

Le Guide du **routard**

Le guide du financement d'entreprise

Directeur de collection
Philippe GLOAGUEN

Directrice scientifique
Agnès BRICARD*

Ont collaboré à ce numéro :
Véronique de CHARDON
Marc MROZOWSKI

* Présidente d'honneur du Conseil de l'Ordre des Experts-Comptables,
associée au sein du Cabinet Bricard, Lacroix et associés.
Présidente fondatrice de la Fédération des femmes administrateurs.

hachette

Hachette Livre – Le Guide du routard

Directeur de la collection et auteur: Philippe Gloaguen

Rédaction et édition: Véronique de Chardon

Régie publicitaire du Guide du routard: Florence Brunel
fbrunel@hachette-livre.fr

Direction Hachette Tourisme: Nathalie Bloch-Pujo

Directeur Hachette Partenariats et Développement: Jérôme Denoix

Édition: Élise Ernest et Clémentine Sanchez

Relecture: Anne-Sophie de Précourt

Mise en pages et couverture: Les Paoistes

Fabrication: Audrey Detournay

Contact partenariats: André Magniez / andremagniez@gmail.com

Les pages « Financements bancaires » ont été rédigées par:

BPCE, société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 155 742 320 €. Siège social: 50, avenue Pierre-Mendès-France, 75201 Paris Cedex 13. RCS Paris n° 493 455 042. BPCE intermédiaire d'assurance inscrit à l'ORIAS sous le n° 08 045 100.

Comité de rédaction: Ludovic Aublin, Philippe Beaumont, Fanny Bougeard, Karine Briand, Gil Brodin, Isabelle Brouté, Gian Luca Cambiaso, Cécile Champion, Christophe de Saint-Exupéry, Céline Janin, Yves Jouffrey, Pauline Laffargue, Florent Lamoureux, Didier Le Gorrec, Vincent Marec, Isabelle Paris, Nathalie Prévost-Reboul, Sylvie Reide, Emmanuelle Ruet-Guyot, Vincent Tréhout, Cédric Turini, Julien Vitali.

Conseil éditorial et rédaction: agence Madras Editing, 1, passage d'Enfer, 75014 Paris. Rédacteurs: Didier Le Gorrec, Lucile Torregrossa.

*Rédaction achevée en octobre 2015,
sous réserve de la législation en vigueur.*

Remerciements

L'éditeur tient à remercier tout particulièrement **Marc MROZOWSKI** (journaliste) pour son implication dans la réalisation de cet ouvrage.

Sont également remerciés :

Jean-Pascal AMIGUES (Expert Patrimoine Numérique),
Anne BINDER (Vice-Présidente PME Finance),
Jean-Pierre BOISSIN (Coordonnateur national Plan Étudiants pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat/PEPITE),
Karima BOUAISS (Maître de conférences en Finance, IAE Poitiers),
Alain BURLAUD (Professeur émérite du CNAM – Ancien Directeur de l'INTEC),
Mathieu CORNIETI (Président d'Impact Partenaires),
Alain CLOCHE (Consultant veille),
Caroline CUINAT (Chargée de l'Entrepreneuriat étudiant au Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche),
Philippe DUMONT (Président de l'ASF),
William FEUGERE (Avocat à la Cour),
Agnès FOURCADE (Présidente Femmes Business Angels),
Philippe GERMAK (Professeur économie et finances à l'INTEC),
Thierry GIAMY (Conseiller à la Direction de la Caisse des Dépôts et Consignations et Président de l'Observatoire du financement des entreprises par le marché),
Michel KHAN (Président de l'IREF),
Élisabeth LACROIX-PHILIPS (Expert-comptable),
Nadine LE GUILLOU (Consultante),
Grégoire LECLERCQ (Président de la Fédération des Auto-Entrepreneurs),
Brigitte LONGUET (Avocat à la Cour),
Nora LOUCHENE (Expert-comptable),
Ali MAZOUZ (Expert-comptable),
Thierry MONTERAN (Avocat à la Cour),
Haifi Nouara (Chef de Projet Observatoire des aides aux entreprises – ISM),
Elizabeth O'REILLY (Expert financier à l'international),
Françoise PALLE GUILLABERT (Délégué Général de l'ASF),
Max PEUVRIER (Expert-comptable),
Alain PICOVSKI (Expert-comptable),
Laurence PIGANEAU (Directrice Expertise et Production de l'APCE),
Philippe REILLER (Rédacteur en chef de *La Lettre de L'Expansion*),
Anne-Marie ROCCO (grand reporter à *Challenges*),
Patrick SENICOURT (Président NOTA PME),
Dominique SCHOCKAERT (Responsable national les-aides.fr – CCI Amiens),
Jacques VAROCLIER (Avocat à la Cour),
Marc Richard VILARRASA (Responsable du Co-trading – Région Île-de-France, Financement des Entreprises),
Chantal ZIMMER (Déléguée Générale de la Fédération Française de la Franchise).

SOMMAIRE

Avant-propos	6
Éditos des partenaires	8

TYPOLOGIE DES PROFILS ET FINANCEMENTS ADAPTÉS

Projet de financement, des étapes à connaître	15
Définition des 20 profils utilisateurs	26

PROFILS CRÉATION ET REPRISE D'ENTREPRISES

Profils génériques

Fiche 1: Créateurs	28
Fiche 2: Repreneurs	31

Profils particuliers

Fiche 3: Femmes	34
Fiche 4: Demandeurs d'emploi	35
Fiche 5: Auto-entrepreneurs, micro-entrepreneurs	36
Fiche 6: Étudiants-entrepreneurs	37
Fiche 7: Seniors	39
Fiche 8: Quartiers prioritaires de la politique de la ville	40
Fiche 9: Franchisés	41
Fiche 10: Start-up & entreprises innovantes	42
Fiche 11: Entreprises sociales & solidaires	46

DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES

Fiche 12: Entreprises en développement: croissance interne	47
Fiche 13: Entreprises en développement: croissance interne – Financement d'un projet spécifique	49
Fiche 14: Entreprises en développement: croissance externe – Rachat d'entreprise	50
Fiche 15: Entreprises exportatrices	52
Fiche 16: Entreprises bénéficiaires de marchés publics	54
Fiche 17: Entreprises en retournement – Rebond	55
Fiche 18: Entreprises ayant recours aux émissions sur le marché du placement privé	57
Fiche 19: Entreprises ouvrant leur capital aux investisseurs	58
Fiche 20: Entreprises visant une introduction en Bourse	60

FINANCEMENTS BANCAIRES PAR BESOIN

Se lancer dans une création ou une reprise d'entreprise	62
Financer des travaux et des aménagements	70

Financer un véhicule	73
Financer l'acquisition de matériel	78
Financements immobiliers: propriétaire ou locataire	83
Le compte courant d'associé	89
Financer son cycle d'exploitation	92
Préserver ou reconstituer sa trésorerie	95

LES GARANTIES

SOUS FORME DE CAUTIONNEMENT MUTUEL

Préambule	100
SIAGI	101
Bpifrance	102
Interfimo	103
France Active	103
La caution SACCEF de la CEGC	105

FINANCEMENTS NON BANCAIRES (ALTERNATIFS)

Fonds publics (État, conseils régionaux, communaux et intercommunaux, ...)	106
Fonds d'investissement	109
<i>Business angels</i>	115
Microcrédit	122
<i>Crowdfunding</i>	125
<i>Love money</i>	128

FINANCEMENTS EUROPÉENS AUX ENTREPRISES

200 000 entreprises soutenues chaque année par l'Europe	131
Fonds structurels et d'investissements européens	132
Financements directs: les programmes européens	132

DOSSIER DE FINANCEMENT

Pièces essentielles à présenter avec le dossier de financement	134
Pièces liées à la nature du financement demandé	134
Dossier de financement modélisé pour les trésoreries jusqu'à 25 000 € sous forme de crédit à moyen terme	136

DIVERS

Sigles	142
Bibliographie	149

AVANT-PROPOS

La question du financement est centrale pour tout entrepreneur. Elle est au cœur des problématiques économiques, puisque le financement est à la source de toute activité productive et de la création de valeur. Elle constitue un enjeu fondamental pour développer la croissance et l'emploi.

Le décalage dans le temps entre les paiements et les encaissements peut être constaté dès la création de l'entreprise, lors de la constitution du capital productif et l'exécution des premières dépenses. Il se prolonge durant les opérations d'investissement et dans le cycle d'exploitation. Il est à l'origine d'un besoin de financement que l'entreprise va devoir couvrir en choisissant la solution la plus adaptée.

Dans sa dernière note d'information relative au financement des entreprises, la Banque de France rappelle que « pour un chef d'entreprise, la politique de financement fait partie des trois plus grandes décisions en matière de gestion financière. Celle-ci consiste en effet à prendre les décisions les plus rationnelles en matière d'investissement, de financement et de distribution des bénéfices. Ces trois champs sont intimement liés entre eux. La décision de distribuer des bénéfices sera fonction d'un choix judicieux d'investissements rentables qui auront été financés de manière adéquate au coût le plus intéressant. »

Qu'il s'agisse de création, de reprise, de développement, de croissance externe, la recherche de solutions de financement est un enjeu récurrent pour la plupart des entrepreneurs.

La question du financement posée, il reste à trouver des réponses! C'est le premier caillou dans la chaussure de l'entrepreneur!

Sans se risquer à dire qu'il y a trop de réponses, il faut reconnaître qu'elles sont très nombreuses, peu lisibles et donc susceptibles de décourager bon nombre d'entrepreneurs.

D'une manière générale, si l'on met une parenthèse autour de la période la plus affectée par la crise financière (2008-2011), les statistiques nous disent que la distribution des financements fonctionne bien, qu'elle est en phase avec les besoins des acteurs économiques.

Les retours des entrepreneurs sont sensiblement différents. C'est la raison d'être de cette édition du Guide du routard dédiée au financement des entreprises. La pratique nous démontre tous les jours que les entrepreneurs qui renoncent avant même d'avoir engagé une demande de financement ne sont pas comptabilisés dans les statistiques.

Pourtant, ce ne sont pas les informations qui font défaut : ouvrages, sites Internet, conférences... tous les véhicules sont utilisés pour une diffusion optimale de la cartographie du financement par le besoin. Il en va de même du côté des aides publiques, leur progression empirique est maîtrisée par l'excellence des moteurs de recherche.

Le besoin de financement de chaque entreprise est spécifique. Pour le satisfaire, il faut commencer par tenir compte de sa situation particulière.

Pour la première fois, le *Guide du routard du financement d'entreprise* propose une approche s'appuyant sur le profil de l'entrepreneur.

Les fiches de financement regroupées au sein de deux grandes familles, « création-reprise » d'un côté et « développement-croissance » de l'autre, proposent un effet miroir aux entrepreneurs qui pourront se reconnaître tour à tour dans la fiche non seulement « création » ou « développement », mais aussi « start-up », « seniors », « femmes », « étudiants » ou encore « exportateurs »...

Cette approche pédagogique est fondamentale pour encourager et rassurer les entrepreneurs sur leurs capacités de financement pour créer, reprendre ou développer une entreprise.

La limite de l'exercice de personnalisation réside dans l'approche sectorielle qui reste l'apanage du secteur bancaire, privilégié pour connaître ces informations.

Délibérément opérationnel, le *Guide du routard du financement d'entreprise* peut aussi devenir un outil d'influence, par la mise en exergue des difficultés, parfois même des contradictions relatives aux solutions de financement en place. Il révèle par exemple que les garanties offertes aux créateurs sont plus importantes que celles proposées aux repreneurs...

Enfin, ce guide met en exergue les politiques publiques en faveur de la création et du développement pérenne des entreprises, notamment par la création de réseaux d'accompagnement et l'engagement des Régions pour diffuser et distribuer les subventions européennes.

L'ensemble concourt à la réalisation d'objectifs simples et opérationnels au sein desquels la simplification de l'accès au financement occupe une place majeure.

Je remercie très chaleureusement Philippe Gloaguen, cosignataire de cet avant-propos, d'avoir accepté ce nouveau challenge pour ajouter un titre dans la collection « Entreprises » du Guide du routard. Je remercie également toutes celles et tous ceux qui m'ont accompagnée et soutenue dans cette formidable entreprise!

Philippe GLOAGUEN

*Directeur du
Guide du Routard*

Agnès BRICARD

*Présidente d'honneur
du Conseil de l'Ordre des Experts-Comptables,
associée au sein du Cabinet Bricard,
Lacroix et associés.
Présidente fondatrice de la Fédération
des femmes administrateurs.*

LA CAISSE D'ÉPARGNE, ACTRICE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT



La Caisse d'Épargne est fière d'apporter son soutien à cette édition du *Guide du routard du financement d'entreprise*. Un soutien naturel et légitime. En effet, la Caisse d'Épargne est particulièrement présente auprès des entreprises. Quel que soit le contexte économique, notre effort de financement demeure élevé. Ainsi, nos encours de crédit auprès des entreprises et des professionnels ont continué à progresser en 2014 et en 2015. La Caisse d'Épargne remplit donc pleinement sa mission de banquier, qui est de favoriser le développement économique.

Parallèlement à notre activité de financement, notre rôle est aussi d'accompagner nos clients et de répondre à leurs besoins au quotidien ainsi qu'à leurs problématiques d'épargne, de flux, d'ingénierie sociale, de transmission d'entreprise, etc. Et ce, qu'ils soient dirigeants de l'économie sociale, d'une très petite entreprise, d'une PME ou d'une ETI. Axé, précisément, autour du conseil aux entrepreneurs, cet ouvrage est une autre illustration de cette posture de conseil qui nous est si chère. Je fais le pari que vous y trouverez de nombreuses réponses à vos questions sur le financement de votre activité.

Cédric Mignon
*Directeur du développement
des Caisses d'Épargne*

L'OUTIL INDISPENSABLE POUR SE LANCER DANS L'AVENTURE ENTREPRENEURIALE



Utiliser la métaphore de l'aventure pour qualifier l'entrepreneuriat dans ce *Guide du routard du financement d'entreprise* est de circonstance, n'est-ce pas ? Au-delà du simple clin d'œil, nous sommes convaincus de la justesse de cette métaphore. Eh oui, car tout créateur ou repreneur d'entreprise va devoir soulever des montagnes : trouver son chemin dans la jungle des statuts, débroussailler la forêt des réglementations, affiner son *business plan*, s'orienter sur le territoire complexe des financements... Sans parler des belles découvertes qu'il fera aussi : pépites, trésors cachés et autres révélations, y compris sur lui-même et sa capacité à entreprendre !



Alors, nous, en tant que banquiers spécialistes des professionnels et des entreprises, pensons qu'un « guide » est tout indiqué pour accompagner l'entrepreneur dans cette véritable aventure humaine. Tel le célèbre Routard qui décrit par le menu les destinations, cet ouvrage aborde les différentes natures de financements dont professionnels et entreprises ont généralement besoin au cours de leurs diverses phases : de la création au développement, en passant par le financement du cycle d'exploitation. Bref, notre ambition est de mettre à votre disposition ce véritable « couteau suisse » de l'entrepreneur. Un guide à placer impérativement dans votre sac à dos !

Isabelle Brouté
Directeur du marché Entreprises
Réseau Caisse d'Épargne

Florent Lamoureux
Directeur du marché
des Professionnels
Réseau Caisse d'Épargne

BPIFRANCE



Après le Guide du routard consacré à la création d'entreprise, voici celui consacré au financement. Le financement des PME est un enjeu de compétitivité : il doit répondre aux défis de productivité, de dynamisme, d'innovation, en assurant une chaîne de financement fluide et complète. Cette chaîne de financement, et sa connaissance par les entrepreneurs, est le seul vecteur de développement de l'entreprise. Ce guide a le mérite de vous la présenter : garanties, cofinancement, prêts sans garanties, trésorerie, innovation, export, fonds

propres. Bpifrance dispose aujourd'hui, avec l'aide de nos partenaires bancaires, d'une « boîte à outils » de financement complète à destination des entreprises, pour contribuer à leur croissance et à leur développement à l'international. Le financement des entreprises est déterminant face aux enjeux de redressement de l'économie et de renforcement de notre compétitivité. Le rôle de Bpifrance en lien avec l'ensemble des acteurs de l'économie, privés et publics, y est primordial : celui d'un réseau social d'entrepreneurs avec, à ses côtés, une banque partenaire.

Je vous souhaite une bonne lecture de ce guide qui, j'en suis sûr, confortera vos envies d'entreprendre.

Nicolas Dufourcq

Directeur général de Bpifrance

AFIC – ASSOCIATION FRANÇAISE DES INVESTISSEURS POUR LA CROISSANCE



L'AFIC salue l'initiative d'un *Guide du routard du financement d'entreprise*, outil précieux pour répondre de la manière la plus simple possible aux questions compliquées que se posent les entrepreneurs en quête de financement.

Le capital-investissement constitue une partie de la réponse et ce guide met en avant toutes les opportunités offertes par les 280 équipes spécialisées dans le financement en fonds propres en France.

C'est ainsi que le capital-investissement a, depuis plus de 10 ans, apporté des opportunités de financement à plus de 1 500 entreprises par an. Cela à tous les stades de la vie des entreprises : lors de leur création, de leur croissance, de leur transmission ou de leur retournement. Ces investissements ont permis à ces entreprises de développer leur recherche & développement, leur internationalisation et, finalement, une forte création d'emplois.

À tous les entrepreneurs, nous dédions cet ouvrage en affirmant que « le capital-investissement apporte des solutions qui ont fait leurs preuves. Interrogez les chefs d'entreprise qui en ont fait l'expérience. Interrogez les investisseurs professionnels fédérés au sein de l'AFIC pour trouver des solutions d'accompagnement de votre croissance ».

Michel Chabanel
Président de l'AFIC

MEDEF – MOUVEMENT DES ENTREPRISES DE FRANCE



Créer des produits, de la valeur, des emplois, proposer des services, innover, parfois traverser une période difficile et surmonter des obstacles, c'est la vie de l'entreprise. C'est notre quotidien d'entrepreneurs dirigeants de TPE-PME comme d'ETI.

Tout au long de notre cheminement, de la création de l'entreprise à sa transmission, en passant par son développement, se pose toujours la question des financements nécessaires à nos projets ou tout simplement à la pérennité de l'entreprise.

