Partie 5

Des exemples de problématiques de financement

Chapitre 1	Quelles opportunités de financement pour les entreprises familiales ?
Chapitre 2	Défaillance des PME françaises : identification de seuils critiques à partir de fondamentaux économiques et financiers
Chapitre 3	La microfinance : rationalité des acteurs et mécanismes de coordination
Chapitre 4	Du contrôle de gestion en PME innovantes : un paradoxe organisationnel ?
Chapitre 5	Le financement des firmes de biotechnologie santé
Chapitre 6	Le <i>crowdfunding</i>, une nouvelle voie de financement pour les PME
Chapitre 7	« Analyse comparative du comportement financier des petites et grandes PME camerounaises »

CHAPITRE 1

Quelles opportunités de financement pour les entreprises familiales ?

Jacky LINTIGNAT

Directeur Général de KPMG

Les entreprises familiales constituent une part importante de l'économie mondiale. D'après le Family Firm Institute, elles génèrent plus de 70 % du PIB mondial. La Harvard Business School estime qu'elles représentent deux tiers des entreprises mondiales. En cela, elles sont les colonnes vertébrales des économies nationales, ayant prouvé leur grande capacité de résistance à la crise en étant des moteurs pour la croissance et créatrices d'emplois.

Qui sont les entreprises familiales ?

Les entreprises familiales recouvrent tous les secteurs de l'économie, toute taille et tout type d'entreprise. Un certain nombre de caractéristiques les rendent très différentes des autres entreprises : un fort désir de la part des membres de la famille de conserver le contrôle capitalistique de l'entreprise, une gestion ancrée dans une perspective de pérennité (l'entreprise est très souvent perçue comme un héritage qui doit être préservé pour les générations futures) et une certaine culture du secret concernant les informations de l'entreprise. Dans le baromètre européen des entreprises familiales de KPMG-EFB, publié en juin 2014, 87 % des entreprises déclarent que le maintien du contrôle est un facteur clé de succès, une augmentation de 15 % par rapport à l'année précédente.

En quoi la question du financement est clé pour les entreprises familiales ?

Le financement est vital pour les entreprises familiales. Ainsi, 58 % des entreprises familiales de taille intermédiaire dans le monde sont actuellement à la recherche de financements externes¹. À court terme, pour expliquer leur besoin de financement, les entreprises familiales dont le chiffre d'affaires est supérieur à 20 millions de dollars US citent la gestion courante (39 %), la croissance interne sur les marchés existants (32 %) et la création ou l'amélioration de leurs produits ou services (17 %). Tandis que, sur le long terme, les acquisitions figurent parmi les priorités (22 %), suivies de l'expansion sur des nouvelles zones géographiques (18 %) et dans de nouveaux secteurs (16 %)².

Toutefois, le contexte économique les pousse à trouver de nouvelles sources de financement pour poursuivre leur développement.

Quelles sont les sources de financement possibles ?

Pour réussir leur croissance, les entreprises familiales consentent à ouvrir leur capital, à condition qu'elles puissent conserver leur contrôle capitalistique et leur indépendance stratégique.

De nombreuses entreprises familiales sont partagées entre le fait d'attirer, avec succès, les financements dont elles ont besoin et de gérer l'impact que cela peut entraîner sur le contrôle de l'entreprise et le maintien de la confidentialité de leurs informations. Leur volonté de maintien du contrôle et de l'indépendance limite l'accès aux sources de financement qui s'offrent à elles, telles que les introductions en bourse ou les prises de participation par des fonds d'investissement (Private Equity).

Selon le rapport 2012 de Bain & Co PE, les investissements minoritaires dans les entreprises familiales par des fonds de Private Equity sont fréquents dans les pays émergents, en raison du stade de développement de ces marchés. En 2009, un rapport KPMG sur l'état du marché du Private Equity en Inde, après la crise financière, confirme cette tendance, soulignant que la volonté des entreprises familiales de conserver le contrôle favorise les participations minoritaires plutôt que la prise de contrôle majoritaire. Le financement par les fonds de Private Equity a également connu une croissance exponentielle ces dernières années dans les pays développés (jusqu'à 40 % des placements des fonds d'investissement aux États-Unis étaient minoritaires en 2013, selon Preqin).

