

Reprise et croissance pendant que règne l'incertitude

La frilosité des banques ne décourage pas les investisseurs

Il est de moins en moins évident de trouver un financement afin de réaliser une reprise ou de soutenir la croissance. Les canaux de financement classiques sont toujours en tête de liste, mais bien souvent, ils ne suffisent plus. Dans ce cas, l'ouverture du capital devient une option de plus en plus populaire en ces temps où l'incertitude règne.

Les banques ne financent plus seules et demandent des garanties plus solides

Le financement bancaire reste incontournable pour la croissance et les reprises. Or, les conditions plus strictes imposées aux banques font qu'à leur tour, elles posent de pareilles exigences en matière de rapport entre les capitaux propres de l'entreprise et les emprunts bancaires. Chaque euro du financement bancaire doit être soutenu par des capitaux propres et d'autres moyens de financement que ceux provenant des banques. Plus le financement bancaire est élevé, plus la garantie demandée et les conditions en matière de taux d'intérêt le sont également. Malgré cela, des reprises ont toujours lieu grâce au succès grandissant du capital externe.

financements. Les partenariats, sous la devise de 'l'union fait la force', peuvent réduire une partie du besoin en financement.

Pas de perte de contrôle automatique

Le tabou de la perte de contrôle disparaît peu à peu. Il existe de nombreuses possibilités pour attirer des fournisseurs de capitaux externes garder, cependant, les rênes de l'entreprise. De plus, ces fournisseurs de capitaux sont de plus en plus souvent perçus comme une solution temporaire et l'on parle dès le début d'une future sortie.

Le capital familial à la recherche de bonnes opportunités d'investissement

Les incertitudes et les temps difficiles sur les marchés financiers, tant pour les entreprises qui investissent que pour les investisseurs fortunés, renforcent la volonté des investisseurs privés et des capitaux familiaux d'investir explicitement dans des entreprises via des actions ou des obligations. La demande d'opportunités d'investissement intéressantes issue de candidats investisseurs dépasse l'offre.

Les investisseurs et les capitaux familiaux veulent investir de plus en plus explicitement dans des entreprises via des actions ou des obligations.

Les fournisseurs de capital externe offrent plus que des moyens financiers

Lorsque l'on attire des investisseurs non bancaires, on choisit souvent un partenaire pouvant soutenir le projet à l'aide de connaissances du secteur, d'expérience en matière de reprise ou autre expertise dont la société ne dispose pas. Il est logique que la collaboration au sein d'un même secteur soit un phénomène de plus en plus populaire en ces temps où les banques sont moins enclines à octroyer des

Les startups et les jeunes entreprises en pleine croissance trouvent des financements alternatifs

Les jeunes entrepreneurs ne se laissent pas décourager par cette tendance. De nombreuses initiatives sont prises par les jeunes entreprises en pleine croissance pour attirer l'attention d'investisseurs et de cette manière accéder plus facilement au marché des fournisseurs de capitaux externes.