Or, nous ne sommes pas tous des spécialistes en ingénierie financière. Dans un environnement du financement qui évolue profondément et se complexifie quelque peu parce que l'offre se diversifie, il est donc utile de pouvoir s'appuyer sur un guide de référence qui offre une vision globale de la multitude de solutions adaptées à la variété de nos situations et de nos projets. Comme tout bon routard, l'entrepreneur, le dirigeant de TPE-PME-ETI, a besoin d'un guide simple, efficace, avec des conseils de terrain: comment prévoir mon tour du monde avant de partir? Que dois-je mettre dans mon sac à dos? Quelles sont les bonnes adresses? Qui peut m'accompagner, m'orienter? Où trouver plus d'informations?

Ce Guide du routard, c'est tout cela: de l'identification de son besoin au panel des solutions de financement, en passant par la boîte à outils nécessaire pour présenter son entreprise et convaincre les financeurs... Le tout mis à jour en ligne.

C'est le guide qu'il faut avoir dans sa poche avec sa boussole et son couteau suisse. Vous pourrez le compléter, jamais vous en passer.

Merci à Agnès Bricard, aux équipes du Routard et à l'ensemble des contributeurs.

Bon voyage! L'entreprise est une aventure formidable.

Pierre Gattaz
Président du MEDEF

CCI FRANCE



Le réseau des Chambres de commerce et d'industrie salue le projet de créer un *Guide du financement d'entreprise*, ouvrage qui fera sûrement référence et auquel les CCI sont fières d'avoir participé.

En effet, le financement des entreprises a toujours été un enjeu important pour le développement économique, et la recherche de financement une étape importante dans l'aboutissement de tout projet. Les modes de financement sont aujourd'hui nombreux et c'est souvent une combinaison des différents types de financements qui permet leur mise en œuvre.

Parallèlement aux nombreux acteurs qui financent les entreprises, il existe une catégorie d'intervenants que nous pourrions qualifier de « facilitateurs », dont le rôle consiste à accompagner l'entreprise dans la recherche des financements publics ou privés dont elle a besoin. C'est dans cette perspective que les Chambres de commerce et d'industrie structurent leur offre de service allant de l'information au conseil tout en passant par la sensibilisation.

Vous avez avec ce guide un outil essentiel pour vous accompagner dans cette aventure qu'est la recherche de financement adapté à votre projet. Souhaitons qu'il vous accompagne tout au long de votre parcours.

André Marcon
Président de CCI France

STRASBOURG PLACE FINANCIÈRE



L'association Strasbourg Place Financière a pour objectif de promouvoir la Place de Strasbourg, mais aussi de rassembler les principaux acteurs de la Finance et du Chiffre et, plus généralement, tous les professionnels concernés par l'un de ces deux aspects.

C'est ainsi qu'elle s'ouvre aux sociétés cotées et aux grandes entreprises, ainsi qu'aux associations professionnelles.

Elle le fait de façon pragmatique, saisissant les opportunités qui s'offrent à elle et qui lui permettent d'assurer sa mission et de développer des actions transversales.

Elle agit, en concertation avec les autres Places Financières avec lesquelles elle multiplie les échanges fructueux.

Elle ne peut, à l'évidence, se désintéresser du financement des acteurs économiques, créateurs de richesse et d'emplois.

C'est donc tout naturellement que les membres de son Bureau ont décidé de soutenir le présent ouvrage et d'en assurer la diffusion dans sa sphère d'influence.

Cette attitude s'inscrit également dans l'appui qu'elle apporte au développement des connaissances et des pratiques en matière bancaire, financière, comptable et d'assurance, en diffusant par exemple un « guide des formations supérieures » disponibles à Strasbourg, dans ces différents domaines.

De même, elle accorde des bourses d'études à des étudiants doctorant en matière financière, dont les thèses approfondissent certaines pratiques, notamment comportementales.

Elle préconise également un plus large appel au marché financier pour les ETI à forte croissance et promeut les actions développées par Enternext (groupe Euronext).

Strasbourg Place Financière a également soutenu ces deux dernières années, l'édition et la diffusion, en liaison avec le collectif des Places Financières, des deux ouvrages :

– *10 Questions pour réussir son introduction en Bourse. Tout savoir sur la cotation des PME et des ETI* ;

– *Bale III. Nouvelle donne pour les Financiers. Nouvelles pratiques pour les Entreprises* (à l'initiative de Lyon Place Financière et Tertiaire).

Nous souhaitons vivement que ce nouveau volume apporte à ses utilisateurs les informations nécessaires au financement le plus adéquat de leurs projets.

Alain Vautravers

Président de Strasbourg Place Financière

TYPLOGIE DES PROFILS ET FINANCEMENTS ADAPTÉS

N.B. : les dispositifs sont présentés à titre indicatif et ne présentent pas un caractère exhaustif.

PROJET DE FINANCEMENT : DES ÉTAPES À CONNAÎTRE

L'entrepreneur doit préparer son projet de financement en vue de convaincre les financeurs/investisseurs.

La présentation du projet

Il s'agit ici de **crédibiliser le projet et ceux qui le portent** pour donner confiance aux financeurs/investisseurs.

Crédibiliser le projet

Présentez de manière structurée et synthétique **la nature du projet** (nouvelle activité, nouveau produit, reprise d'une activité existante, développement d'un marché à l'export, exploitation d'une opportunité de développement), en mettant en évidence ses caractéristiques et ses atouts.

Démontrez la faisabilité de votre projet en présentant :

- les **aspects techniques** (*process* de réalisation du produit ou service, moyens techniques, chaîne de production, local...);
- les **aspects humains** (compétences nécessaires, qualification du personnel...);
- les **aspects juridiques et fiscaux** (forme d'exercice individuel, société, régime fiscal...);
- les **aspects marketing** avec les résultats des études de marché réalisées (présentation des principaux concurrents, besoins non couverts par le marché, identification de la cible clients...), la veille concurrentielle mise en place;
- les **aspects commerciaux** avec la stratégie commerciale (politique de prix, moyens publicitaires et commerciaux mis en œuvre...);
- les **aspects communication** avec l'utilisation de l'Internet, des réseaux sociaux, du digital numérique...;
- les **aspects stratégiques** avec les perspectives de développement.

Crédibiliser les porteurs du projet

Les CV détaillant les parcours et compétences de toutes les personnes associées au projet font partie intégrante de la présentation du projet. **Il est important de valoriser la formation, les compétences, l'expérience des porteurs du projet.** C'est le capital immatériel de l'entreprise **qui permettra d'emporter la conviction des financeurs/investisseurs.**

Les réseaux constitués par les porteurs du projet méritent également d'être présentés pour augmenter le capital confiance.

L'identification des besoins financiers

À partir de l'analyse du projet (création, développement, croissance externe...), le porteur de projet doit recenser les besoins financiers en établissant un budget d'investissement et un budget de fonctionnement pour calculer le besoin en fonds de roulement (BFR).

Budget d'investissement

Les investissements regroupent les **immobilisations**, c'est-à-dire :

- les acquisitions d'**éléments incorporels** (brevets, marques, licences, droit au bail, droit d'entrée dans une franchise, fonds de commerce, création d'un site Internet...);
- les acquisitions d'**éléments corporels** (achats de terrains, locaux, matériels, mobiliers, véhicules, agencements);
- les **immobilisations financières**, il s'agit principalement des dépôts et cautionnements (6 à 12 mois de loyer) et les titres de participations dans d'autres entités.

Attention à ne pas oublier les frais annexes tels que les honoraires d'intermédiaires (agences, experts-comptables, avocats...), ainsi que les droits d'enregistrement, frais de greffe, de publication dans les journaux d'annonces légales...; ces frais font partie des frais d'établissement inscrits en immobilisations incorporelles.

Budget de fonctionnement: calcul du besoin en fonds de roulement (BFR)

Le besoin en fonds de roulement (BFR) correspond aux ressources financières dont une entreprise doit disposer pour couvrir les besoins financiers résultant des décalages des flux de trésorerie entre les encaissements et les décaissements.

> Encaissements à réaliser:

- vente des stocks (décalage entre le paiement du fournisseur et la date à laquelle les stocks de produits achetés ou fabriqués pourront être vendus);
- encaissement du poste clients (légalement maximum de 60 jours, sauf dérogations selon secteurs d'activité);
- créances diverses (notamment subventions non encaissées).

> Décaissements à effectuer:

- fournisseurs à payer (légalement maximum de 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture, sauf dérogations selon accords au sein des secteurs d'activité);
- dettes fiscales: TVA sur débits (aucun problème si TVA sur encaissements) et autres impôts;
- dettes sociales (droits acquis à congés payés et 13^e mois des salariés, et cotisations sociales).

Besoins immédiats: volant de trésorerie

Il faut financer les charges à engager avant le début de l'activité. Il s'agit en général des premiers loyers, des salariés et des sous-traitants à payer avant de facturer le premier chiffre d'affaires.

Les modalités de financement à rechercher : le tableau de financement de départ

Tableau de financement de départ : un exemple à titre indicatif

ENVELOPPE À FINANCER Besoins à financer		MODALITÉS DE FINANCEMENT Ressources à rechercher	
Besoins permanents (budget d'investissement)	... €	Fonds propres	
Frais d'établissement	... €	Apports personnels ⁽¹⁾	... €
Brevets, licences		Apports familiaux (<i>Love money</i>) ⁽¹⁾	... €
Acquisition fonds de commerce	60 k€	Prêts d'honneur ⁽²⁾	... €
Droit au bail	... €	Subventions d'investissement (aides publiques)	... €
Droit d'entrée (franchises...)	... €		
Création site Internet	... €	Fonds empruntés	
Immeubles, constructions (murs)	... €	Emprunts obligataires (fonds d'investissement)	... €
Aménagements, travaux	... €		
Matériels, mobiliers, véhicules	50 k€	Crédits bancaires à moyen et long terme • aides de l'État et collectivités locales (subventions ou prêts)	... € ... €
Dépôts et cautionnements (loyers) 6 mois et plus	20 k€		
Titres de participation	... €	Comptes courants d'associés	... €
Besoins courants (budget de fonctionnement pour calcul BFR) (à titre indicatif) Stocks (remarque: attention, stock outil à reclasser en immobilisations si nécessaire)		Concours bancaires à court terme pour financer le BFR • découverts • mobilisation de créances (<i>factor</i> , escompte, loi Dailly...) • Crédits de campagne (saisonnier et spécifique)	... € ... € ... €
Clients	... €		
Créances diverses (subventions à encaisser)	... €	Crédits à court terme non bancaires (pour calcul du BFR) • fournisseurs • dettes fiscales • dettes sociales (salariés et organismes sociaux) • fournisseurs • autres dettes	... € ... € ... € ... € ... €
Créances fiscales (TVA à récupérer, CICE...)			100 k€
Besoins immédiats		Hors bilan	
Volant de trésorerie pour le démarrage (charges à financer avant l'ouverture: loyers, salaires...)	20 k€	• Contrats crédit-bail ou location longue durée	50 k€
TOTAL BESOIN À FINANCER	150 k€	Total avec hors-bilan, crédit-bail et location longue durée	150 k€

(1) En capital pour une société ou en compte exploitant pour une entreprise individuelle.

(2) Prêts consentis personnellement aux créateurs dirigeants et à rembourser par lui.

N.B. : privilégier les avances remboursables qui sont souvent débloquées en début de programme, plutôt que les subventions pour lesquelles il faut produire des factures acquittées.

Il s'agit d'un tableau à élaborer (modèle ci-dessus), de mettre face à face les besoins à financer et les modalités de financement.

Dans les ressources de financement à rechercher, il faut distinguer :

- **les fonds propres** : ressources financières apportées par l'entrepreneur et ses associés (apports personnels et familiaux, prêts d'honneur, subventions d'installation ou d'investissements (aides publiques)... ;
- **les fonds empruntés** : les ressources financières que l'entrepreneur va devoir rechercher :
 - prêts participatifs,
 - emprunts obligataires (fonds d'investissement),
 - crédits bancaires à moyen et long terme,
 - aides de l'État et des collectivités locales (subventions ou prêts),
 - comptes courants d'associés,
 - concours bancaires à court terme pour financer le BFR (découvert, mobilisation de créances (affacturation, loi Dailly, escompte...) et crédits de campagne) ;
- **les concours hors bilan** : contrats de crédit-bail et locations longue durée.

Le calcul de la capacité de remboursement de l'entreprise à partir des comptes de résultat et de trésorerie prévisionnels de résultat et de trésorerie et du tableau de financement

Prévisionnels d'exploitation

L'entrepreneur doit déterminer si son activité prévisionnelle va générer un montant de chiffre d'affaires suffisant pour couvrir les charges d'exploitation (moyens humains, matériels et financiers). C'est le **compte de résultat prévisionnel** qui déterminera la capacité d'autofinancement (CAF ou *cash-flow* = revenu net après IS + dotation aux amortissements) **permettant notamment de payer le montant du capital de l'emprunt** (les frais financiers relatifs à l'emprunt sont déjà comptabilisés en charges financières).

IL S'AGIT ICI :

- de rédiger une note sur les hypothèses (détermination du chiffre d'affaires, niveau d'activité, pourcentage de marge, frais fixes...) qui viennent à l'appui des éléments chiffrés du compte de résultat prévisionnel (business plan) ;
- de développer les atouts du budget d'investissement et leur incidence sur le développement du chiffre d'affaires et l'amélioration de la rentabilité.

Modèle de compte de résultat prévisionnel sur trois années

	n	n+1	n+2
Chiffre d'affaires TTC			
Chiffre d'affaires HT	100 %		
Achats et sous-traitance			
Marge brute			
Pourcentage de marge brute (à comparer avec la marge moyenne du secteur d'activité)	%	%	%

Charges externes			
Loyers			
Charges locatives			
EDF – Énergie			
Entretien			
Fournitures de bureau			
Publicité			
Frais de déplacements, missions, réceptions			
Assurances			
Honoraires			
Téléphonie			
Loyers de crédit-bail (mobilier, informatique, machines)			
Frais de banque (tenue de compte, CB, <i>factor</i> ...)			
%			
Salaires			
Charges sociales			
Frais de personnel	%		
Cotisations personnelles de l'exploitant ou du gérant majoritaire	%		
Impôts et taxes	%		
Amortissements	%		
Provisions (litiges, créances clients, stocks)	%		
Résultat d'exploitation	%		
Intérêts sur emprunts (charges financières)			
Autres charges financières (agios...)			
Produits financiers			
Résultat financier			
Résultat courant	%		
Impôt sur les sociétés (15 % jusqu'à 38 120 € de bénéfice fiscal) (33 1/3 au-delà)			
Résultat net (sans éléments exceptionnels) après IS	%		

Modèle issu du site • lesclesdelabanque.com •

CAF (cash flow) = résultat net après IS + dotations aux amortissements			
---	--	--	--

N.B. : il est utile de déterminer votre seuil de rentabilité (point mort) en chiffrant vos frais fixes (en général toutes les charges sauf les achats et sous-traitance), puis de connaître votre taux de marge brute.

Le seuil de rentabilité sera calculé ainsi: frais fixes \times 100 / taux de marge brute.

Exemple: 180 000 € frais fixes annuels; 35 % taux de marge

Seuil de rentabilité: 180 000 € \times 100 / 35 = 514 285 € de chiffre d'affaires à réaliser pour arriver à l'équilibre.

Attention, c'est une information essentielle, mais le seuil de rentabilité (point mort) ne vous permet pas de rembourser vos emprunts et encore moins d'en contracter de nouveaux !

Prévisionnels de trésorerie

L'entrepreneur doit également établir des prévisionnels de trésorerie pour déterminer si les recettes encaissées lui permettront de régler régulièrement les dépenses, et notamment les échéances de remboursement des emprunts contractés ou des aides publiques à rembourser. C'est le **plan de trésorerie** qui permet de gérer, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre entre les encaissements et les décaissements. C'est un outil indispensable pour les activités saisonnières. À défaut, il est possible de ne présenter, dans votre dossier de demande de financement, que le tableau de financement présenté dans le paragraphe suivant.

Des modèles de compte de résultat prévisionnel et de plan de trésorerie peuvent également être téléchargés sur le site de l'APCE, dans la rubrique « Outils » • apce.fr • Et sur le site • lesclesdelabanque.com •

La capacité de l'entreprise à rembourser les concours financiers sollicités: un tableau de financement sur trois ans

Pour établir cette capacité, après avoir déterminé la CAF prévisionnelle (cash-flow prévisionnel – voir plus haut le paragraphe « Prévisionnels d'exploitation »), il faut recenser les éléments portés dans le tableau ci-après, et notamment :

- les ressources nouvelles (nouvelles tranches de subventions ou d'emprunts bancaires, nouveaux apports en comptes courants d'associés...);
- les emplois tels que les montants devant être remboursés en fonction des échéanciers des emprunts envisagés. Plusieurs cas de figure :
 - les emprunts: les frais financiers étant déjà pris en compte dans les charges, seuls doivent être retenus les montants à rembourser en capital,
 - les subventions (aides publiques): prendre en compte les périodes de différé (l'entreprise peut n'avoir à les rembourser qu'après une franchise de deux ans par exemple);
- les autres emplois à financer (voir tableau ci-après).

Tableau de financement	n	n+1	n+2
Trésorerie début de période			
Ressources : <ul style="list-style-type: none"> • CAF (<i>cash-flow</i>) dégagée au cours de l'exercice (capacité d'autofinancement). Cf. compte de résultat prévisionnel. • Déblocage de subventions attribuées selon un calendrier fixé. • Emprunts bancaires débloqués en plusieurs fois. • Nouveaux apports des associés. • 			
Emplois : <ul style="list-style-type: none"> • Prélèvements de l'exploitant (si entreprise individuelle). • Investissements nouveaux. • Variation du besoin en fonds de roulement (dès lors que l'activité se développe). Une augmentation du chiffre d'affaires entraîne une augmentation du besoin en fonds de roulement. Le besoin en fonds de roulement est souvent évalué en nombre de jours de chiffre d'affaires. • Remboursement des emprunts (en capital). • Remboursements des subventions déjà octroyées. 			
Trésorerie fin de période			

L'impact des cotations et notations bancaires de l'entreprise ou de l'entrepreneur

L'impact des cotations et notations bancaires est très important pour les entreprises en recherche de financement. Les banques comme les investisseurs en tiennent compte pour accorder un financement à un entrepreneur. Il faut donc s'interroger au préalable ou interroger les différents acteurs financiers qui assurent la cotation ou la notation.

En effet, si cette étape n'est pas assurée et si sa cotation/notation n'est pas bonne, l'entreprise pourrait faire face à un refus de son crédit alors que le projet est convaincant.

