

## Pourquoi le financement non-conventionnel est-il si utile ?



Le financement s'exprime souvent de deux façons : le financement bancaire et l'apport en capital ou l'investissement.

En fait, il existe une panoplie d'options complémentaires, moins connues, à ces sources de financement, autant au niveau du financement de bons de commande, de comptes à recevoir, d'inventaires, d'équipements, de crédits d'impôt, de revenus récurrents, que nous regroupons sous le terme financement non-conventionnel. La dette subordonnée, plus connue, complète ces options.

Saviez-vous que récemment, deux des trois entreprises inscrites sur la Bourse de Toronto ayant eu la meilleure performance boursière utilisaient le financement non-conventionnel, plus précisément la marge de crédit en fonction de l'actif (voir : <http://bitly.com/MCFA>). Si le financement non-conventionnel est utile aux entreprises publiques, il l'est tout autant aux entreprises privées.

Le financement non-conventionnel est bénéfique lorsque le financement traditionnel<sup>1</sup> ne permet pas à l'entreprise de pleinement se développer, ou lorsque le financement n'est simplement pas disponible. Son utilisation est à envisager dans le cas d'entreprises en croissance ou d'entreprises en restructuration.

En fait, lorsqu'une entreprise a des actifs et/ou génère un flux monétaire (cash-flow), des options de financement non-conventionnel s'ouvrent à elle, en complément au financement traditionnel.

Saviez-vous qu'IRR est en relation avec plus de 50 firmes évoluant dans le financement non-conventionnel ? Il s'agit d'un marché en pleine croissance et beaucoup plus développé que l'on pourrait penser.

Nous aimerions au moyen de 5 exemples vous illustrer comment ce type de financement fait une différence pour une entreprise en croissance :

**1. Financement de bons de commande (PO) :**

- Notre client sous-traitait sa fabrication auprès d'une firme outre-mer. Il était dépendant du prix qui lui était proposé, fonction du niveau d'occupation de son fournisseur. Notre client a décidé de fabriquer lui-même son produit, créant à court terme une pression sur son fonds de roulement.
- La possibilité de financer ses bons de commande par un prêteur non-conventionnel, a permis d'améliorer le fonds de roulement, ainsi que de pouvoir déposer des appels d'offres plus compétitifs, contribuant encore plus à l'augmentation du chiffre d'affaires.

**2. Financement de comptes à recevoir :**

- Notre client, un distributeur exclusif pour le marché canadien d'un nouveau produit, a encouru des frais d'inscription auprès d'importants détaillants, résultant en une perte d'opérations pour l'année en cours. La présence d'une perte a rendu le financement conventionnel moins accessible et a occasionné une pression sur le fonds de roulement de l'entreprise.
- L'utilisation d'un financement de comptes à recevoir a permis à l'entreprise de continuer sa croissance des ventes, et de capitaliser sur ses récents investissements.

---

<sup>1</sup> Les termes financement traditionnel, conventionnel ou bancaire sont équivalents

### **3. Financement de revenus récurrents :**

- Notre client, une firme développant un logiciel, était à l'étape commercialisation et augmentait rapidement ses parts de marché. Bien que l'entreprise générât un niveau intéressant de revenus récurrents, elle n'avait toujours pas atteint le seuil de rentabilité, ce qui compliquait l'obtention d'un financement conventionnel.
- L'utilisation d'un financement non-conventionnel, basé sur ses revenus récurrents, a permis à celle-ci de réduire le besoin d'investissement provenant des actionnaires.
- L'apport de liquidité permettra à l'entreprise d'augmenter ses revenus récurrents. Le financement de revenus récurrents sera ajusté à la hausse sur une base régulière permettant à nouveau d'augmenter les revenus, créant ainsi une spirale positive.

### **4. Financement de crédit d'impôt :**

- Notre client, une entreprise commercialisant un produit à composantes technologiques, était en voie de finaliser un investissement important provenant de nouveaux investisseurs.
- Le financement de crédit d'impôt, réalisé en 5 jours ouvrables, lui a permis de finaliser adéquatement ses discussions et négociations avec ses nouveaux investisseurs, résultant en un investissement de plusieurs millions.
- 

### **5. Financement de fonds de roulement :**

- Nos clients, des entreprises dans le domaine du service et/ou de la distribution, n'avaient pas le capital requis d'un point de vue du financement traditionnel, c.-à-d. que leur ratio d'endettement limitait le montant de financement disponible<sup>2</sup>.
- Dans les deux cas, la limite de la marge de crédit traditionnelle était limitée. L'utilisation d'une marge de crédit en fonction de l'actif (voir : <http://bitly.com/MCFA>), a résulté en une proposition de financement représentant une augmentation de plus de 300% du montant de financement disponible.

---

<sup>2</sup> Le ratio de la dette totale sur le capital était trop élevé, aux fins de financement traditionnel, et le montant autorisé de la marge de crédit était limité en conséquence.

- Sans ce type de financement, ces entreprises seraient probablement forcées de trouver de l'équité, résultant en une dilution de la participation de leurs actionnaires, advenant bien sûr qu'elles trouvent ces fonds dans un délai et à des conditions raisonnables.

#### **Conclusion : Bénéfice de l'utilisation du financement non-conventionnel :**

- Le financement non-conventionnel est un excellent outil lorsque le financement conventionnel ne permet pas de rencontrer l'ensemble des besoins de l'entreprise. Il donne accès à des sources de financement plus importantes afin de supporter une entreprise en croissance.
- Le financement non-conventionnel constitue également une excellente option à l'équité, c.-à-d. qu'il permet de reporter le besoin d'équité. En raison de sa rapidité d'obtention, il permet d'enlever la pression financière sur l'entreprise et de mieux gérer, par la suite, une recherche d'investisseurs.

#### **Nos autres infolettres :**

Pour consulter nos autres infolettres sur le financement : <http://irrconseil.com/infolettre/>

#### **Qui sommes-nous ?**

*IRR Conseil est spécialisée en recherche de financement et élabore des solutions financières uniques, innovatrices et adaptées à vos besoins spécifiques de financement.*

*Nous exploitons au maximum les ressources disponibles de financement afin que vous réalisiez vos objectifs de croissance, au meilleur coût.*

*Pour vous abonner - page d'entreprise LinkedIn : [www.bitly.com/Page\\_Linkedin\\_IRRConseil](http://www.bitly.com/Page_Linkedin_IRRConseil)*