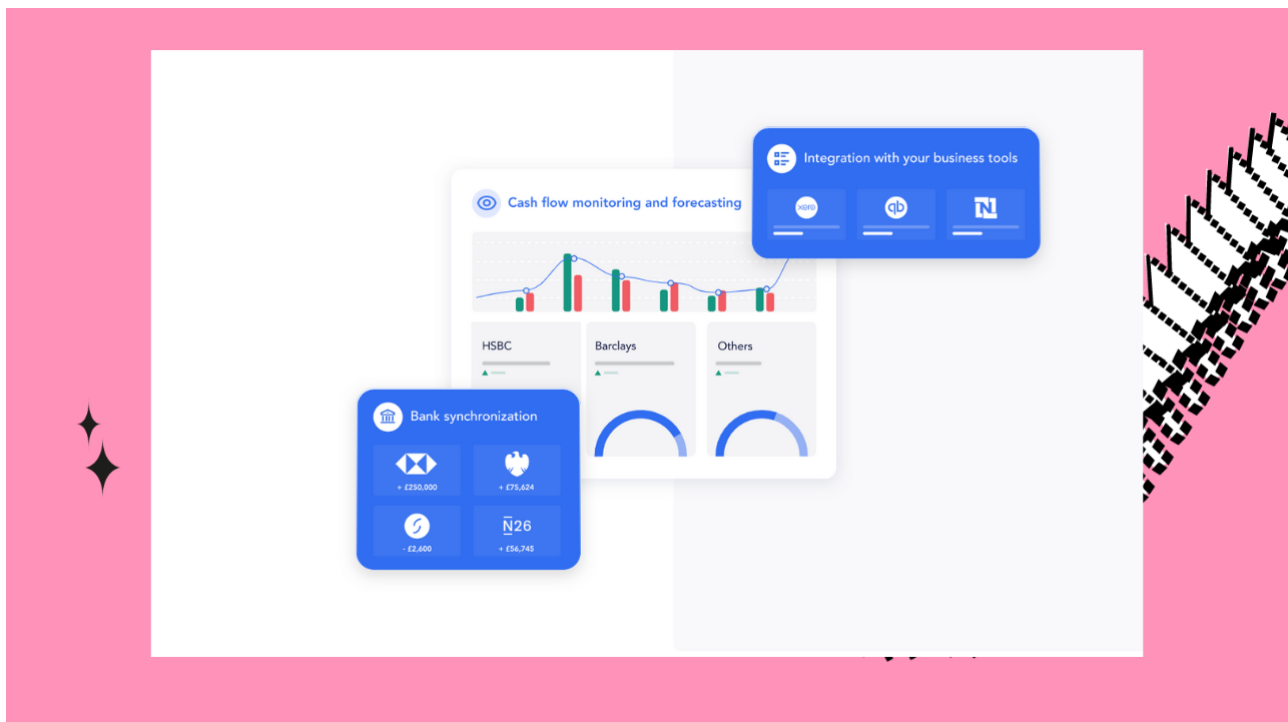
Le choix du mode de financement dépend en réalité du stade d'avancée de la startup. Chaque forme de financement dispose de ses atouts, et de ses défauts. " *Au lancement, il faut s'intéresser à la love money ou aux Business Angels* " explique Chloé Giraut-Pierron, Head of Finance chez Pigment. " *Il s'agit d'une des meilleures sources de financement quand une startup ne monétise pas encore son produit, n'a pas (ou peu) de client, pas d'indicateurs, pas de Product Market Fit. C'est un financement basé sur la confiance envers l'équipe, la crédibilité du projet et la capacité d'exécution de ce projet* " .

Le financement en equity, notamment utilisé pour des projets longs termes, n'exige pas de remboursement ou le paiement d'intérêts tout au long de la détention des parts (en dehors de l'attribution d'éventuels dividendes ou plus-values en cas d'événement de liquidité). Dans cette configuration, certains investisseurs s'intéressent de plus près à l'organisation, la gestion et la direction de l'entreprise.

La situation est différente lors d'un financement par l'emprunt. Emprunter la somme nécessaire auprès d'un établissement bancaire ne dilue pas le capital, et ne modifie pas la table de capitalisation de la société. Cependant, des intérêts doivent être remboursés l'établissement prêteur à titre régulier. Ce financement peut s'avérer être coûteux, notamment dans un contexte de remontée des taux. Bpifrance peut proposer des

financements sous différentes formes (subvention, prêt à taux réduit, ...) pour soutenir une activité existante en développement, ou en abondant un premier financement.