N'hésitez pas à prendre rendez-vous avec la Banque de France pour lui apporter tout fait nouveau (augmentation de capital, signature d'un contrat d'affacturation, nouveau contrat de distribution...) susceptible de rehausser votre cotation et d'éviter d'éventuels décalages.

La cotation Banque de France

La cotation Banque de France, ou cotation FIBEN, a pour objectif d'évaluer à partir des comptes annuels télétransmis par les entreprises le risque encouru par un prêteur qui avance des fonds.

En attribuant une cote aux entreprises recensées (250 000 entreprises dont le CA > 750 000 €), la Banque de France permet notamment aux banques d'avoir une opinion externe sur la capacité de l'entreprise concernée à respecter ses engagements financiers. L'entreprise recensée reçoit une fois par an par courrier sa cotation et sa valeur (12 niveaux).

Cette cotation est susceptible d'être ajustée à l'issue d'un rendez-vous avec la Banque de France à la demande du chef d'entreprise ou du responsable concerné de la Banque de France, en tenant compte des éléments qualitatifs qui peuvent accompagner l'analyse des comptes.

Les douze niveaux de la cotation FIBEN

- fiben.fr/cotation •

Excellente	3 + +
Très forte	3 +
Forte	3
Assez forte	4 +
Correcte	4
Assez faible	5 +
Faible	5
Très faible	6
À surveiller (au moins un incident de paiement)	7
Menacée (en raison des incidents de paiement déclarés)	8
Compromise (trésorerie très obérée)	9
Entreprise en procédure collective	P

L'**indicateur dirigeant**, quant à lui, n'est pas une cotation du chef d'entreprise, mais la traduction d'informations publiques, produites par les greffes de tribunaux de commerce, sur les liquidations judiciaires qu'a pu avoir à connaître le dirigeant. L'indicateur du dirigeant s'exprime par les séries de chiffres « 000 », « 050 » ou « 060 ». L'indicateur dirigeant « 040 » (dirigeant ayant connu une seule liquidation judiciaire depuis 3 ans) a été supprimé à compter du 9 septembre 2013 par le décret n° 2013-799 du 2 septembre 2013 afin de favoriser le rebond et de donner une seconde chance au chef d'entreprise. Les cotations « 050 » et « 060 » signalent les dirigeants ayant connu deux, ou plus, liquidations judiciaires, au cours des 5 dernières années, ou une sanction personnelle de type « interdiction de gérer » encore en vigueur.

La notation des banques

Les banques ont également un système de notation des entreprises. Il est propre à chaque banque avec des critères individuels qui ne peuvent être comparés. L'explication de cette notation peut être obtenue à tout moment depuis 2009 par simple demande par courrier à la banque qui est obligée de répondre. Cette note ne peut faire l'objet d'aucune révision.

La notation des assureurs-crédit

Les assureurs-crédit donnent également depuis le 17 juin 2013 sur leur site Internet la notation des entreprises; chaque entreprise ne peut connaître que sa propre notation.

- eulerhermes.fr •
- atradius.fr •

VOUS POUVEZ FAIRE BOUGER LES LIGNES... DE CRÉDIT AVEC L'AUTONOTATION FINANCIÈRE

Les acteurs du système financier redoutent, on les comprend, le défaut de remboursement des entreprises qu'elles financent. Toutes les institutions financières concernées (Banque de France, banques, assureurs-crédit, plates-formes de crowdfunding...) utilisent des systèmes statistiques de notation plus ou moins sophistiqués : si l'entreprise présente des faiblesses ou des dégradations de certains de ses ratios financiers, il en résultera probablement une réduction ou une dénonciation de ses financements, ou, au moins, un surcoût et des exigences de garanties accrues. Une clé pour ouvrir ces serrures : l'autonotation financière.

UN SERVICE EN LIGNE POUR L'AUTONOTATION

L'entreprise n'a pas accès aux outils de notation des banques. La solution existe désormais avec le site d'autonotation de l'entreprise • nota-pme.com •

La PME peut charger ses liasses fiscales (à partir des fichiers de déclaration fiscale, ou manuellement), et voir s'afficher immédiatement une première note et le diagnostic qui l'explique. Et le système l'invite ensuite à introduire des compléments d'information justifiés, qui lui permettront de passer à sa « note économique », passeport pour une meilleure négociation financière.

- coface.fr •
- assurcredit.com •

Cette notation est révisable sur demande.

Les garanties pouvant être apportées aux financeurs par des sociétés spécialisées de cautionnement mutuel en lieu et place des garanties personnelles demandées aux dirigeants

Ces garanties ont pour objet d'éviter partiellement, grâce à un cautionnement mutuel, à l'entrepreneur de s'engager sur ses biens personnels (cautions personnelles). On distingue :

- les **sociétés de garantie** (ou fonds de garantie) : SIAGI historiquement pour les artisans, Bpifrance pour les PME, Interfimo pour les professions libérales et les pharmaciens, SACCEF/Caisse d'Épargne (artisans, commerçants et professions libérales), voir p. 100 ;
- les **fonds de garantie liés aux secteurs d'activité**, à caractère national et régional ;
- les **fonds de garantie liés au profil de l'entreprise** (entreprise sociale et solidaire, insertion, ateliers protégés... chômeurs) : France Active ;
- les **autres fonds de garantie** : européens, d'État ou Régions dès lors qu'il y a création d'emplois.

Les garanties sont limitées à 30 et 70 % (et 80 % si garantie de l'État ou des collectivités) du montant emprunté et s'il doit y avoir une caution personnelle, elle est ainsi limitée (maximum 50 % généralement, à noter également que la garantie de Bpifrance interdit à la banque de retenir l'hypothèque sur la résidence principale du dirigeant).

Le refus de crédit

Une banque peut refuser une demande de crédit ou de renouvellement annuel de concours bancaires (découverts, lignes d'escompte...), réduire ou encore dénoncer ces concours. Cependant, si elle refuse, elle doit motiver son refus.

Ce refus peut être lié à des doutes sur la capacité de l'entreprise à rembourser ce prêt ou sur les évolutions du résultat réalisé (comptes annuels) ou projeté (*business plan*), ou encore sur une cotation dégradée de l'entreprise (voir p. 22).

La **médiation du crédit**, créée en 2008, est un **dispositif gratuit accessible dans chaque département** dans le respect des règles de confidentialité du secret bancaire.

Des médiateurs départementaux (il s'agit généralement des directeurs de la Banque de France) ont vocation à rétablir le dialogue entre l'entreprise et ses partenaires financiers et à faciliter la recherche de solutions communes.

Des tiers de confiance de la médiation (Medef, CGPME, UPA, CCI, CMA, avocats, experts-comptables, EGEE et tous les réseaux de création et de reprise) accompagnent bénévolement les entreprises dans leurs démarches, jusqu'à la prise en charge de leur dossier par le médiateur.

Le médiateur reprend contact avec les entreprises dans les 48 heures !

Pour saisir la médiation du crédit, le chef d'entreprise peut :

- soit téléphoner pour être mis en relation avec un tiers de confiance (**☎ 08 1000 12 10, prix d'un appel local**) ;
- soit compléter directement son dossier en ligne sur le site de la médiation du crédit (**• www.economie.gouv.fr/mediateurducredit/accueil •**).

Si vous n'êtes pas d'accord, vous pouvez solliciter un rendez-vous avec votre conseiller et/ou un responsable de la banque pour préciser certains points de votre demande.

En 2014, 58 % des dossiers soumis à la médiation ont bénéficié d'une issue favorable. **Pour les autres dossiers, il doit être envisagé de recourir au mandat ad hoc ou à la conciliation.**

Attention! L'entreprise ne doit pas être en cessation de paiements pour solliciter un mandat ad hoc, ou l'être depuis moins de 45 jours pour une conciliation. En cas d'existence de dettes fiscales et sociales, **la première démarche doit consister à prendre contact avec la CCSF afin d'établir ces dettes, puis à déposer une requête au président du tribunal de commerce ou du TGI** pour solliciter la nomination d'un mandataire ad hoc ou d'un conciliateur dont l'entreprise peut proposer le nom.

L'assurance santé économique entreprise pour donner plus de chances à la pérennité de votre entreprise

La pérennité de l'entreprise est l'une des premières préoccupations de tout créateur. L'assurance santé économique entreprise constitue un critère déterminant de l'engagement responsable de l'entrepreneur (RSE) pour une vision à long terme de son entreprise, en privilégiant également son écosystème et notamment les partenaires de l'entreprise, salariés, fournisseurs sous-traitants...

Dès lors qu'une entreprise rencontre des difficultés, sa trésorerie s'as-

sèche et elle ne peut financer les honoraires des experts de crise qui sont susceptibles d'intervenir notamment pour mettre en place un étalement des dettes. Parmi ces experts de crise, on peut citer : les experts-comptables qui établissent les prévisionnels, les avocats qui sont chargés de rédiger les protocoles d'accord, les mandataires ad hoc ou conciliateurs qui négocient avec les créanciers.

Avantages pour l'entreprise

Cette assurance **prend en charge, à hauteur de 10 000 € à 50 000 € par an, les honoraires des experts de crise pour les procédures antérieures à la cessation des paiements.** Il s'agit des procédures à mettre en œuvre auprès :

- de la **Commission des chefs de services financiers CCSF** (une par département) pour l'étalement des dettes fiscales et sociales ;
- auprès du **président du tribunal de commerce ou du tribunal de grande instance** pour solliciter un mandat ad hoc ou une conciliation pour toutes les autres dettes à étaler.

Dès la création, la prévention

La souscription de cette assurance par l'entreprise peut se faire dès la création, avec l'assurance responsabilité civile des mandataires sociaux - RCMS - qui l'intègre. L'information relative à cette nouvelle assurance est d'ailleurs mentionnée sur le site d'Infogreffe ([• infogreffe.fr •](http://infogreffe.fr)).

Avantage pour les investisseurs ou financeurs

La souscription de l'assurance santé économique entreprise constitue un **gage de sécurité pour les investisseurs ou financeurs.**

En effet, elle offre des garanties sur la pérennité de l'entreprise en cas de difficulté. Elle donne également un **signal positif sur le sens des responsabilités de l'entrepreneur** et de son souci d'œuvrer en faveur de la pérennité de son entreprise et de ses cocontractants.

N.B. : actuellement, 5 compagnies proposent ce produit. Rapprochez-vous de votre courtier en assurances.

Pour en savoir plus sur l'assurance santé économique entreprise :

- touspourlaprevention.com •

DÉFINITION DES 20 PROFILS UTILISATEURS

L'intérêt d'une nouvelle approche « par profils »

DÉFINITION DES 20 PROFILS UTILISATEURS

Pour répondre aux besoins de financement des entreprises, les pouvoirs publics ainsi que les différents acteurs privés et publics du financement ont toujours privilégié une approche par le besoin. L'offre de financement s'est construite sur ce modèle, l'apparition de nouveaux produits de financement étant le plus souvent liée à l'apparition d'un nouveau besoin de financement des entreprises.

On ne peut que se féliciter de cette réactivité de l'offre qui est essentielle au bon fonctionnement de notre économie. L'approche par le besoin permet d'apporter de nombreuses solutions de financement aux entreprises. Mais la variété des questions suscitées par le financement des entreprises et les difficultés auxquelles sont confrontés les entrepreneurs pour trouver la réponse à leur situation révèlent la nécessité d'envisager une approche par le profil.

C'est toute l'ambition du *Guide du routard du financement d'entreprise* ! Le besoin de financement de chaque entreprise est spécifique. Pour le satisfaire, **il faut donc commencer par tenir compte de la situation particulière de chaque entrepreneur.**

Les modalités de l'approche « par profils »

Les **20 fiches de financement** ont été regroupées au sein de deux grandes familles : **création-reprise** d'un côté, et **développement-croissance** de l'autre. L'ensemble des fiches présente, lorsque ces données sont disponibles, les fourchettes basses et hautes des solutions de financement et de garanties présentées.

DANS LA FAMILLE CRÉATION-REPRISE

2 fiches génériques recensent les solutions de financement existantes qui sont communes pour l'une aux créateurs et pour l'autre aux repreneurs.

LES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES

9 fiches distinctes :

- Femmes ;
- Demandeurs d'emploi ;
- Auto-entrepreneurs, micro-entrepreneurs ;
- Étudiants-entrepreneurs ;
- Seniors ;
- Quartiers prioritaires de la politique de la ville ;
- Franchisés ;
- Start-up & entreprises innovantes ;
- Entreprises sociales & solidaires.

DANS LA FAMILLE CROISSANCE-DÉVELOPPEMENT

9 fiches distinctes présentent les différents formats de développement et de croissance des entreprises :

- Entreprises en développement : croissance interne ;
- Entreprises en développement : financement d'un projet spécifique ;
- Entreprises en développement : croissance externe (reprise d'entreprise) ;
- Entreprises exportatrices ;
- Entreprises bénéficiaires de marchés publics ;
- Entreprises en retournement – Rebond ;
- Entreprises ayant recours aux émissions sur le marché du placement privé ;
- Entreprises ouvrant leur capital aux investisseurs ;
- Entreprises visant une introduction en Bourse.

AVERTISSEMENT IMPORTANT

Bien entendu, les solutions de financement identifiées dans les différents profils ne peuvent présenter un caractère exhaustif.

Les données chiffrées ne présentent pas non plus un caractère définitif. Les données relatives aux prêts sont toujours soumises à la réserve de l'acceptation du dossier par le financeur et à la nécessité pour l'entrepreneur de vérifier sa capacité de remboursement.

CRÉATION ET REPRISE D'ENTREPRISES

PROFILS GÉNÉRIQUES

FICHE 1 : Créateurs d'entreprise (hors auto-entrepreneurs)

Entreprise individuelle ou société / Artisan, commerçant, profession libérale

- apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr (CCI) •
- aides-entreprises.fr (ISM) • lesclsdelabanque.com • service-public.fr •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT ET DE GARANTIES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>1. Prêts d'honneurs par les réseaux d'accompagnement Prêts accordés à la personne physique (créateur, porteur de projet), à inscrire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • en capital pour une société; • en compte exploitant pour une entreprise individuelle. <p>Deux réseaux d'accompagnement et de financement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réseau Entreprendre 10 000 € à 50 000 € • reseau-entreprendre.org • - Initiative France 2 000 € à 25 000 € • initiative-france.fr • <p>Taux zéro sans garantie demandée</p> <p>▲ en fonction des réseaux (plates-formes)</p> <p>Les prêts sont obligatoirement couplés avec un crédit bancaire*** au moins égal au prêt d'honneur et plus (effet de levier) (garantie demandée, voir n° 3)</p> <p>N.B. : en général, pour 1 € prêté en prêt d'honneur, on obtient 7 € en prêt bancaire</p>	<p>8 000 € moyenne 20 000 €</p> <p>+</p> <p>8 000 € moyenne 20 000 €</p>	
<p>2. Prêt à la création par les banques et garantie demandée (voir n° 3) La Caisse d'Épargne propose des prêts à moyen et long terme pour les créateurs d'entreprise, avec une déclinaison spécifique pour chacune des 17 Caisses Régionales.</p>	<p>7 500 € moyenne 200 000 €</p>	
<p>3. Garantie Bpifrance pour les crédits bancaires à la création Convention de délégation de décision aux banques (70 % jusqu'à 200 000 €).</p>	<p>50 % 70 %</p>	
<p>*** Alternative pour personnes ne pouvant pas obtenir de financements bancaires</p> <p>microcrédit accompagné / crédit solidaire / Adie</p> <ul style="list-style-type: none"> • adie.org • - avec une personne qui se porte caution à hauteur de 50 %. Si vous êtes jeune : complément CREA Jeunes 	<p>1 000 € 10 000 €</p> <p>non pris en compte dans les totaux bas de page</p> <p>3 000 €</p> <p>non pris en compte dans les totaux bas de page</p>	
<p>4. Love money (dons familiaux ou prêts) Donation numéraire exonérée tous les 15 ans, simple déclaration fiscale.</p>	<p>1 000 € et moins 31 865 €</p>	
<p>5. Concours « créateurs » Voir liste des concours existants : • apce.com • (rubrique concours)</p>	<p>1 000 € et moins 10 000 € et plus</p>	
<p>6. Crowdfunding sous forme de prêts Sur des plates-formes en ligne (voir n° 10).</p>	<p>1 000 € et moins 10 000 € et plus</p>	

<p>7. Financements bancaires</p> <ul style="list-style-type: none"> Les banques proposent des prêts à moyen terme et long terme pour les besoins suivants: investissements (travaux, agencements, murs, matériels, mobiliers, véhicules, marques, brevets) – cycle d'exploitation (BFR), trésorerie (voir p. 17 « Besoins à financer »). -> Ne pas oublier que certains biens corporels neufs peuvent être financés par du crédit-bail ou location longue durée. 	variable selon projet	variable selon projet
<p>8. Dispositif 25000 € de trésorerie sous forme de crédit bancaire à moyen terme.</p> <p>Avec le réseau Experts-comptables en partenariat avec les réseaux bancaires dont la Caisse d'Épargne.</p>	5000 €	25000 €
<p>9. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bpifrance - SIAGI - SACCEF (artisans, commerçants, professions libérales) - Interfimo - France Active – garantie 5000 € à 45000 € <p>+ } - Garanties des collectivités territoriales (État, Régions...)</p>	30 %	50 % et plus +10 %
<p>10. Aides publiques de l'État, des Régions et des Départements: « financements alternatifs »</p> <p>Plus de 5400 aides publiques à découvrir sur les moteurs de recherche:</p> <ul style="list-style-type: none"> • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) • apce.com (rubrique aides) <p>• Voir p. 109 pour trouver une aide publique sur les moteurs de recherche:</p> <ul style="list-style-type: none"> - par zone géographique - par filière/secteur d'activité - par nature du besoin à financer - par numéro SIRET pour une entreprise déjà créée 	5000 € et moins	moyenne 20000 € et plus
<p>• Exemples d'aides publiques à ne pas oublier:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ACCRE: Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise avec une exonération des charges sociales pendant 1 an (dans un certain plafond), sauf CSG et RDS. Formulaire spécifique auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE) au moment du dépôt du dossier d'immatriculation et au maximum dans les 45 jours qui suivent le dépôt de la déclaration. - Prêt NACRE à taux « zéro »: Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (chômeurs, créateurs ou repreneurs...) couplé avec un prêt bancaire et une garantie de 50 % maximum (durée de 5 ans maximum). - Prêt accordé à la personne physique. - Apport personnel à inscrire en capital (sociétés) ou en compte exploitant (EI). <p>+ Prêts bancaires égaux ou supérieurs.</p> <p>Principaux opérateurs: Adie, Initiative France, France Active.</p> <ul style="list-style-type: none"> • emploi.gouv.fr/NACRE • -> 10000 prêts par an environ. - Garantie (maximum 50 %) 	Exonération charges sociales pendant 1 an	Exonération charges sociales pendant 1 an
<p>11. Financements complémentaires Remboursement de la TVA sur investissements tels que travaux, agencements, matériels, informatique, etc., sous 30 à 60 jours en retournant au SIE deux imprimés: imprimé 3310-CA3 et imprimé 3519 (demande de remboursement de TVA).</p> <p>Le crédit d'impôt compétitivité/emploi (CICE) est calculé au taux de 6 % sur les rémunérations (< 2,5 SMIC) versées au cours de l'année. Il s'impute sur l'impôt (IR ou IS) de la même année.</p>	1000 € + 1000 € et plus 50 %	8000 € + 8000 € et plus 50 %
<p>TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (HORS MICRO-CRÉDIT, ACCRE ET NACRE) ET AVANT TOUR DE TABLE (ENTRÉE D'INVESTISSEURS DANS VOTRE CAPITAL) / (NON EXHAUSTIF)</p>	36500 €	336865 €

Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital.