1. Étude KPMG – « Financement des entreprises familiales de taille intermédiaire – Les investisseurs privés, clé de leur croissance ? » – septembre 2014.

2. Étude KPMG – « Financement des entreprises familiales de taille intermédiaire – Les investisseurs privés, clé de leur croissance ? » – septembre 2014.

Cependant, cela ne va pas sans poser de questions, en particulier sur les modalités de sortie du fonds : lorsqu'il décide de se retirer, cette sortie du capital peut parfois conduire à la vente de l'entreprise, ce qui rend ce type de partenariat inapproprié pour l'entreprise familiale.

S'associer à une autre entreprise pour former un partenariat stratégique peut constituer une option de financement intéressante pour les entreprises familiales, bien que cet investissement puisse, potentiellement, dans le cadre d'un plan à long terme, résulter en une perte de contrôle de l'entreprise.

En raison de ces limites, les entreprises familiales ont parfois du mal à optimiser leur potentiel de croissance. Or, en parallèle, le montant du capital disponible via des sources traditionnelles de financement autres que le Private Equity, telles que le prêt bancaire, ne suffit pas pour saisir toutes les opportunités de développement. En effet, même si le prêt bancaire reste la première source de financement des entreprises familiales, depuis la crise, ce mode de financement a considérablement diminué. Au Royaume-Uni, par exemple, le rapport trimestriel des « Trends in Lending » de la Banque d'Angleterre d'avril 2014 a révélé que les prêts bancaires aux entreprises anglaises ont diminué depuis 2009. De même, le baromètre KPMG-CGPME (Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises) sur l'accès au crédit et au financement des PME en France fait ressortir que 74 % des dirigeants de PME faisaient état d'au moins une mesure de durcissement par les banques³.

Existe-t-il d'autres opportunités de financement pour les entreprises familiales ?

Les investisseurs privés représentent une opportunité de partenariat à saisir. En partageant une vision à long terme, les entreprises familiales et les investisseurs privés pourraient développer plus de synergies tout en bâtissant une relation durable et productive. D'ailleurs, ces investisseurs, souvent enclins à accepter une participation minoritaire, peuvent apporter, au-delà du financement, leur expertise et leur expérience auxquelles les entreprises familiales sont aujourd'hui sensibles.

44 % des investisseurs privés ont déjà investi dans une entreprise familiale. 95 % ont témoigné d'une expérience positive : il existe donc de réelles opportunités de multiplier ce type de partenariat⁴.

3. 22^e édition du Baromètre KPMG-CGPME sur le financement et l'accès au crédit des PME – octobre 2014.

4. Étude KPMG – « Financement des entreprises familiales de taille intermédiaire – Les investisseurs privés, clé de leur croissance ? » – septembre 2014.

Pourquoi cette convergence entre entreprises familiales et investisseurs privés ?

60 % des investisseurs privés sont à la recherche d'investissements présentant un risque et un rendement raisonnables et préfèrent une plus-value du capital à long terme⁵.

Dans le même temps, la transmission du patrimoine étant une caractéristique clé des entreprises familiales, ces dernières sont reconnues pour leur vision à long terme. Les investisseurs privés connaissent l'investissement et l'engagement des membres de la famille dans leur entreprise.

De véritables opportunités semblent exister, fondées sur cette vision partagée.

Comment faire pour développer ces partenariats entre entreprises familiales et investisseurs privés ?

Cette opportunité ne peut arriver que si les deux parties parviennent à trouver un moyen d'entrer en contact, de mieux communiquer et de trouver des compromis quant au contrôle et à l'indépendance de l'entreprise familiale. Pour renforcer cette collaboration, les entreprises familiales doivent notamment trouver une manière de communiquer sur leurs besoins en financement, tout en maintenant le niveau de confidentialité requis sur leurs informations financières.

5. Étude KPMG – « Financement des entreprises familiales de taille intermédiaire – Les investisseurs privés, clé de leur croissance ? » – septembre 2014.