

Janvier 2017

Des liens sur mesure: associer les besoins financiers et ceux qui y pourvoient

Ben Gibbons est associé, conseiller en affaires chez Collins Barrow Toronto.

Pour nombre d'entrepreneurs, le besoin de trouver du financement peut avoir l'air de tenter un sprint tout en ayant un boulet attaché au pied. Le temps et les efforts dépensés à rechercher des sources de financement, à préparer des présentations et à raconter leur histoire les empêchent d'avancer en se concentrant sur leurs activités et de changer leur vision en réalité.

Les conseillers, notamment les avocats, les courtiers, les comptables et les coachs d'entreprise peuvent représenter un actif extraordinaire durant ce parcours, en aidant les entreprises à se lier aux bonnes sources financières. Mais des lacunes importantes se présentent encore durant le processus, tout particulièrement dans le marché des capitaux privés, ce qui signifie que de nombreuses entreprises ne peuvent pas trouver l'argent dont elles ont besoin pour croître. Les sources financières peuvent de leur côté être frustrées de ne pas trouver les bonnes occasions correspondant à leur portefeuille.

Pour les entreprises, il est essentiel de comprendre leurs options en matière de financement, en obtenant la bonne aide et en personnalisant leur histoire et leur présentation en fonction des besoins de chacune des sources éventuelles de financement.

Comprendre les options financières des entreprises

Les entrepreneurs ont généralement un secteur bien défini d'expertise – que ce soit dans une technologie ou un secteur commercial particulier – qui souvent ne s'étend pas au monde de la finance. L'expérience a révélé que de nombreux entrepreneurs ont besoin d'être secondés quant à la compréhension de trois points importants:

1. Clarifier les finalités financières de l'entreprise

La partie de l'approche « sur mesure » au financement comprend acquérir une idée claire de la finalité de l'entreprise quant à l'argent recueilli. Si l'entreprise n'a pas encore réalisé de revenus, mais est en trajectoire de forte croissance, le besoin en capital vise à financer cette

croissance – vraisemblablement de la part d'investisseurs qui sont intéressés non pas par des dividendes, mais par des rendements multiples de leur investissement à partir de la croissance du capital.

D'autre part, une entreprise plus mature pourrait être à la recherche de capital-développement – peut-être pour effectuer une acquisition stratégique, pour combler une lacune dans sa technologie, ou pour éliminer un concurrent. En pareil cas, il se peut que la trésorerie de l'entreprise puisse être utilisée et que la forme de capital la moins coûteuse, une dette par une banque commerciale, puisse être mise en place.

Entre ces deux extrémités du spectre du capital, de nombreuses autres possibilités de financement existent, notamment les actions privilégiées à base de revenu, les titres d'emprunt convertibles et d'autres. Ces choix peuvent attirer des investisseurs recherchant des occasions assorties d'un risque plus faible, plus sûres, mais avec un rendement en capital ou potentiel de hausse plus faible.

2. Trouver des ressources financières qui cliquent

Comme nous l'avons mentionné plus haut, une vaste gamme d'instruments financiers sont offerts pour répondre aux besoins tant des investisseurs que des entreprises qui recherchent du financement. De nouveaux fonds de capital-investissement et des fonds spécialisés sont en développement, chacun offrant un type différent de financement. À titre d'exemple de certaines des options offertes actuellement, certains fonds:

- Créeront des structures de financement avec droits

Janvier 2017

Des liens sur mesure: associer les besoins financiers et ceux qui y pourvoient

similaires à des redevances basés sur des profils de revenus récurrents;

- Travailleront avec des entreprises de SaaS (logiciel en tant que service), structurant le financement d'une manière qui correspond aux tendances de dépenses et revenus des plateformes SaaS; et
- Aideront les entreprises qui veulent moderniser leur éclairage en passant d'appareils standards à des dispositifs à DEL pour réduire les dépenses d'énergie, et prendre une part des économies réalisées afin d'effectuer les versements du prêt.

Certains de ces fonds apparaissent rapidement, et peuvent être retirés aussi vite s'ils ne suscitent pas suffisamment d'intérêt auprès des investisseurs ou des entreprises qui recherchent du financement, ou si des changements réglementaires surviennent et ont une répercussion sur les rendements.

On se retrouve donc avec un monde financier qui parfois ressemble à une boutique de prêt-à-porter branchée qui fonctionne à toute vitesse. La marchandise apparaît soudainement et à l'improviste, et peut être exactement ce que vous voulez. Mais vous avez besoin de voir le magasin au complet pour trouver la bonne affaire.

Il est par conséquent nécessaire d'avoir quelqu'un qui saisit bien les besoins du client, et qui comprend aussi les articles offerts qui changent rapidement pour jumeler le produit et le client.

3. Remplir les obligations réglementaires

Si la valeur nette est la bonne option, l'obtention de financement par capitaux propres de la part d'investisseurs tiers est liée à un large éventail de règlements. Les organismes comme les commissions provinciales de valeurs mobilières

spécifiques ont mis en place un système de règles et d'obligations conçues pour protéger les investisseurs – particulièrement pour défendre les intérêts des investisseurs dont les désirs de rendement peuvent surpasser leurs connaissances des risques auxquels ils font face.

Ainsi, les entrepreneurs ont besoin de s'informer sur leurs obligations. Ceci comprend l'information – notamment la documentation officielle et la communication de renseignements – qu'ils doivent préparer au sujet de l'investissement proposé.

L'un des aspects les plus importants consiste à déterminer si un prospectus formel est exigible ou non. En raison des coûts et du temps requis pour préparer un prospectus et pour remplir les obligations constantes qui en découlent, de nombreuses entreprises privées cherchent à s'appuyer sur une ou plusieurs dispenses de prospectus qui leur permettront d'atteindre leurs objectifs financiers sans en avoir besoin.

Un courtier expert peut aider l'entrepreneur à voir quelles exonérations de prospectus sur lesquelles s'appuyer et par conséquent les exigences réglementaires qui doivent être remplies – et comment structurer l'offre de la manière la plus efficace du point de vue du respect des règlements.

Travailler avec un conseiller pour obtenir des résultats

Un conseiller qui a l'aptitude de jumeler source de financement et besoins peut aider à donner du sens au marché financier qui change rapidement.

Ceci inclut la compréhension des besoins courants de l'entreprise, mais avec un regard vers l'avenir. Par exemple, alors qu'une entreprise en démarrage n'offre peut-être pas la stabilité financière requise par certains financiers et qu'elle a par conséquent besoin



Janvier 2017

Des liens sur mesure: associer les besoins financiers et ceux qui y pourvoient

de se concentrer sur des investisseurs de capitaux propres en phase initiale, il peut aussi être nécessaire de commencer à mettre la comptabilité et les procédures opérationnelles en place de manière à avoir des résultats à démontrer lorsqu'elle est prête pour le financement au moyen de sources plus conservatrices.

Avoir une relation solide avec un conseiller de confiance qui peut garder un œil ouvert sur les ressources financières offertes peut favoriser la croissance à long terme de l'entreprise.

Ben Gibbons est associé, conseiller en affaires chez Collins Barrow Toronto.