12. Tour de table (fonds propres) avec des investisseurs : « financements alternatifs »

➤ Votre projet doit les convaincre en terme de rentabilité. Les investisseurs s'attendent à sortir avec une plus-value (de 50 % à 100 % et parfois plus) en général au bout de 5 ans.

➤ Obligation d'établir un pacte d'actionnaires pour la gouvernance et la gestion de sortie des investisseurs.

Dispositif fiscal pour les souscriptions en numéraire :

• **IR** : réduction d'impôt de 18 % de l'investissement limitée à 50 000 € (célibataire) ou 100 000 € (couple) → dans la limite du plafonnement des niches fiscales 10 000 €.

• **ISF** : réduction d'impôt de 50 % de l'investissement avec un plafond de 45 000 € (soit un investissement maximum de 90 000 €).

• **Crowd equity** : ce sont des plates-formes en ligne (*crowdfunding*) sur lesquelles vous pouvez inscrire votre projet et solliciter l'intérêt d'investisseurs.

• **Business angels** : ce sont des personnes physiques constituées en réseaux.

– • franceangels.org •

– • femmesbusinessangels.org •

– Grandes écoles et incubateurs

• **Fonds d'investissement (capital innovation, capital développement)** : ce sont des personnes morales intervenant dans de grosses opérations.

– • afic.asso.fr •

➤ Fonds d'amorçage Bpifrance si entreprises innovantes.

5000 €	100000 €
100000 €	1000 000 €
500000 €	50000000 €

Les investisseurs vous demanderont de protéger votre projet, votre entreprise, vous-même dirigeant de société, grâce notamment aux assurances RC IARD, RC Professionnelle, RCMS intégrant l'assurance santé économique des entreprises.

FICHE 2: Repreneurs d'entreprise

Entreprise individuelle ou société / Artisan, commerçant, profession libérale

- apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr (CCI) • service-public.fr • aides-entreprises.fr (ISM) • cra.asso.fr • lesclsdelabanque.com •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>1. Prêts d'honneurs par les réseaux d'accompagnement Prêts accordés à la personne physique (créateur, porteur de projet), à inscrire:</p> <ul style="list-style-type: none"> • en capital pour une société; • en compte exploitant pour une entreprise individuelle. <p>Deux réseaux d'accompagnement et financement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réseau Entreprendre 10 000 € à 50 000 € • reseau-entreprendre.org • - Initiative France 2 000 € à 25 000 € • initiative-france.fr • <p style="text-align: center;"> ▲ en fonction des réseaux (plates-formes) ▼ Taux zéro sans garantie demandée </p> <p>Les prêts sont obligatoirement couplés avec un crédit bancaire *** au moins égal au prêt d'honneur et plus (effet de levier) (garantie demandée).</p>	8 000 € + 8 000 €	20 000 € moyenne + 20 000 €
<p>N.B.: en général, pour 1 € prêté en prêt d'honneur, on obtient 7 € en prêt bancaire.</p>		
<p>2. Prêt à la reprise par les banques et garantie demandée (montant variable). Voir p. 17 « Besoins à financer ». La Caisse d'Épargne propose des prêts à moyen et long terme.</p>	Montant variable selon projet	
<p>3. Garantie Bpifrance pour les crédits bancaires à la reprise ➤ Convention de délégation de décision aux banques, 50 % jusqu'à 200 000 €.</p>	50 %	70 %
<p>4. Love money (dons familiaux ou prêts) Donation numéraire exonérée tous les 15 ans, simple déclaration fiscale.</p>	1 000 € et moins	31 865 €
<p>5. Crowdfunding sous forme de prêts Sur des plates-formes en ligne (voir n° 128).</p>	5 000 € et moins	60 000 € et plus
<p>6. Financements bancaires Les banques proposent des prêts à moyen terme et long terme pour les besoins suivants:</p> <ul style="list-style-type: none"> • achat de fonds de commerce ou achat de titres de sociétés; • travaux, aménagements, murs, matériels, mobiliers, véhicules, marques, brevets, cycle d'exploitation (BFR), trésorerie (voir p. 17 « Besoins à financer »). <p>-> Ne pas oublier que certains biens corporels neufs peuvent être financés par du crédit-bail ou location longue durée.</p>	variable selon projet	variable selon projet
<p>7. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bpifrance - SIAGI - SACCEF (artisans, commerçants et professions libérales) - Interfimo - France Active – garantie 5 000 € à 45 000 € - Garanties des collectivités territoriales (État, Régions...) 	30 %	50 % et plus + 10 %

<p>8. Prêts de développement par Bpifrance en complément des prêts bancaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contrat de développement transmission, en complément d'emprunts bancaires et plafonnés à 40 % de ces emprunts, sans garantie et sans caution personnelle. 	50 000 €	400 000 €
<p>9. Dispositif 25 000 € de trésorerie sous forme de crédit bancaire à moyen terme</p> <p>Avec le réseau Experts-comptables en partenariat avec les réseaux bancaires dont la Caisse d'Épargne.</p>	10 000 €	25 000 €
<p>10. Aides publiques</p> <p>Plus de 5 400 aides publiques à découvrir sur les moteurs de recherche :</p> <ul style="list-style-type: none"> • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) • apce.com (rubrique aides) <p>• 3 critères pour trouver une aide publique sur les moteurs de recherche :</p> <ul style="list-style-type: none"> - par zone géographique - par filière/secteur d'activité - par nature du besoin à financer - par numéro SIRET pour une entreprise déjà créée <p>> Intervention des collectivités territoriales (conseils régionaux, généraux...) au cas par cas selon impact du projet en terme d'emplois « revitalisation des territoires »</p> <p>• Exemples d'aides publiques à ne pas oublier :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ACCRE : Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise avec une exonération des charges sociales pendant 1 an (dans un certain plafond), sauf CSG et RDS. Formulaire spécifique auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE) au moment du dépôt du dossier d'immatriculation et au maximum dans les 45 jours qui suivent le dépôt de la déclaration. • www.vosdroits.service-public.fr/ACCRE • 	<p>non pris en compte dans les totaux</p> <p>10 000 €</p> <p>20 000 € et moins</p> <p>Exonération de charges sociales pendant 1 an</p>	<p>50 000 € et plus</p> <p>100 000 € et plus</p> <p>Exonération de charges sociales pendant 1 an</p>
<p>- Prêt NACRE à taux « zéro » : Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (chômeurs, repreneurs) couplé avec un prêt bancaire et une garantie de 50 % à 70 % (durée 5 ans maximum).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prêt accordé à la personne physique. - Apport personnel à inscrire en capital (sociétés) ou en compte exploitant (EI). + Prêts bancaires égaux ou supérieurs. <p>Principaux opérateurs : Adie, Initiative France, France Active.</p> <ul style="list-style-type: none"> • emploi.gouv.fr/NACRE • -> 10 000 prêts par an environ. - Garantie (maximum 50 %) 	<p>1 000 €</p> <p>+</p> <p>1 000 € et plus</p>	<p>10 000 €</p> <p>+</p> <p>10 000 € et plus</p>
<p>11. Financements complémentaires</p> <p>Remboursement de la TVA sur investissements tels que travaux, agencements, matériels, informatique, etc., sous 30 à 60 jours en retournant au Service des impôts des entreprises (SIE) deux imprimés : imprimé 3310-CA3 et imprimé 3519 (demande de remboursement de TVA).</p> <p>Le crédit d'impôt compétitivité/emploi (CICE) est calculé au taux de 6 % sur les rémunérations (< 2,5 SMIC) versées au cours de l'année. Il s'impute sur l'impôt (IR ou IS) de la même année.</p>	<p>(variable selon projet)</p> <p>variable</p>	<p>(variable selon projet)</p> <p>variable</p>
<p>TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES ET AVANT TOUR DE TABLE (ENTRÉE DES INVESTISSEURS DANS VOTRE CAPITAL) / (NON EXHAUSTIF)</p>	112 000 €	706 865 €

<p>12. Tour de table avec des investisseurs</p> <p>> Votre projet doit les convaincre en rentabilité. Les investisseurs s'attendent à sortir avec une plus-value (de 50 % à 100 % et parfois plus) en général au bout de 5 ans.</p> <p>> Obligation d'établir un pacte d'actionnaires pour la gouvernance et la gestion de sortie des investisseurs.</p> <p>Dispositif fiscal pour les souscriptions en numéraire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • IR : réduction d'impôt de 18 % de l'investissement limitée à 50 000 € (célibataire) ou 100 000 € (couple) -> dans la limite du plafonnement des niches fiscales 10 000 €. • ISF : réduction d'impôt de 50 % de l'investissement avec un plafond de 45 000 € (soit un investissement maximum de 90 000 €). • Crowd equity : ce sont des plates-formes en ligne (<i>crowdfunding</i>) sur lesquelles vous pouvez inscrire votre projet et solliciter l'intérêt d'investisseurs. • Business angels : ce sont des personnes physiques constituées en réseaux. • franceangels.org • femmesbusinessangels.org • • Fonds d'investissement (capital innovation, capital développement) : ce sont des personnes morales intervenant dans de grosses opérations. • afic.asso.fr • <p>> Fonds d'amorçage Bpifrance si entreprises innovantes.</p>	<p>5 000 €</p> <p>100 000 €</p>	<p>100 000 €</p> <p>1 000 000 €</p>
--	---------------------------------	-------------------------------------

Les investisseurs vous demanderont de protéger votre projet, votre entreprise, vous-même dirigeant de société, grâce notamment aux assurances RC IARD, RC Professionnelle, RCMS intégrant l'assurance santé économique des entreprises.

Profils particuliers

FICHE 3 : Femmes (création et reprise)

Possibilités de financement supplémentaires à celles prévues pour l'ensemble des créateurs (cf. fiche 1) ou repreneurs (cf. fiche 2).

- apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) • asso.fr • ellesentreprennent.fr • lesclesdelabanque.com •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
Dispositifs nationaux		
<p>➤ FGIF – Fonds de garantie à l'initiative des femmes Garantie pouvant être sollicitée par les établissements de crédit qui prêtent à des femmes assurant la responsabilité de leur entreprise et cela, quels que soient le statut juridique choisi et le secteur d'activité de l'entreprise. • franceactive.org/?id=82 • Garantie pouvant couvrir jusqu'à 70 % du montant emprunté dans la limite de 45 000 €.</p>		
<p>➤ Cercle Culture et entreprise de l'AFFDU « prix Michelle Maugain »* Bourse destinée à favoriser l'initiative individuelle des femmes diplômées des universités (titulaires d'un diplôme de fin de 2^e cycle) et grandes écoles. • affdu.fr/prix-michelle-maugain • * D'autres prix et concours dédiés aux femmes existent : • ellesentreprennent.fr •</p>	1 500 €	2 000 €
<p>➤ Clefe – Clubs Locaux d'Épargne pour les Femmes qui Entreprennent Prêts assortis d'un intérêt consentis aux femmes créatrices et gestionnaires de leur entreprise, accordés par des clubs d'épargnants mis en place par l'association Racines. Ces prêts sont assortis d'un intérêt que la créatrice rembourse selon une convention signée avec le club d'épargnants. • http://racines-clefe.com •</p>	1 000 €	5 000 €
<p>➤ MyAnnona – le premier site de crowdfunding pour les femmes qui entreprennent Plate-forme s'adressant à toutes les femmes porteuses d'un projet de création d'entreprise, seules ou dans un groupe d'entrepreneurs. • myannona.com •</p>	1 000 €	5 000 €
<p>➤ Femmes business angels (tour de table – entrée dans le capital) Réseau de <i>business angels</i> exclusivement constitué de femmes qui investissent dans des entreprises innovantes et à fort potentiel de développement (100 000 à 1 000 000 €). • femmesbusinessangels.org/fba •</p>	Voir tour de table Créateurs/ repreneurs p. 28 et 31	Voir tour de table Créateurs/ repreneurs p. 28 et 31
Dispositifs régionaux		
<p>➤ Prêt d'honneur « entrepreneuriat féminin » en Poitou-Charentes Dispositif mis en place par la Région Poitou-Charentes et la Caisse des dépôts. Gestionnaire : Initiative Poitou-Charentes. • poitou-charentes.fr • Voir p. 109 les moteurs de recherche sur les aides.</p>	5 000 €	35 000 €
<p>➤ Bourse régionale « Désir d'entreprendre » (ex-Tremplin) Subvention bonifiée accordée par le conseil régional Poitou-Charentes lorsque c'est une femme qui en fait la demande. Afin de faciliter la création ou reprise d'une entreprise par les femmes, et atteindre une parité hommes/femmes parmi les bénéficiaires, une aide forfaitaire de 1 000 € (minimum) et jusqu'à 10 000 € (maximum) est accordée à chaque femme créatrice de son propre emploi. Cette aide supplémentaire peut notamment être utilisée au paiement de diverses prestations permettant aux femmes de mieux concilier vie familiale et professionnelle. • poitou-charentes.fr/services-en-ligne/guide-aides/-/aides/detail/85 •</p>	1 000 €	10 000 €
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	9 500 €	57 000 €

FICHE 4 : Demandeurs d'emploi (création et reprise)

Possibilités de financement supplémentaires à celles prévues pour l'ensemble des créateurs (cf. fiche 1) ou repreneurs (cf. fiche 2).

- pole-emploi.fr • apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • asso.fr • travail.gouv.fr •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ ARCE – Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise Vous pouvez choisir un capital cash payé en 2 fois, soit 45 % de vos droits à l'ARE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • au début 50 % de 45 % • après 6 mois 50 % de 45 % <p>Versé sous conditions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • justifier de l'obtention de l'Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise – ACCRE (depuis le 1^{er} mai 2009, les micro-entrepreneurs relevant du régime micro-social et les auto-entrepreneurs peuvent bénéficier de l'ACCRE sous forme de taux spécifiques de cotisations sociales pendant la période d'exonération); • ne pas déjà bénéficier du cumul de l'ARE avec une rémunération. <p>Détail disponible : • pole-emploi.fr/candidat/mes-aides-financieres-@/index.jspz?id=77381 •</p>	<p>(A) Capital versé égal à 45 % du montant du reliquat des droits à l'ARE restant à la date du début d'activité (création d'entreprise ou reprise d'entreprise), ou, si cette date est postérieure, à la date d'obtention de l'ACCRE (45 jours au maximum après déclaration au Centre de formalités des entreprises (CFE).</p> <p>(A) Il s'agit du montant net des allocations (après prélèvement des retenues sociales).</p>	
<p>➤ Si vous ne choisissez pas l'ARCE, vous disposez de l'ARE*, qui vous permet de bénéficier d'un complément de revenu (maintien des droits). Vous pouvez continuer à percevoir l'Allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) en même temps que la rémunération issue de votre activité créée ou reprise. Dans ce cas, le montant de l'ARE est réduit en fonction de votre rémunération que vous prendrez dans votre entreprise. Cumul possible pendant toute la durée de votre indemnisation.</p> <p>* ARE : Allocation d'aide au Retour à l'Emploi, souvent dénommée « indemnités chômage » (maximum 24 mois, 36 mois pour les plus de 50 ans).</p>	<p>Montant de votre allocation mensuelle diminuée de 70 % de vos rémunérations déclarées au titre de votre nouvelle activité.</p>	<p>Le cumul du salaire issu de l'activité reprise ou créée et de votre allocation est plafonné au niveau du salaire antérieur brut.</p>
<p>➤ Pour les bénéficiaires de l'ASS*, du RSA*, maintien des droits sous conditions. Pour une activité salariée de 78 h par mois et plus ou activité non salariée, le complément de revenus, quel qu'il soit, est assuré au maximum pendant les 12 premiers mois d'activité professionnelle ou dans la limite de 750 h si, au terme des 12 mois, ce nombre d'heures n'est pas atteint (la durée maximale de 12 mois ou 750 h tient compte aussi bien des mois au cours desquels l'horaire de travail est supérieur ou égal à 78 h que des mois au cours desquels l'horaire de travail est inférieur à 78 h).</p> <p>* ASS : Allocation Solidarité Spécifique (au terme des droits à l'ARE). * RSA : Revenu de Solidarité Activité (personnes sans ressources...).</p>	<p>Durant les 9 mois d'activité suivants, vos revenus mensuels seront déduits du montant de votre allocation, mais une prime de 150 € vous sera versée chaque mois.</p>	<p>Durant les 3 premiers mois d'activité, vous continuerez à percevoir, chaque mois, la totalité de votre allocation de solidarité spécifique.</p>

FICHE 5 : Auto-entrepreneurs, micro-entrepreneurs (création et reprise)

Possibilités de financement supplémentaires à celles prévues pour l'ensemble des créateurs (cf. fiche 1) ou repreneurs (cf. fiche 2).

- apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • lautoen-trepreneur.fr • union-auto-entrepreneurs.com • federation-auto-entrepreneur.fr • experts-comptables.fr/quel-statut-juridique-choisir-pour-votre-entreprise •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
Toutes les solutions de financement sont ouvertes aux auto-entrepreneurs et micro-entrepreneurs. Cependant un auto-entrepreneur qui souhaite emprunter au-delà de 10 000 € aura sans doute plus intérêt à créer une entreprise individuelle ou une société avec une comptabilité.		
<p>➤ Les aides locales Proposées par les CCI, les pépinières ou couveuses d'entreprises, les pôles de compétitivité, les conseils régionaux et départementaux, les métropoles.</p>	montant variable	montant variable
<p>➤ Le microcrédit avec l'Adie • adie.org • L'Adie finance la création et le développement de votre entreprise jusqu'à 10 000 €. Quels que soient votre activité et votre statut, l'Adie peut financer votre entreprise à travers un microcrédit et vous faire bénéficier de financements complémentaires (prêts d'honneur et/ou de primes selon votre région). Montant maximum : 10 000 € ; durée maximum : 48 mois.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des microcrédits jusqu'à 10 000 € – Microcrédit jusqu'à 6 000 € : taux d'intérêt de 7,67 % (taux fixe). – Microcrédit entre 6 001 € et 10 000 € : taux d'intérêt à 6,67 % (taux fixe). • Des prêts d'honneur jusqu'à 3 000 € à taux 0 % et des primes pour compléter le microcrédit (selon les régions). • Un financement NACRE adapté à taux 0 %, au maximum égal au montant du microcrédit (dans la limite de 4 000 €), pour compléter le microcrédit (le montant final ne pourra pas dépasser 10 000 €). • Contribution de solidarité : 5 % du montant du microcrédit. 	500 € 500 €	10 000 € 3 000 €
Des aides sont parfois également apportées aux bénéficiaires des minima sociaux pour les aider dans leur projet de création d'entreprise (contacter l'Adie).		
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	1 000 €	13 000 €

FICHE 6 : Étudiants-entrepreneurs (création et reprise)

Possibilités de financement supplémentaires à celles prévues pour l'ensemble des créateurs (cf. fiche 1) ou repreneurs (cf. fiche 2).

- enseignementsup-recherche.gouv.fr/pid30796/pepите.html
- enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid79926/statut-national-etudiant-entrepreneur.html
- apce.com
- guichet-entreprises.fr
- les-aides.fr
- aides-entreprises.fr

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ Le statut national étudiant-entrepreneur</p> <p>Deux catégories :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'étudiant-entrepreneur en cours d'études bénéficie d'un statut proche du sportif de haut niveau. L'objectif est de veiller à sa réussite dans les études alors qu'il développe un projet entrepreneurial (création et reprise d'entreprise, auto-entrepreneur, responsabilité associative). <p>L'objectif est d'obtenir la reconnaissance de son projet entrepreneurial comme une équivalence dans les crédits (ECTS) qu'il doit obtenir dans sa formation (substitution du projet entrepreneurial au stage ou autre unité d'enseignement).</p> <p>Ce processus est facilité par l'inscription au Diplôme étudiant-entrepreneur (D2E). <ul style="list-style-type: none"> • Le diplômé étudiant-entrepreneur qui développe un projet entrepreneurial peut conserver un statut social étudiant s'il a moins de 28 ans en demandant le statut national étudiant-entrepreneur et en s'inscrivant au Diplôme étudiant-entrepreneur (D2E). <p>Retrouver le statut social étudiant offre au diplômé une couverture sociale et l'accès aux différents avantages du statut étudiant (mutuelles, bourses, tarifs réduits...).</p> <p>Toutefois le statut national étudiant-entrepreneur peut être demandé aussi par les personnes de plus de 28 ans, mais elles n'accèdent pas au statut social étudiant.</p> <p>-> Dans les deux cas, avec le statut et l'inscription au diplôme D2E, les étudiants-entrepreneurs ont deux tuteurs qui les suivent : un enseignant et un praticien (entrepreneur, chargé de mission structure d'accompagnement ou de financement).</p> </p>		
<p>➤ Le préaccompagnement par les Pépites</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les ministères de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique, et le Groupe Caisse des Dépôts ont financé 29 Pôles étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (PÉPITE) sur les sites d'enseignement supérieur avec une coordination nationale. • Ces Pépites fédèrent les actions de sensibilisation à l'entrepreneuriat et à l'innovation. Ils préaccompagnent les étudiants-entrepreneurs dans leur projet en les mettant en réseau dans le cadre d'espaces de coworking (lieux de rencontres). Ainsi se structurent des communautés d'étudiants-entrepreneurs sur les sites d'enseignement supérieur. <p>Les Pépites rapprochent les étudiants-entrepreneurs de leurs partenaires de l'accompagnement (chambres consulaires, experts-comptables, avocats, BGE, couveuses...) et du financement (Adie, France Active, Initiative France, Réseau Entreprendre, Bpifrance, business angels, Afic...).</p>		

<p>➤ Prix Pépite (MENESR/CDC) Versé sous conditions:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le prix Pépite, second volet du dispositif de soutien à la création d'entreprises innovantes: i-Lab est ouvert aux étudiant(e)s et jeunes diplômé(e)s de moins de 30 ans accompagné(e)s par les Pépite. Ce prix vise à encourager la création d'entreprise innovante par les jeunes de l'enseignement supérieur. Il peut s'agir d'innovation technologique ou d'innovation de services, organisationnelle et d'usage. <p>Le Groupe Caisse des Dépôts (CDC) est partenaire du ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche (MENESR).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des prix sont remis aux meilleurs projets ou aux jeunes créations d'entreprise. • 3 grands prix récompensent les projets les plus prometteurs. • Les fonds sont versés à l'entreprise après création. • Les dossiers de candidature sont à retirer sur le site du ministère et à déposer auprès de l'un des 29 Pôles étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (Pépite). Les Pépite présélectionnent 150 lauréats régionaux. 	5000 €	20000 €
<p>➤ Le statut de Jeune entreprise universitaire (JEU) La jeune entreprise universitaire (JEU) vise un objectif: encourager la création d'entreprises par les étudiants et les personnes impliquées dans les travaux de recherche des établissements d'enseignement supérieur. Ce statut permet de bénéficier des exonérations fiscales et sociales prévues en faveur des jeunes entreprises innovantes.</p> <p>En matière fiscale:</p> <ul style="list-style-type: none"> - exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant un an, suivie d'une exonération de 50 % pendant un an; - exonération de la contribution économique territoriale (CET) et de la taxe foncière sur les propriétés bâties, pendant 7 ans, sur délibération des collectivités territoriales. <p>En matière sociale: exonération de cotisations sociales patronales pour les personnes participant à titre principal à un projet R&D.</p>		
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	5000 €	20000 €

FICHE 7: Seniors (création et reprise)

Possibilités de financement supplémentaires à celles prévues pour l'ensemble des créateurs (cf. fiche 1) ou repreneurs (cf. fiche 2).

- apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • asso.fr •
- info-retraite.fr/mes-questions-retraite/les-situations-particulieres-de-travail/je-cree-mon-entreprise • initiative-france.fr • franceactive.org • reseau-entreprendre.org •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ Cumul emploi retraite</p> <p>Possibilité, après la liquidation de sa retraite de reprendre une activité (création ou reprise d'entreprise) avec une rémunération (salarié ou non salarié).</p> <p>Deux points à connaître :</p> <p>Les cotisations retraite que vous verserez sur vos nouvelles rémunérations ne vous ouvriront pas de nouveaux droits à la retraite (depuis le 1^{er} juillet 2015).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si votre retraite a été liquidée à taux plein, votre nouvelle rémunération ne sera pas plafonnée et vous conserverez vos retraites. • Si votre retraite n'a pas été liquidée à taux plein, un plafond sera appliqué : le cumul de vos retraites et de vos nouvelles rémunérations ne devra pas dépasser 160 % du smic (2 332,03 € par mois au 1^{er} juillet 2015) ou le dernier salaire perçu avant la liquidation de la retraite. Si ce montant est dépassé, la pension de retraite est réduite en conséquence. <p>➤ Réseaux d'accompagnement soutenant les seniors :</p> <ul style="list-style-type: none"> • France Active • Initiative France • BGE • CCI • Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) • Experts-comptables • Réseau Entreprendre 		

FICHE 8 : Quartiers prioritaires de la politique de la ville (création et reprise)

Possibilités de financement supplémentaires à celles prévues pour l'ensemble des créateurs (cf. fiche 1) ou repreneurs (cf. fiche 2).

- apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • asso.fr • ville.gouv.fr •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ L'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) Aide les personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur entreprise et leur propre emploi grâce au microcrédit. Il vous permet de démarrer votre activité. Il pourra par la suite être complété par un prêt de développement.</p> <p>• adie.org •</p>	500 €	5000 €
<p>➤ Réseau Entreprendre Réseau Entreprendre est implanté sur l'ensemble du territoire national. Il sélectionne des créateurs ou repreneurs de futures PME à potentiel, avec un objectif de création significative d'emplois (au moins 6 emplois à 3 ans), un besoin de financement correspondant à celui d'une future PME (70 000 € au moins) et une dimension stratégique de développement. Chaque lauréat est accompagné par un entrepreneur chevronné pendant 3 ans et a accès à un prêt d'honneur, au club des lauréats et à un réseau national de chefs d'entreprise prêts à aider le nouvel entrepreneur.</p> <p>• reseau-entreprendre.org •</p>	15000 €	50000 €
<p>➤ FinanCités Société de capital-développement qui a pour vocation de soutenir les très petites entreprises (TPE) des quartiers ayant au moins 1 an d'existence, en leur apportant un financement sous forme de prises de participations minoritaires.</p> <p>• financites.fr •</p>	10000 €	100000 €
<p>➤ Réseau Initiative France</p>	10000 €	30000 €
<p>➤ Impact Partenaires Impact Partenaires est un fonds d'investissement à vocation sociale (de 100 000 € à 3 000 000 €). Impact Partenaires recherche à la fois une performance financière et une performance sociale en investissant dans des entreprises développant un impact remarquable en termes d'emplois dans les zones urbaines défavorisées, d'insertion, de handicap et d'apprentissage.</p> <p>• impact-partenaires.fr •</p>		
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	35500 €	185000 €

FICHE 9 : Franchisés (création et reprise)

Possibilités de financement supplémentaires à celles prévues pour l'ensemble des créateurs (cf. fiche 1) ou repreneurs (cf. fiche 2).

- apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ Financement dettes entreprise en croissance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financement Fédération française de la franchise (FFF) C'est la fédération représentative de la franchise qui, depuis sa création en 1971, met son expertise et son professionnalisme au service de cette stratégie de développement des entreprises. Elle informe et forme les futurs créateurs d'entreprise sur le modèle de la franchise et accompagne les réseaux (franchiseurs et franchisés) dans leur développement en franchise en France et à l'international. La FFF travaille depuis de nombreuses années avec les banques et organismes de garantie, des partenaires acteurs de premier plan du commerce et de la franchise en France. La FFF a tissé des relations avec leur pôle franchise, afin de les sensibiliser sur l'attractivité de ce modèle pour créer son entreprise, sur ses fondamentaux, ses avantages et ses évolutions ainsi que sur le Code de déontologie européen, guide des bons usages et des bonnes pratiques de la franchise. • franchise-fff.com • • Fédération du commerce coopératif et associé (FCA) La Fédération du commerce coopératif et associé a pour mission : – de représenter les groupements de commerçants, notamment auprès des pouvoirs publics ; – de conseiller ses adhérents et de développer les échanges d'expériences intergroupements ; – de promouvoir et de contribuer au développement du commerce coopératif et associé. Le Commerce coopératif et associé est une organisation de réseaux de points de vente et de services constitués et contrôlés par des entrepreneurs indépendants, qui se sont associés, au sein d'un groupement, dans le but de mettre en place des actions et des outils communs résultant de la mutualisation de leurs moyens et de leurs savoir-faire. Propriétaires de leurs affaires et de leur réseau/enseigne, ils en sont les acteurs et les décideurs. En grande majorité, ces groupements sont organisés sous forme coopérative. En 2014, le Commerce coopératif et associé a réalisé 143,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit plus d'un tiers du commerce de détail. La FCA regroupe 153 enseignes nationales pour 43870 points de vente dirigés par 31574 entrepreneurs qui emploient 534308 personnes en France. • commerce-associe.fr • • Les réseaux bancaires répondent aux demandes des franchisés. D'autres pôles de financement existent dont l'IREF (Fédération des réseaux européens de partenariat et de franchise) qui propose 3 services : – le haut de bilan ou <i>equity</i> pour renforcer les fonds propres ; – le financement bancaire pour mettre en œuvre les investissements ; – le financement participatif pour contribuer à la croissance et au financement du besoin en fonds de roulement et compléter. • franchise-iref.com • 	selon projet	selon projet
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	75000 €	800000 €

FICHE 10: Start-up & entreprises innovantes (création et reprise)

Possibilités de financement supplémentaires à celles prévues pour l'ensemble des créateurs (cf. fiche 1) ou repreneurs (cf. fiche 2).

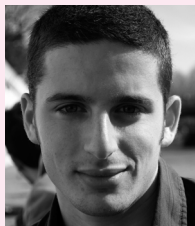
- apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • enseignement-sup-recherche.gouv.fr/cid5738/le-statut-de-la-jeune-entreprise-innovante-jei.html •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ Financement public</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bpifrance: ACREI, AIMA ou encore le PIA pour la Région Île-de-France. Le concours national de l'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes organisé par Bpifrance et le ministère de la Recherche: i-Lab, La Bourse French Tech. • Prêt d'amorçage (Bpifrance). • Régions ou CCI: programme PM'up en Région Île-de-France. • Le statut de Jeune entreprise innovante (JEI – entreprises créées depuis moins de 8 ans) <ul style="list-style-type: none"> – Exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant un an, suivie d'une exonération de 50 % pendant un an. – Exonération de la contribution économique territoriale (CET) et de la taxe foncière sur les propriétés bâties, pendant 7 ans, sur délibération des collectivités territoriales. – Exonération de cotisations sociales patronales pour les personnes participant à titre principal à un projet R&D. • Crédit impôt recherche (CIR) et crédit impôt innovation (CII) Le crédit d'impôt recherche (CIR) est une mesure générique de soutien aux activités de recherche et développement (R&D) des entreprises, sans restriction de secteur ou de taille. Les entreprises qui engagent des dépenses de recherche fondamentale et de développement expérimental peuvent bénéficier du CIR en les déduisant de leur impôt sous certaines conditions. Régime spécifique aux dépenses d'innovation des PME. <ul style="list-style-type: none"> – Exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant un an, suivie d'une exonération de 50 % pendant un an. – Exonération de la contribution économique territoriale (CET) et de la taxe foncière sur les propriétés bâties, pendant 7 ans, sur délibération des collectivités territoriales. – Exonération de cotisations sociales patronales pour les personnes participant à titre principal à un projet R&D. 	<p>30000 €</p> <p>50000 € 100000 €</p> <p>pm</p> <p>CIR: au-dessus de 30 % des dépenses de recherche jusqu'à 100 000 000 € (50 % dans les DOM), 5 % au-delà</p> <p>CII: au-dessus de 20 % des dépenses d'innovation jusqu'à 400 000 € par an (40 % dans les DOM).</p>	<p>400 000 €</p> <p>500 000 € 500 000 €</p> <p>pm</p>
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF) ET AVANT TOUR DE TABLE (ENTRÉE D'INVESTISSEURS DANS VOTRE CAPITAL)	180 000 €	1 400 000 €

<p>➤ Financement privé : tour de table – Plates-formes de crowdfunding (tour de table de personnes physiques) – Holdings ou club d'investisseurs • Business angels (individuels ou en réseau) • Fonds d'amorçage</p> <p>– Capital-investissement : capital-innovation (création/post-création) Généralement les investisseurs en capital-innovation injectent leurs fonds directement dans l'entreprise, qui en a besoin pour se développer. Il est plus rare que cet investissement soit dédié au rachat des actionnaires existants.</p> <p>– FCPI – Fonds communs de placement dans l'innovation Organisme de placement collectif agréé par l'AMF permettant à des particuliers d'investir dans le capital-investissement : 70 % de l'actif collecté doit être investi dans des PME à caractère innovant et non cotées. Le caractère innovant est automatique pour des PME consacrant une proportion significative de leurs ressources à des dépenses de R & D.</p> <p>Certains succès de ces dernières années dans l'industrie d'Internet par exemple, Dailymotion, Viadeo, Deezer, etc., ont été financés par des personnes physiques dans le cadre d'un FCPI.</p> <p>– Corporate Venture Ce dispositif renforce le partenariat entre grandes entreprises, start-up et capital-innovation.</p> <p>➤ Financements complémentaires Remboursement de la TVA sur investissements tels que travaux, agencements, matériels, informatique, etc., sous 30 à 60 jours en retournant au SIE deux imprimés : imprimé 3310-CA3 et imprimé 3519 (demande de remboursement de TVA).</p> <p>Dispositif de suramortissement exceptionnel : les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu selon le régime réel d'imposition peuvent déduire de leur résultat imposable une somme égale à 40 % de la valeur d'origine de biens limitativement énumérés, qu'elles acquièrent ou fabriquent à compter du 15 avril 2015 et jusqu'au 14 avril 2016 et qui sont éligibles à l'amortissement dégressif.</p>	<p>5 000 € 100 000 € 1 000 000 €</p> <p>pm (variable selon les projets)</p>	<p>100 000 € 1 000 000 € 10 000 000 €</p> <p>pm (variable selon les projets)</p>
---	---	--

Les investisseurs vous demanderont de protéger votre projet, votre entreprise, vous-même dirigeant de société, grâce notamment aux assurances RC IARD, RC Professionnelle, RCMS intégrant l'assurance santé économique des entreprises.

Témoignage de Michael Schwartz



Cofondateur de la Cordée, écosystème de travail et de partage basé en Rhône-Alpes.

À nos débuts, nous avons dû rapidement construire intelligemment notre financement, car notre activité (créer des espaces de travail collaboratifs) demande des fonds importants et réguliers.

Nous sommes deux associés et avons emprunté un capital de départ important (40 000 €) à nos amis et notre famille. Nous avons ensuite financé la première année (environ 100 000 €) grâce au PCE, à un prêt

d'honneur Initiative France (classique + innovation) et à un prêt bancaire. Au bout de 12 mois, pour pouvoir continuer à emprunter (nos investissements dans les nouveaux projets sont majoritairement financés par les banques), nous avons levé 200 000 € de capital.

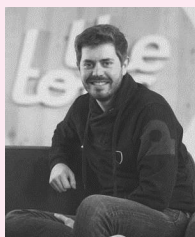
Depuis, nous mélangeons financement privé en capital, financement public (avances remboursables) et prêts bancaires.