Une stratégie d'effet de levier, que partage Sébastien Beyet, CEO d'Agicap. " Si une entreprise lève plusieurs millions en capital, il est probable qu'elle puisse aller chercher plus facilement un prêt auprès d'une banque ", précise Sébastien Beyet. " Puis, en complément du prêt de la banque, elle pourra chercher à se financer auprès de Bpifrance. Peut-être que si cette startup n'avait pas fait les deux premiers financements, elle n'aurait pas pu décrocher l'accompagnement de Bpifrance. Il faut donc penser en amont le montage pour l'optimiser ".



3- L'optimisation des financements par le suivi de son utilisation

Comment utiliser les fonds levés ? Quels sont les indicateurs à suivre ? La mise en place d'un suivi strict permet alors de gérer au mieux les

liquidités de l'entreprise. " *Une fois les fonds levés, il faut mettre en place une gestion de la trésorerie qui passe par deux leviers : la mise en place d'outils permettant de piloter des indicateurs cash, comme le burn rate, le runway, les DSO/DPO, ... ainsi que la diffusion d'une culture du cash auprès des opérationnels* " affirme Chloé Giraut-Pierron, Head of Finance chez Pigment. " *Cette gestion optimisée nécessite un suivi fin de la trésorerie. Un logiciel de gestion de trésorerie performant est alors souvent nécessaire* ". En pratique, ce logiciel facilite le suivi de la trésorerie, notamment en synchronisant les opérations bancaires et en les catégorisant de manière automatique. Il permet un gain de temps pour les directions financières et les dirigeants.

" *Pour cela, notre solution permet le suivi de cash, de créer les tableaux de bords pertinents et en temps réel, et ainsi mesurer l'efficacité du financement qui a été cherché. Par ailleurs, une gestion saine des dépenses ne dispense pas d'un suivi au cordeau des relances des clients, notamment sur le BtoB, relances qu'il est possible d'automatiser via Agicap. Vendre, c'est bien, encaisser, c'est mieux* " rappelle Sébastien Beyet, fondateur et CEO d'Agicap.

En complément du suivi du business plan et du niveau de cash, le suivi régulier des KPIs financiers (comme par exemple le cash burn mensuel, le niveau de cash, le ratio cash utilisé / croissance générée) est indispensable. " *Avant Agicap, notre gestion du cash consistait simplement à vérifier l'argent disponible, et ce, une seule fois par semaine. Cela ne permettait pas de projection, d'analyse, de mise à disposition de l'information.* " se remémore Louis de Miscault, Chief of Enablement chez Anywr. Un propos abondé par Kévin Haustrate, responsable comptable chez Anywr : " *Agicap nous permet d'obtenir en temps réel la centralisation des informations, des analyses pour comprendre le niveau de trésorerie, les écarts... L'information instantanée est très importante dans la prise de décision* ".

En facilitant les allocations entre les postes de dépenses, tout changement de stratégie devient plus évident. " *La visibilité sur le niveau et la variation de cash de façon instantanée permet de se lancer sur des prévisions qui montrent le besoin réel à venir* " affirme Louis de Miscault, Chief of Enablement chez Anywr, " *C'est une information qui permet aux dirigeants d'aller à la rencontre des partenaires financiers et d'optimiser le financement jusque dans la gestion du BFR* ".

L'entreprise peut être amenée à changer sa stratégie au regard de nouvelles opportunités, comme l'acquisition d'un concurrent, une nouvelle innovation, ou d'évolutions comme la modification de conditions d'achat et de vente (approvisionnement difficile, inflation des prix, pénuries en matière première, ...).



Livre blanc :

Start-up :

Faites tenir votre trésorerie jusqu'en 2024

Téléchargez le livre blanc



Une vue globale en temps réel sur les liquidités, entrées et dépenses financières de l'entreprise permettra alors une meilleure gestion de la trésorerie pour s'adapter à ces changements stratégiques.

Envie d'en savoir plus ? Téléchargez ici le livre blanc réalisé par les équipes
AGICAP

Article écrit par Maddyness avec Agicap