Je trouve l'offre financière bien faite en France, mais elle demande une bonne orientation (car peu de spécialistes sont capables de présenter toutes les possibilités) et une bonne « gymnastique » pour mélanger financements publics et privés, qui sont deux dimensions complémentaires.

Seul point d'évolution: la notion d'innovation demande encore à évoluer. Aujourd'hui, trop peu d'innovations sociales sont accompagnées et financées comme elles le devraient.

C'est dommage, car elles ont un impact important sur un territoire. En effet, elles prospèrent, investissent et embauchent localement. Ce qui est la garantie d'un développement plus pérenne.

Interview de Maxime Guillaud



Cofondateur et directeur général de Thetops Media Group.

Quelles ont été vos premières difficultés dans la recherche d'un financement pour démarrer votre activité ?

Nous éditons des *marketplaces*, cela nécessite beaucoup d'investissements (techniques et marketing) qui ne sont absolument pas finançables par des banques « classiques ». Nous étions donc dans une

impasse de financement : peu de subventions, quelques enveloppes à aller chercher ou alors réaliser une levée de fonds importante rapidement.

Pour cela, nous avons décidé de rythmer nos sources de financement :

- démarrage par les sources de financement non dilutives (prêt d'amorçage, prêt d'honneur, etc.) pour 50 000 € ;
- très vite, il a fallu intensifier la recherche de financement, et nous avons levé des fonds auprès d'investisseurs (particuliers, *business angels*) pour un montant de 1 M€ ;
- ce financement a ensuite permis d'activer un effet de levier auprès de banques spécialisées : BPI puis BNP Innovation (centre d'affaires spécifique qui ne regarde pas que le bilan pour l'analyse financière des sociétés).

Les banques sont parfois en déphasage quant aux problématiques des entreprises (tech notamment) : il a fallu choisir une banque qui nous comprenait et il a fallu adapter notre discours à cet interlocuteur spécifique. Nous avons changé trois fois de conseiller en interne dans la même banque avant de trouver le bon !

Statut JEI et CIR compliqué à obtenir et toujours en cours.

A contrario, qu'est-ce qui a très bien fonctionné ?

La levée de fonds rapide auprès de nos investisseurs, qui ont été séduits par le potentiel du projet, notre capacité d'exécution et l'ambition de la société. Cela a permis de débloquer rapidement le sujet de la dette bancaire notamment.

Aujourd'hui, la croissance est financée grâce à un bon mix de l'ensemble des moyens de financement : en capital et en dette (bancaire, Coface, etc.). Les dispositifs en France sont nombreux, il faut jongler avec et je reste persuadé qu'il faut entreprendre ici !

Avez-vous des idées d'amélioration des solutions de financement des entreprises ?

Les sociétés ont besoin aujourd'hui de plus de lisibilité dans le parcours compliqué qui est la recherche effective de financement (d'où le *Routard du financement*!).

Plus de stabilité, car l'ensemble des mesures, enveloppes ou crédits d'impôts changent trop vite et il est difficile de construire une stratégie financière stable dans ce contexte : le dernier exemple est la modification des conditions du crédit d'impôt recherche...

Simplifier les démarches, pour y consacrer moins de temps et ne plus avoir recours à des intermédiaires qui récupèrent des commissions au passage...!

FICHE 11 : Entreprises sociales & solidaires (création et reprise)

- economie.gouv.fr/ess-economie-sociale-solidaire • franceactive.org • apce.fr •
- guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ Prêt participatif France Active</p> <p>– Instruction de la demande par le réseau France Active: • franceactive.org •</p> <p>– Taux d'intérêt 2 %, différé possible.</p>	10000 €	1000000 €
<p>➤ Prêt pour les entreprises de l'ESS par Bpifrance (entreprise de plus de 3 ans)</p> <p>Instruction par les directions régionales de Bpifrance.</p>	10000 €	50000 €
<p>➤ Garantie par France Active</p> <p>Garantie à première demande, accompagnement au montage du plan de financement. • franceactive.org •</p>	jusqu'à 50 %	
<p>➤ Concours, prix et appels à projets « économie sociale et solidaire »</p> <p>Voir moteurs de recherche p. 109.</p>	jusqu'à 100000 €	
<p>➤ Impact Partenaires</p> <p>Impact Partenaires est un fonds d'investissement à vocation sociale (de 100000 € à 3000000 €). Impact Partenaires recherche à la fois une performance financière et une performance sociale en investissant dans des entreprises développant un impact remarquable en termes d'emplois dans les zones urbaines défavorisées, d'insertion, de handicap et d'apprentissage. • impact-partenaires.fr •</p>		
<p>➤ Capital Investissement « finance solidaire »</p> <p>Plusieurs organismes de la finance solidaire réalisent des apports en fonds propres (de 50000 € à 1000000 €). Parmi les principaux: – Société d'investissement France Active – Phitrust – Comptoir de l'innovation – Amundi – Mirova – Finansol...</p>		
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	20000 €	1050000 €

DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES

FICHE 12: Entreprises en développement: croissance interne

- economie.gouv.fr/ma-competitivite/pacte-national-croissance-competitivite-emploi • afic.fr • croissanceplus.com • medef.com • parrainerlacroissance.org •
- modernisation.gouv.fr/le-sgmap • apce.com • guichet-entreprises.fr •
- les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) • lesclesdelabanque.com •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
1. Financement du BFR (besoin en fonds de roulement). Voir tableau page 17 « Besoins à financer »	Prévisions d'exploitation et de trésorerie à établir	
2. Prêt d'honneur de croissance Deux réseaux d'accompagnement et de financement: – Réseau Entreprendre • reseau-entreprendre.org • – Initiative France • initiative-france.fr • Les prêts sont obligatoirement couplés avec un crédit bancaire au moins égal au prêt d'honneur et plus (effet de levier).	5000 €	40000 €
. Financement du poste clients sous différentes formes: Escompte de traites ; Affacturage loi Dailly } Suivant les cas : créances moins coûts financiers (à négocier) et retenue de garantie (8 à 15 %). }	5000 €	40000 €
4. Nantissement de stocks: dans certains secteurs, il est possible de négocier un crédit contre nantissement des stocks. Valeur des stocks moins une décote.	Selon montant du poste clients à financer	
5. Dispositif 25000 € de trésorerie sous forme de crédit bancaire à moyen terme. Avec le réseau Experts-comptables en partenariat avec les réseaux bancaires dont la Caisse d'Épargne.	20000 €	25000 €
6. Crédits de trésorerie à court terme Ils peuvent prendre plusieurs formes comme: – le crédit de campagne (si l'activité est saisonnière/cyclique); – le découvert autorisé; – le crédit spot; – le crédit relais (si une somme importante est attendue).	Prévisions d'exploitation et de trésorerie à établir	

7. Augmentation de capital – par les actionnaires historiques ou de nouveaux investisseurs ; – par capital-développement (voir fonds de capital-développement sur afic.asso.fr).	Voir tour de table p. 31	
8. Prêts participatifs de Bpifrance (traités en quasi-fonds propres) Financent les dépenses immatérielles et le fonds de roulement des TPE/PME de plus de 3 ans. Mini: 40000 €, maxi: 300000 €, dans la limite des fonds propres de l'entreprise. Durée 7 ans (dont 2 ans différés en capital) – sans garantie ni caution personnelle. Le prêt participatif accompagne un prêt bancaire et/ou un apport en fonds propres d'égal montant.	+ 40000 €	+ 300000 €
9. Emprunts à moyen terme: garantis par la capacité de l'entreprise à rembourser dans le futur. Il prend en compte le <i>business plan</i> de la société, sa solidité financière et sa capacité d'autofinancement (CAF).	Variable selon projet	
10. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément)	30 %	70 % et plus
<ul style="list-style-type: none"> – Bpifrance – SIAGI – SACCEF (artisans, commerçants et professions libérales) – Interfimo – France Active – garantie 5000 € à 20,000 € – Garanties des collectivités territoriales (État, Régions...) 		
11. Aides publiques de l'État, des Régions et des Départements: « Financements Alternatifs » Plus de 5400 aides publiques à découvrir avec les moteurs de recherche. Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir fiche 19).	5000 €	20000 €
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIERES (NON EXHAUSTIF)	75000 € /425000 €	

FICHE 13 : Entreprises en développement : croissance interne – Financement d'un projet spécifique

- economie.gouv.fr/ma-competitivite/pacte-national-croissance-competitivite-emploi •
- afic.fr • croissanceplus.com • medef.com • parrainerlacroissance.org •
- modernisation.gouv.fr/le-sgmap • apce.com • guichet-entreprises.fr •
- les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>1. Prêt Croissance Bpifrance Programme d'investissement immobilier, matériel, comportant des dépenses immatérielles et des besoins en fonds de roulement. Le prêt est obligatoirement associé à un concours bancaire ou à des apports en fonds propre à raison de un pour un, prêt sans garantie.</p> <p>2. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bpifrance - SIAGI - SACCEF (artisans, commerçants et professions libérales) - Interfimo - France Active – garantie 5000 € à 45 000 € <p style="text-align: right;">} </p> <ul style="list-style-type: none"> - Garanties des collectivités territoriales (État, Régions...) <p>Remarques : ne pas oublier la recherche des aides territoriales pour bénéficier d'avantages fiscaux.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aides publiques - Voir moteurs de recherche : <ul style="list-style-type: none"> • guichet-entreprises.fr • • les-aides.fr • (CCI) • aides-entreprises.fr • (CMA – ISM) • apce.com/recherchez-aides • <p>Si vous ne répondez pas aux critères des prêts de croissance BPI, les réseaux bancaires, dont la Caisse d'Épargne et les investisseurs, sont à votre disposition pour prendre en compte la spécificité de votre projet (financement par crédits bancaires à moyen terme, crédits-baux ou tour de table investisseur).</p>	300 000 €	5 000 000 €
<p>3. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bpifrance - SIAGI - SACCEF (artisans, commerçants et professions libérales) - Interfimo - France Active – garantie 5000 € à 20 000 € <p style="text-align: right;">} </p> <ul style="list-style-type: none"> - Garanties des collectivités territoriales (État, Régions...) 	30 %	70 % et plus
<p>4. Aides publiques de l'État, des Régions et des Départements : « Financements Alternatifs » Plus de 5 400 aides publiques à découvrir avec les moteurs de recherche.</p> <p>Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir p. 58).</p>	5 000 €	20 000 €
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIERES (NON EXHAUSTIF)	305 000 € / 5 020 000 €	

FICHE 14: Entreprises en développement: croissance externe – Rachat d'entreprise

- reprise-entreprise.bpifrance.fr • fusacq.com • apce.com • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>1. Financement « dette Mezzanine » (rachat de titres LBO) La dette Mezzanine est un mode de financement couramment utilisé lors de montages financiers de type LBO, elle est à mi-chemin entre le financement par capitaux propres et le financement par dettes senior. Il s'agit d'un crédit bancaire assorti de bons de souscription d'actions mais, très souvent, elle prend aussi la forme d'une émission d'obligations à bons de souscription d'actions, voire d'obligations convertibles.</p> <p>2. Prêt Croissance Bpifrance Pour financer: – les coûts de constitution ou de rénovation d'un parc de magasins; – l'acquisition de droit au bail, recrutement et formation de l'équipe commerciale. Le prêt est obligatoirement associé à un concours bancaire ou à des apports en fonds propre à raison de un pour un, prêt sans garantie.</p> <p>Remarque: dans tous les cas, prévoir de se faire accompagner par un conseil (avocat, expert-comptable...) pour optimiser votre opération de rachat, qui peut être réalisée soit:</p> <p>➤ Par voie d'acquisition</p> <ul style="list-style-type: none"> • D'un fonds de commerce (reprise des contrats de travail obligatoire – reprise des stocks). Attention aux conditions du bail commercial. Vérifier la consistance du CA pour s'assurer de sa pérennité après l'acquisition. Le financement crédit-vendeur est également possible. La reprise pour 1 € est possible dès lors qu'elle est assortie d'une reprise des cautions du dirigeant et/ou des dettes de l'entreprise et/ou du hors-bilan (crédit-bail). • De titres de sociétés (parts ou actions composant le capital social). Plus attractif au niveau du prix donc plus facile à financer. Attention aux clauses de garanties d'actif et de passif et à tous les contrats qui engagent l'entreprise à long terme. <p>N.B.: vérifier la cotation et la notation de l'entreprise.</p> <p>➤ Rachat par voie de fusion absorption</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rédaction d'un traité de fusion. Penser également au pacte d'actionnaires pour prévoir la gouvernance en commun. • Rapport d'un commissaire aux apports et éventuellement d'un commissaire à la fusion sauf accord unanime sur la rémunération (échange de titres). 	<p>Variable selon le montant de l'investissement lié au projet</p>	<p>300000 €</p> <p>50000000 €</p>
	<p>Avantage: pas d'endettement nouveau par émission de titres (augmentation de capital).</p> <p>Inconvénient: dilution et risque de « fusion échec » du fait de la non-intégration de la société absorbée.</p>	

<ul style="list-style-type: none"> • Financements bancaires Les réseaux bancaires, dont la Caisse d'Épargne, proposent également des prêts à long et moyen terme, pour les rachats d'entreprise. • Garanties d'emprunts (en substitution des cautions personnelles du dirigeant et/ou en complément) <ul style="list-style-type: none"> – Bpifrance – SIAGI – SACCEF (artisans, commerçants et professions libérales) – Interfimo – France Active – garantie 5000 € à 45 000 € – Garanties des collectivités territoriales (État, Régions...) • Aides publiques de l'État, des Régions et des Départements: « Financements Alternatifs » Plus de 5 400 aides publiques à découvrir avec les moteurs de recherche. <p style="color: #e91e63; font-weight: bold;">Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir p. 58).</p>	30 %	70 % et plus + 10 %
	5000 €	20000 €
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIERES (NON EXHAUSTIF)	305 000 €	5 020 000 €

FICHE 15: Entreprises exportatrices

- diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce • coface.fr • cnccef.org • businessfrance.fr • bpifrance.fr • aveclespme.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT À L'INTERNATIONAL DE BPIFRANCE	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ Financements à l'international</p> <p>1. Avance + export – Objet: favoriser le développement des échanges commerciaux entre les exportateurs et leurs clients étrangers. – Financement: avances de trésorerie aux PME et ETI exportatrices dans l'attente du règlement des factures export libellées et payées en euros. – Quotité financée: jusqu'à 100 % du portefeuille des créances cédées et non encore réglées.</p> <p>2. Prêt Croissance International – Objet: financement d'investissements devant concourir au développement des entreprises à l'international. – Bénéficiaires: PME et ETI indépendantes créées depuis plus de 3 ans (à l'exception de celles constituées dans le but de réaliser une opération de croissance externe). – Assiette du prêt: investissements immatériels, investissements corporels à faible valeur de gage, croissance externe, augmentation du besoin en fonds de roulement généré par le projet de développement à l'international. – Partenariats avec les banques: <ul style="list-style-type: none"> • montant inférieur ou égal à 150 000 €: pas de partenariat bancaire; • montant supérieur à 150 000 €: le prêt export est obligatoirement associé à un concours bancaire ou des apports en fonds propres, à raison de un pour un; • prêt sans garanties. </p> <p>3. Crédit export – Objet: financement de biens et services exportés par une entreprise implantée en France dans le cadre d'un contrat commercial conclu avec un acheteur étranger. – Assiette: biens et services objets du contrat commercial. Définie conformément à l'Arrangement OCDE et dans le respect des règles définies par Coface DGP pour l'obtention de sa couverture. – Quotité financée: 85 % maximum de la part non réalisée localement (ou part rapatriable ou part exportée) du contrat commercial, auxquels peut s'ajouter la part du contrat sous-traitée localement (à hauteur de 30 % maximum de la part rapatriable). Le contrat commercial doit prévoir le paiement au comptant d'un acompte à la commande d'au moins 15 %. Devise: euro uniquement.</p> <p>4. Crédit acheteur Prêt octroyé à un acheteur étranger et destiné à financer à moyen ou long terme les paiements dus au titre d'un contrat commercial dont le fournisseur PME ou ETI est situé en France. Intervention en <i>pool</i> ou en prêteur unique. Durée: 3 à 12 ans. 75 millions d'euros part Bpifrance en cofinancement.</p>	<p>jusqu'à 100 % des créances cédées</p> <p>30 000 € (sans partenariat bancaire)</p> <p>500 000 €</p> <p>500 000 €</p> <p>85 % du contrat commercial</p> <p>5 000 000 €</p>	<p>500 000 000 €</p> <p>250 000 000 € en prêteur seul, 75 000 000 € part Bpifrance en co- financement</p>

FICHE 16: Entreprises bénéficiaires de marchés publics

- marchés-publics.gouv.fr • modernisation.gouv.fr/le-sgmap • bpifrance.fr •
- guichet-entreprises.fr • les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) •
- economie.gouv.fr/daj/observatoire-economique-lachat-public •

LES SOLUTIONS DE BPIFRANCE POUR LE FINANCEMENT DES COMMANDES PUBLIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>1. La mobilisation des commandes publiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avances de trésorerie par la mobilisation des créances liées aux commandes et marchés publics. • Jusqu'à 100 % du total des créances cédées et non encore réglées (factures ou situations de travaux). • Remboursement des avances dès réception des paiements. • Montant de l'autorisation de crédit calculé en fonction du volume prévisionnel des créances à financer et du délai moyen de règlement • Crédit confirmé généralement pour une durée d'un an, renouvelable. 	30000 €	1000000 € et plus
<p>2. Les engagements par signature</p> <p>Cautions ou garanties à première demande exigées pour l'exécution des marchés ou commandes passées par les donneurs d'ordres :</p> <ul style="list-style-type: none"> – en remplacement de la retenue de garantie; – en garantie de remboursement d'une avance de démarrage octroyée par le donneur d'ordre. <p>N.B. : ne pas oublier le service Marché public simplifié (MPS), qui permet à une entreprise de répondre à un marché public avec son seul numéro SIRET.</p> <p>Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir fiche 19).</p>	30000 €	1000000 € et plus
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (NON EXHAUSTIF)	60000 €	2000000 €

FICHE 17 : Entreprises en retournement – Rebond

- arf.asso.fr (Association des Régions de France) • portaildurebond.com •
- tribunauxdecommerce.org • infogrefre.fr • cnamj.fr • are.fr
- (Association pour le Retournement des Entreprises) • guichet-entreprises.fr •
- les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) •

DISPOSITIFS PROPOSÉS PAR LE CONSEIL RÉGIONAL D'ÎLE-DE-FRANCE • CREERSABOITE.FR •	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>1. Le prêt rebond prévention (copartenance avec Bpifrance) • <i>iledelfrance.fr</i> •</p> <p>Prêt qui permet de renforcer la structure financière en anticipation de difficultés de trésorerie pouvant remettre en cause la pérennité des entreprises.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cible: entreprises de plus de 3 ans ayant une capacité de remboursement crédible. • Modalités: <ul style="list-style-type: none"> – prêt de Bpifrance d'un montant maximum de 300 000 € garanti à 80 % (40 % par le Fonds régional de garantie (FRG) + 40 % en copartenance avec Bpifrance); – remboursable sur 7 ans avec un différé de 2 ans; – aucune garantie sur les actifs de l'entreprise ni caution personnelle du dirigeant. • Conditions: <ul style="list-style-type: none"> – un prêt bancaire d'un même montant remboursable sur 5 ans minimum (ce prêt pouvant être garanti à 70 % par le FRG); – le montant du prêt rebond est au plus égal au montant des fonds propres et quasi-fonds propres de l'emprunteur. • Garanties prêts bancaires (aux lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément) <ul style="list-style-type: none"> – Bpifrance – SIAGI – SACCEF (artisans, commerçants et professions libérales) } 	<p>40000 €</p> <p style="text-align: center;">+</p> <p>40000 €</p> <p style="text-align: center;">30 %</p>	<p>300000 €</p> <p style="text-align: center;">+</p> <p>300000 €</p> <p style="text-align: center;">70 %</p>
<p>2. Rebond accompagnement (remboursement honoraires, mandat ad hoc ou conciliateur) • <i>iledelfrance.fr</i> •</p> <p>Aide ponctuelle intervenant en amont du dépôt de bilan. Elle a pour objectif d'inciter le dirigeant à se faire accompagner pour négocier l'allègement de ses dettes dans le cadre d'une procédure amiable (mandat ad hoc et conciliation).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cible: entreprises de plus de 10 salariés. • Modalités: <ul style="list-style-type: none"> – l'aide peut atteindre 50 % des émoluments versés au mandataire ad hoc ou au conciliateur nommé par le tribunal de commerce; – le montant maximum de l'aide est de 15 000 € par entreprise; – la demande d'aide doit impérativement être déposée à la région avant l'envoi de la requête au tribunal de commerce. 	<p>50 %</p> <p style="text-align: center;">50 % des dépenses</p>	<p>15000 €</p>
<p>3. Rebond sauvegarde • <i>iledelfrance.fr</i> •</p> <p>Aide pour les entreprises confrontées à des difficultés économiques qui mettent en jeu leur survie.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cible: entreprises issues du secteur de l'industrie ou du service à l'industrie ayant un impact structurant sur son territoire en termes d'emplois. • Modalités: <ul style="list-style-type: none"> – versement de l'aide après validation du plan de redressement par un consultant nommé par la Région et le vote des élus du conseil régional; – l'aide ne peut excéder 50 % des dépenses HT du plan de redressement; – le montant maximum de l'aide est de 300 000 € par entreprise. 	<p>50000 €</p>	<p>300000 €</p>

4. Rebond reprise d'entreprise en difficulté • iledefrance.fr •

Aide qui facilite la reprise des entreprises en difficulté en vue de préserver l'emploi.

• **Cible** : entreprises saines reprenant tout ou partie des actifs d'une entreprise en liquidation ou redressement judiciaire et ayant un impact structurant sur son territoire en termes d'emplois.

• **Modalités** :

- l'aide régionale est comprise entre 5000 et 10000 € par emploi repris dans la limite de 200000 € par entreprise ;
- l'intensité de l'aide peut être modulée pour les coopératives et/ou les entreprises engagées dans une démarche RSE ;
- la demande d'aide doit impérativement être déposée à la Région avant le dépôt de l'offre de reprise au tribunal.

N.B. : ne pas oublier l'accompagnement par des conseils (avocats, experts-comptables...) et des structures dédiées telles que l'ARE, le portail du rebond • portaildurebond.com • (60000 Rebonds, SOS Entrepreneurs, Second Souffle, Recréer) et les appuis territoriaux.

Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir fiche 19).

50000 €	200000 €
Reprise minimale de 5 à 10 emplois	
180000 €	1115000 €

TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (NON EXHAUSTIF)

FICHE 18: Entreprises ayant recours aux émissions sur le marché du placement privé

• amf.fr • pme-bourse.fr • aveclespme.fr •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT NOUVELLES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<ul style="list-style-type: none"> • Depuis le décret du 2 août 2013, création des Fonds de prêts à l'économie (FPE) pour orienter l'épargne collectée par les sociétés d'assurances vers le financement des entreprises. • Depuis le décret du 17 décembre 2014, extension aux caisses de retraite, mutuelles. <p>Les grands investisseurs institutionnels (compagnies d'assurances, caisses de retraite, mutuelles et prévoyance) ont la possibilité dorénavant de financer directement les entreprises en crédit. Ce sont les placements privés, sources de financement complémentaire au crédit bancaire et aux emprunts cotés qui concernent des PME d'une certaine taille ou dans certaines activités et les entreprises de taille intermédiaire (ETI).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des dizaines de fonds de prêts à l'économie ont été créés. • La Caisse de Dépôts et les grands investisseurs ont créé quatre fonds: <ul style="list-style-type: none"> – NOVO 1 & 2: 1,015 Md€, premier fonds de prêts à l'économie pour financer des emprunts obligataires de 10 à 50 M€, – NOVI 1 & 2: 580 M€ pour le financement mixte des entreprises cotées et non cotées, en fonds propres et en emprunts obligataires de 3 à 20 M€. <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>Ce sont des créations de produits de prêts d'un plancher de 3 millions d'euros jusqu'à plus de 100 millions d'euros réunis dans une marque les EuroPP (Euro Placement Privé), pour les placements privés.</p> </div> <p>De quoi parle-t-on ?</p> <ul style="list-style-type: none"> – d'un prêt émis par une entreprise (titres de dettes, émissions obligataires); – souscrit par un grand investisseur institutionnel ou un fonds d'investissement; – proposé/accompagné par des banques (département Gestion-Asset Management) et des sociétés de gestion de portefeuille (SGP). <p>Quels sont les acteurs ?</p> <ul style="list-style-type: none"> – une entreprise et ses représentants (DAF, DG...) en recherche de financements; – un arrangeur (à côté de l'émetteur qui est l'entreprise pour mettre en forme sa demande): <ul style="list-style-type: none"> • banques (département Financement/Investissement), • sociétés de gestion de portefeuille agréées par l'AMF, • cabinets agissant en tant qu'intermédiaires; – un prêteur: un investisseur institutionnel ou un fonds d'investissement représenté par, notamment, une société de gestion de portefeuille. <p>Il ne doit pas y avoir de conflit d'intérêts entre le prêteur et l'arrangeur.</p> <p>N.B.: vous pourrez trouver des informations sur les placements privés (recours à la dette/aux émissions sur les marchés) sur le site de l'observatoire du financement des PME et ETI par le marché</p> <ul style="list-style-type: none"> • pme-bourse.fr • <p>Voir rapport annuel 2014 de l'Observatoire (chapitre « Placements privés »)</p>	3 000 000 €	100 000 000 €
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (NON EXHAUSTIF)	3 000 000 €	100 000 000 €

FICHE 19 : Entreprises ouvrant leur capital aux investisseurs

• afic.fr • franceangels.org •
Voir les *business angels* p. 115

À titre indicatif

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ Quatre acteurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Particuliers (<i>Love money</i>) • Crowdequity® → Attention, votre projet est connu de tous! • Business angels (personnes physiques en réseaux) • Fonds d'investissement/Private equity (personnes morales) <p>Dispositif fiscal pour les souscriptions en numéraire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • IR : réduction d'impôt de 18 % de l'investissement limitée à 50 000 € (célibataire) ou 100 000 € (couple) → dans la limite du plafonnement des niches fiscales 10 000 €. • ISF : réduction d'impôt de 50 % de l'investissement avec un plafond de 45 000 € (soit un investissement maximum de 90 000 €). 	<p>1 000 € 5 000 € 100 000 € 1 000 000 €</p>	<p>31 865 € 100 000 € 1 000 000 € 10 000 000 € et plus</p>
<p>➤ Les étapes à suivre</p> <p>Prérequis : mettre en ordre son entreprise (mise à plat).</p> <p>• Préparation et approche des investisseurs (mélange de réseautage et de ciblage par activité et taille d'entreprise)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation sommaire de la société - Engagement de confidentialité signé - Présentation détaillée de la société et de son projet de développement et de son budget d'investissements - Établir un plan stratégique chiffré – <i>business plan</i> construit sur 5 ans avec : stratégie et moyens à mettre en œuvre ; compte d'exploitation ; flux de trésorerie (DCF) intégrant le plan d'investissement. - Faire évaluer son projet et la valeur de l'apport du dirigeant et associés sur la base du <i>business plan</i> pour déterminer : % entrée dans le capital des investisseurs et prime d'émission pour le montant de la survaleur. <p>• Négociations (2 phases : avant et après les due diligences)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Montant de l'investissement nécessaire (<i>goodwill</i> ou apport en industrie) - Format de l'investissement (fonds propres, dette subordonnée, dette convertible) - Part de l'investisseur dans le capital (bons de souscription d'actions, actions de préférence) - Intéressement du dirigeant (BSA, actions de préférence) - Pacte d'actionnaires - Clauses de sortie <p>Remarque : pour gérer la sortie, trois solutions pour l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le Fonds souhaite sortir et vous, vous restez : souscription d'un emprunt bancaire, et/ou vous faites entrer de nouveaux investisseurs et relution du dirigeant (opération MBO « <i>Management Buy Out</i> »). - Vous souhaitez réaliser une partie de plus-value en faisant une recapitalisation de la dette bancaire. - Vous souhaitez sortir avec le Fonds pour réaliser votre plus-value : vente à un nouveau Fonds, ou à un industriel ; introduction en Bourse. 		

<p>➤ Due Diligence</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparer et mettre à disposition des investisseurs documents juridiques, financiers, sociaux, fiscaux, techniques, environnementaux et plan stratégique chiffré. Rapport d'un expert qui a assuré l'audit de tous les documents et de l'entreprise. • Se préparer aux réunions de soutenance avec les investisseurs). • Se préparer aux réunions avec les investisseurs. • Négociations avec les investisseurs sur le montant réaliste à emprunter par la société pour la bonne continuation et développement de la société avec une attention particulière aux covenants (ratios d'endettement, <i>cashflow</i>, etc.) 		
<p>➤ Mise en œuvre (ne pas oublier « d'être accompagné par ses conseils »)</p> <p>Écrire et rédiger les contrats juridiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pacte d'actionnaires ; • Contrat d'acquisition ; • Clause de garantie d'actif et de passif ; • Management package ; • Documentation bancaire ; ... 		
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (NON EXHAUSTIF)	1 105 000 €	11 100 000 €

Les investisseurs vous demanderont de protéger votre projet, votre entreprise, vous-même dirigeant de société, grâce notamment aux assurances RC IARD, RC Professionnelle, RCMS intégrant l'assurance santé économique des entreprises.

FICHE 20: Entreprises visant une introduction en Bourse

• enternext.biz/fr •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
<p>➤ Un seul opérateur: Euronext avec une filiale Enternext dédiée à la promotion du financement par la Bourse des PME-ETI. La Bourse de Paris regroupe trois marchés: le marché libre, Alternext et Euronext:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Euronext est un marché réglementé destiné aux entreprises grandes, intermédiaires et moyennes. • Alternext est un marché organisé qui permet aux PME/ETI d'accéder à la cotation de manière simplifiée. • Enfin, le marché libre est destiné aux entreprises très jeunes ou de plus petite taille. La réglementation y est plus limitée, il n'y a pas d'obligation de diffusion et de transparence de l'information. 	2 500 000 €	100 000 000 € et plus
<p>➤ Qui peut s'introduire en Bourse ?</p> <p>Que l'on soit une jeune entreprise en forte croissance ou une société établie depuis plusieurs décennies, représentant d'un secteur d'activité à forte innovation technologique ou d'une industrie plus traditionnelle, il est possible de faire appel au marché pour financer le développement de son entreprise. Il s'agit là d'une décision stratégique et structurante pour l'entreprise.</p> <p>Il n'existe donc pas de profil type du candidat à la Bourse, que cela soit en termes de taille du CA ou d'ancienneté. Les investisseurs évalueront le potentiel de croissance à venir de l'entreprise (<i>equity story</i>) pour acheter des actions.</p>		
<p>➤ Pourquoi s'introduire en Bourse ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lever des capitaux pour financer un projet de développement, en réalisant une augmentation de capital pour renforcer les capitaux propres de l'entreprise. • Accéder à une pluralité de produits financiers: actions, obligations, obligations convertibles ou remboursables en actions. • Favoriser la croissance externe, notamment grâce à la possibilité de paiement partiel ou total d'une cible en titres cotés. • Accroître la notoriété et la crédibilité de l'entreprise sur son marché domestique ainsi qu'à l'international, notamment vis-à-vis de ses clients, fournisseurs, salariés et actionnaires. • Faciliter l'intéressement des collaborateurs aux résultats de l'entreprise et le recrutement de nouveaux talents (actions de performance, <i>stock-options</i>...). 		

<p>➤ Comment y entre-t-on ?</p> <p>Pour mener à bien leur projet d'introduction en Bourse (IPO), les sociétés doivent s'entourer de conseils spécialisés. Ces partenaires sont sélectionnés sur la base de multiples critères, notamment en fonction de leur <i>track record</i>, de la taille de l'opération envisagée et du secteur d'activité de la société.</p> <p>Parmi les principaux intervenants on trouve : le prestataire de services d'investissement (PSI), le <i>listing sponsor</i>, l'agence de communication financière, les avocats et les commissaires aux comptes (CAC).</p> <p>À titre indicatif, la durée moyenne d'une introduction en Bourse est de l'ordre de 4 à 6 mois. Le point de départ est donné par l'accord du conseil d'administration.</p> <p>Le processus d'introduction en Bourse se décompose alors en trois phases distinctes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La première phase dure généralement de 3 à 4 mois. Elle débute avec la sélection des conseils. Il s'agit de la phase d'élaboration de la « documentation » de l'offre des actions et de structuration de l'opération. • La deuxième phase peut durer 1 ou 2 mois en fonction du type d'opération envisagé. Cette phase de revue et de validation de la documentation de l'offre par l'Autorité des marchés financiers et par Euronext s'achève par l'obtention du visa de l'AMF sur le prospectus et l'autorisation d'admission à la cotation délivrée par le groupe Euronext. • La troisième phase consiste à rencontrer des investisseurs institutionnels durant la période de placement des titres. Le <i>roadshow</i> dure entre 2 et 3 semaines et peut être organisé en France ainsi qu'en Europe, voire, dans certains cas, aux États-Unis. Parallèlement au <i>roadshow</i>, dans le cadre d'une offre au public, une campagne de communication grand public est mise en place afin de solliciter les investisseurs particuliers. <p>Le montant total de la demande est obtenu par l'addition des souscriptions des ordres des investisseurs institutionnels ainsi que des ordres des investisseurs particuliers.</p>		
<p>➤ Le fait d'être coté crée-t-il des obligations ?</p> <p>La mise en conformité de la société au regard des règles de marché et des obligations de transparence conduit l'entreprise à mieux formaliser sa stratégie, son <i>reporting</i> financier, sa gouvernance et son organisation.</p> <p>Si l'on parle souvent d'informations et de transparence inhérentes à la cotation, beaucoup de dirigeants d'entreprise témoignent que ces obligations ont permis d'optimiser la structure et de développer des processus de pilotage plus performants au service de la croissance.</p> <p>N.B. : vous pourrez trouver des informations sur les marchés boursiers sur le site de l'observatoire du financement des PME et ETI par le marché • pme-bourse.fr • Voir rapport annuel 2014 de l'Observatoire (chapitre « Marchés boursiers »). Voir le site d'Euronext et le site de l'Autorité des Marchés financiers. • euronext.fr • amf-france.org •</p>		
<p>TOTAL DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT (NON EXHAUSTIF)</p>	<p>2 500 000 €</p>	<p>100000000 € et plus</p>

FINANCEMENTS BANCAIRES PAR BESOIN

SE LANCER DANS UNE CRÉATION OU UNE REPRISE D'ENTREPRISE

La création ou la reprise d'entreprise est une vraie aventure qui présente de nombreux attraits. Être son propre patron, développer une nouvelle idée, changer de rythme de vie, définir ses propres horaires de travail, être gestionnaire de son temps... Il y a autant de raisons de se lancer que d'entrepreneurs. Cependant, il est important de connaître ses points forts et ses faiblesses, aussi bien à titre professionnel que personnel, avant de s'engager dans un projet de cette ampleur. La création d'entreprise requiert un investissement en temps, en argent et en énergie souvent très important. Il faut être certain de ses motivations comme de ses capacités. Voici quelques questions à se poser avant de porter un projet :

> Sur le futur entrepreneur

- Suis-je fait pour détenir ma propre entreprise ? Il faut accepter de ne pas avoir d'horaires, d'endosser des responsabilités et de gérer de nombreux imprévus. Cela représente parfois un vrai bouleversement par rapport au salariat.
- Quelles sont mes motivations ? Suis-je sûr de ce que je recherche vraiment ?
- Mon entourage me soutient-il ? L'entrepreneuriat implique un changement de mode de vie, une certaine modularité des revenus et demande une grande disponibilité. Assurez-vous que vos proches vous suivent dans votre projet, car il aura forcément un impact sur eux.
- Quelles sont mes contraintes ? Il faut envisager les contraintes de temps (quel nombre d'heures puis-je consacrer à mon entreprise ?), les contraintes financières (quel montant puis-je investir ? Quelle est la rémunération souhaitée ?), les contraintes familiales et personnelles (enfants à aller chercher à l'école, investissement dans une association...), etc.
- Ai-je les compétences suffisantes pour me lancer ? Le chef d'entreprise idéal est à la fois un professionnel du métier, un gestionnaire et un commercial. Il est conseillé d'avoir au moins deux de ces qualités avant de se lancer. Vous pouvez avoir besoin de formations, obligatoires ou non. Si vous vous lancez avec des associés, assurez-vous que vos profils sont bien complémentaires.

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE, LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE

La Fédération française de la franchise (FFF) est la fédération représentative de la franchise, qui, depuis sa création en 1971, met son expertise et son professionnalisme au service de cette stratégie de développement des entreprises. Elle informe et forme les futurs créateurs d'entreprise sur le modèle de la franchise et accompagne les réseaux (franchiseurs et franchisés) dans leur développement en franchise en France et à l'international. La FFF travaille depuis de nombreuses années avec les banques et organismes de garantie, partenaires acteurs de premier plan du commerce et de la franchise en France. La FFF a tissé des relations avec leur pôle franchise afin de les sensibiliser sur l'attractivité de ce modèle pour créer son entreprise, sur ses fondamentaux, ses avantages et ses évolutions, ainsi que sur le Code de déontologie européen, guide des bons usages et des bonnes pratiques de la franchise.

➤ Sur le projet

- Quel est le niveau de maturation de mon projet ?
- L'idée est-elle réalisable ? Les produits et/ou services que je veux commercialiser ont-ils déjà été testés ?
- Les fournisseurs et les partenaires sont-ils clairement identifiés et fiables ?
- Est-ce que je connais suffisamment bien le marché ? Mes clients potentiels ? Mes concurrents ?
- Quelle est la réglementation en vigueur dans mon domaine d'activité, les normes à respecter (hygiène, réglementation du travail...)?

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE, LA FÉDÉRATION DU COMMERCE COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ

La Fédération du commerce coopératif et associé a pour mission de représenter les groupements de commerçants, notamment auprès des pouvoirs publics ; de conseiller ses adhérents et de développer les échanges d'expériences intergroupements ; de promouvoir et de contribuer au développement du Commerce coopératif et associé. Le Commerce coopératif et associé est une organisation de réseaux de points de vente et de services constitués et contrôlés par des entrepreneurs indépendants, qui se sont associés au sein d'un groupement, dans le but de mettre en place des actions et des outils communs résultant de la mutualisation de leurs moyens et de leurs savoir-faire. Propriétaires de leurs affaires et de leurs réseaux/enseignes, ils en sont les acteurs et les décideurs. En grande majorité, ces groupements sont organisés sous forme de coopératives. En 2014, le Commerce coopératif et associé a réalisé 143,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit plus d'un tiers du commerce de détail. La FCA regroupe 153 enseignes nationales pour 43 870 points de vente dirigés par 31 574 entrepreneurs qui emploient 534 308 personnes en France.

Pour en savoir plus : • www.commerce-associe.fr •

Construire son business plan

Bon, vous avez fait le point, l'introspection est achevée et vous décidez de franchir le pas. Première étape : le *business plan*. Ce document détaille tous les aspects de votre projet de création ou de reprise, avec une importante partie financière. C'est lui que vous allez présenter pour obtenir des financements. Votre projet doit donc être suffisamment abouti pour convaincre vos interlocuteurs. Vous devez être capable de répondre à toutes les questions qu'ils pourraient vous poser. Voici les points essentiels à détailler dans un *business plan* :

- **La présentation du porteur de projet.** Elle détaille votre formation, votre parcours professionnel ainsi que toutes les expériences en lien avec votre projet. Décrivez précisément votre profil de compétences dans les domaines de la gestion, du commercial et du cœur de métier de votre future entreprise. Idem pour vos éventuels associés.
- **La présentation de votre future entreprise.** Adresse, date de création prévue et statut juridique. Ce dernier va principalement dépendre de la taille de votre entreprise, de son chiffre d'affaires prévisionnel, de la présence ou non d'associés et des investissements prévus.
- **La présentation du produit/service commercialisé.** Est-ce un produit novateur ? Fait-il l'objet d'un brevet ?

OUTILLEZ-VOUS!

Plusieurs outils permettent de disposer d'une vision plus complète de son projet.

- Pour déterminer sa zone de chalandise, l'INSEE a créé un logiciel dédié à cet effet, ODIL (Outil d'aide au Diagnostic d'Implantation Locale).

- Pour déterminer son environnement macroéconomique, il existe l'analyse PESTEL, qui indique six types de facteurs externes qui peuvent influencer une entreprise: politiques, économiques, sociologiques, technologiques, écologiques et légaux.

- Le modèle de Porter distingue cinq forces qui déterminent la structure concurrentielle d'un secteur d'activité: le pouvoir de négociation des clients, le pouvoir de négociation des fournisseurs, les produits ou services de substitution, les nouveaux entrants potentiels et la concurrence directe. Il est utilisé dans l'analyse de l'environnement concurrentiel d'une entreprise.

- La matrice SWOT (1), qui permet de récapituler les forces et faiblesses du projet, mais également les opportunités et les menaces du secteur. Cette méthode d'analyse est devenue aujourd'hui un outil universel d'aide à la décision. Elle peut aussi être utilisée comme une synthèse pour réussir à convaincre efficacement un investisseur.

(1) SWOT pour Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités), Threats (menaces).

- **L'étude de marché.** Elle prouve que vos produits ou services sont en adéquation avec la demande et trouveront leur clientèle. En général cette étude comporte trois volets. Tout d'abord présentez la demande: les caractéristiques globales du marché, la zone de chalandise, votre clientèle cible et ses comportements d'achat ainsi que les délais et modes de paiement. Détaillez ensuite l'offre déjà existante et vos concurrents, directs et indirects: leurs produits et services et leur stratégie marketing (segments de clients, circuit de distribution, politique de prix et actions commerciales). Pour finir, présentez l'environnement qui a une influence sur le marché sur lequel vous souhaitez vous positionner: l'environnement économique, socioculturel et technologique, les contraintes, les éventuelles barrières à l'entrée, les caractéristiques des réseaux de fournisseurs et de sous-traitants et les organisations professionnelles concernées s'il y en a.
- **La stratégie commerciale.** Elle met en valeur l'avantage concurrentiel de vos produits et/ou services, votre stratégie marketing et votre plan d'action commercial (plaquette, relation presse, publicité, événementiel, etc.).
- **Le plan de financement global.** Il comporte le plan de financement initial, le prévisionnel à 3 ans et le plan de trésorerie.
- **L'analyse des risques.** Expliquez les faiblesses de votre projet et comment y faire face. Cela montrera que vous êtes lucide: c'est un plus!

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE

DiagEntrepreneur est un outil d'aide à la décision développé par les Caisses d'Épargne dédié principalement aux entreprises de moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. Cette plate-forme Internet permet de visualiser les indicateurs financiers clés des entreprises (CA, marge brute, EBE, endettement...), de les situer dans leur secteur d'activité et de les comparer à leurs concurrents. Ce service est gratuit, consultable sur ordinateur, tablette et smartphone. • diagentrepreneur.fr •

Plan de financement initial

Il se présente sous la forme d'un tableau et présente les dépenses et les ressources nécessaires au démarrage de votre activité. Les deux colonnes doivent s'équilibrer et tous les besoins doivent être financés dès le lancement. Vous pouvez joindre des devis pour justifier les dépenses (voir exemple de tableau de financement p. 17).

Prévisionnel

Le prévisionnel est un plan de financement à 3 ans. Il détaille les différentes solutions pour financer le cycle d'exploitation de l'entreprise ainsi que son développement. Il doit se rapprocher le plus possible de ce que sera votre entreprise d'ici à 3 ans et permet d'anticiper ses besoins en financement selon ses différents scénarios de croissance. Ces derniers doivent bien sûr être réalistes. Par exemple, il y a peu de chance que votre chiffre d'affaires triple chaque année! Il y a lieu d'apprécier l'effet « ouverture » et son impact sur l'évolution du chiffre d'affaires en année N+1. Par ailleurs, il faut s'assurer aussi de la cohérence entre le chiffre d'affaires et la masse salariale, ou encore entre les achats et les ventes.

Ex. de tableau présentant le plan de financement prévisionnel sur 3 ans

Besoins durables	N	N+1	N+2	Ressources durables	N	N+1	N+2
Programme d'investissement HT				Fonds propres (apport personnel ou capital social)			
BFR				Comptes courants d'associés			
Augmentation du BFR				Primes-subventions			
Prélèvement de l'exploitant (si entreprise individuelle)				Capacité d'autofinancement			
Dividendes distribués (si société)				Emprunts bancaires à moyen ou long terme			
				Excédent			

Calcul du besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est lié aux ressources financières dont une entreprise doit disposer afin de couvrir ses besoins financiers qui résultent des décalages des flux de trésorerie entre les encaissements et les décaissements. La prise en compte des délais de paiement (clients et fournisseurs) est un élément majeur du calcul du BFR.

Convaincre son banquier

Si le rendez-vous à la banque est un passage quasi obligé pour un créateur d'entreprise, il est aussi souvent redouté par les porteurs de projet qui craignent de voir leur demande de financement refusée. Le

5 PHRASES À NE PAS PRONONCER DEVANT SON BANQUIER

Pour montrer votre motivation tout en restant crédible, voici cinq phrases à ne pas prononcer devant son banquier :

« **Je me lance tout seul.** » C'est prouvé, les entrepreneurs qui bénéficient des conseils d'un réseau d'accompagnement ou d'une enseigne du commerce organisé sont plus nombreux à passer le cap des 3 ans d'existence. Selon un rapport du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie de 2011, le taux de pérennité à 3 ans des jeunes entreprises accompagnées s'établit à 75 % contre 52 % seulement pour celles qui ne sont pas accompagnées. En plus de l'expertise et du recul de professionnels de la création d'entreprise, ces réseaux proposent également des financements et/ou des garanties. Autant d'éléments qui vont rassurer votre banquier.

« **Je n'ai pas de business plan.** » Dommage ! Le business plan est une véritable feuille de route pour un entrepreneur. Il donne une vision d'ensemble du projet, détaille les besoins au cours du temps, le seuil de rentabilité, le besoin en fonds de roulement... Autant d'éléments indispensables à un banquier pour juger de la viabilité de votre projet et accepter de vous prêter de l'argent.

« **Dans six mois j'embauche et j'ouvre une deuxième affaire et je m'achète une belle voiture.** » Attention à ne pas confondre ambition et précipitation. Il peut être risqué de lancer une deuxième affaire avant d'avoir pérennisé la première. Une fois votre entreprise lancée, il sera toujours temps de revenir vers votre banquier pour financer son développement.

« **Si ça ne marche pas je dépose le bilan.** » Vous ne pouvez pas donner l'impression que vous baisserez les bras à la première occasion ou que vous ne croyez pas en votre projet. Pour que votre banquier vous suive dans votre aventure entrepreneuriale, il doit sentir que vous êtes investi à 100 % dans votre projet. C'est l'une des raisons pour lesquelles les banques demandent des fonds propres aux porteurs de projet.

« **Je veux me payer tout de suite.** » Une entreprise dégage rarement du bénéfice les premiers mois de son activité. En outre, ses rentrées d'argent sont avant tout consacrées à sa trésorerie, aux dépenses imprévues voire à des investissements. Il est donc important d'anticiper une baisse de son niveau de vie et de disposer d'une épargne de sécurité le temps de pouvoir vous verser un salaire.

plus important est de se présenter avec un projet abouti. Votre *business plan* doit être complet et vous devez maîtriser tous les aspects de votre projet sur le bout des doigts. Pour un commerce, il est préférable de connaître déjà son emplacement au moment d'aller voir son banquier, mais aussi d'avoir déjà signé un compromis ou un bail. Vous devez également avoir prévu un apport personnel qui représente au minimum 30 % de votre budget total. Votre banquier va évaluer la solidité de votre dossier, mais aussi s'assurer que vous êtes suffisamment motivé et clairvoyant quant aux forces et aux faiblesses de votre projet. Attendez-vous donc à être questionné sur votre parcours, vos compétences, vos produits et services et pas seulement sur le volet financier de votre *business plan*. Deuxième point essentiel : soyez réaliste ! Évaluez précisément vos besoins de financement, sans chercher à les minimiser. Établissez un prévisionnel crédible, envisagez plusieurs hypothèses de développement de votre entreprise, y compris pessimistes, afin d'apprécier le point mort de l'entreprise. Pensez aussi à préciser vos sources de revenus le temps de pouvoir vous rémunérer avec votre activité. Vous devez être dans une démarche de transparence avec votre banquier. Il n'est pas un ennemi mais un partenaire. Montrez que vous avez les pieds sur terre et que vous savez anticiper les difficultés qui pourraient se profiler.

Le financement bancaire

Les deux principales sortes de crédits

➤ **Crédit bancaire « classique ».** Il existe différentes sortes de crédits, les crédits à taux fixe et ceux à taux variables. Dans les deux cas, le taux qui vous est proposé est calculé de la manière suivante: il contient une partie indexée sur un taux d'intérêt déterminé (coût d'acquisition de l'argent), auquel il faut ajouter le coût du risque et la marge prélevée par la banque. Vous pouvez également faire un emprunt à taux fixe mais modulable. Vous aurez ainsi la possibilité de modifier vos échéances en fonction de votre rentabilité. L'avantage de cette formule est la sécurité qu'elle propose en offrant une visibilité et une stabilité des modalités de remboursement sur le long terme.

FOCUS ASSURANCE

Quels sont les différents types d'assurances qui concernent les créateurs d'entreprise ?

On peut différencier trois grandes familles de risques :

- les dommages que pourrait subir l'entreprise en cas de sinistre et qui sont couverts principalement par l'assurance des biens de l'entreprise ou l'assurance perte d'exploitation ;
- les dommages qu'elle pourrait causer aux autres, couverts par l'assurance de responsabilité civile, laquelle est obligatoire pour un certain nombre de professions et naturellement indispensable pour beaucoup d'autres ;
- et enfin les risques qui concernent les personnes, c'est-à-dire le chef d'entreprise lui-même et ses collaborateurs. La maladie, l'invalidité ou le décès peuvent être couverts par des contrats de prévoyance (assurance santé, contrats décès, invalidité...). La constitution d'une retraite complémentaire peut également faire l'objet de contrats d'assurance adaptés.

Est-il indispensable de tout assurer ?

Certaines assurances sont légalement obligatoires. Parmi les plus connues, on peut citer l'assurance de responsabilité des véhicules terrestres à moteur (voiture, camion, 2-roues...), l'assurance de la responsabilité décennale pour les professionnels du bâtiment, l'assurance de responsabilité civile professionnelle, l'assurance de responsabilité des professionnels de santé, des avocats, des notaires, etc. Mais il en existe d'autres qui concernent différents secteurs professionnels : sport, culture, loisirs, formation, activités industrielles, agricoles, financières...

Les autres, bien que non obligatoires, se révèlent pourtant indispensables. L'entrepreneur a le choix de s'adresser directement à son établissement bancaire ou une compagnie d'assurances, ou bien de passer par le biais d'un intermédiaire, agent général d'assurances ou courtier.

Comment connaître par avance les conséquences financières de certains dommages (accidents corporels graves, atteintes à l'environnement...)?

Aucun secteur d'activité n'est à l'abri de ce type de risques. La question de savoir comment s'assurer doit faire l'objet d'une analyse de risques menée avec l'assureur. En effet, lorsque l'on crée une entreprise, il est essentiel d'évaluer très tôt, et le plus précisément possible, la nature des risques encourus, les conséquences financières qu'ils peuvent engendrer, puis arbitrer entre l'auto-assurance (provision, franchise) et le transfert de risques à l'assureur.

Source : APCE.

Il est également possible de faire un emprunt à taux variable ou révisable. Dans ce cas, le taux d'intérêt est référencé ou révisé régulièrement en fonction de l'évolution de l'indice de référence sur lequel il est indexé. Les deux principaux indices de référence du marché monétaire de la zone euro sont l'EONIA (*Euro Overnight Index Average*, avec une échéance d'un jour) et l'EURIBOR (*Euro Interbank Offered Rate*, avec principalement des échéances d'un à douze mois). Si vous optez pour un crédit à taux variable ou révisable, il peut être capé pour limiter la hausse en cas de remontée des taux. Par exemple, un taux de 3,5 % capé 1 est un taux dont la variation se situera entre 2,5 % et 4,5 %. Cela permet de sécuriser son emprunt tout en bénéficiant d'éventuelles baisses des taux d'intérêt. La tendance actuelle est à des indices de référence en baisse. Par exemple, l'EONIA diminue depuis une dizaine d'années.

➤ **Crédit-bail.** L'organisme de crédit-bail achète pour le compte d'un client un bien (bien d'équipement ou immobilier) et le lui loue ensuite pendant une durée fixée à l'avance. À l'issue de cette période, le client peut soit acheter ce bien pour sa valeur résiduelle, soit renouveler le contrat de location, soit demander la reprise de ce bien par l'organisme de crédit-bail. Cela permet de financer des investissements sans apporter de garanties puisque l'organisme prêteur est déjà propriétaire du bien loué.

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE LA PROTECTION DE L'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE (1)

Proposée par la Caisse d'Épargne, la Protection de l'activité professionnelle (PAP) protège votre entreprise (2) des conséquences financières d'un arrêt total, temporaire ou définitif, d'activité à la suite d'un dommage atteignant le local professionnel ou les biens d'exploitation ou à la suite de l'incapacité de votre homme clé, et propose des garanties d'assistance.

(1) La Protection de l'activité professionnelle est un contrat de BPCE Assurances (entreprise régie par le code des assurances) distribué par votre Caisse d'Épargne, intermédiaire d'assurance immatriculé à l'ORIAS. Voir les conditions en agence.

(2) Selon formule choisie et selon conditions définies dans les conditions générales.

Se faire accompagner

Les réseaux d'accompagnement

Un réseau d'accompagnement aide le porteur de projet à structurer son dossier, à éclaircir certains points de son *business plan*, à prendre du recul et à se poser les bonnes questions en sortant de la problématique purement « métier ». Très souvent, il propose aussi un accompagnement financier sous forme de prêt d'honneur (effet de levier pour obtenir des financements bancaires) ou de garanties. Certains réseaux fédèrent également des pépinières, des couveuses ou des incubateurs. Ces dispositifs permettent d'affiner, de tester et de lancer son entreprise en bénéficiant de conseils, d'ateliers, de locaux ou encore de matériel. Voici une liste (non exhaustive) des principaux réseaux :

➤ **Action'Elles**, un réseau bénévole de femmes chefs d'entreprise accompagnant des femmes qui souhaitent créer ou développer leur entreprise.

• actionelles.org •

➤ **Force Femmes**, le réseau qui soutient et accompagne les femmes de plus de 45 ans en recherche d'emploi ou en création d'entreprise. • forcefemmes.com •

➤ **France Active** est dédié aux entreprises de l'économie sociale et solidaire et aux créateurs d'entreprise. Il propose une aide au montage du plan de financement, des garanties d'emprunts bancaires (dont le FGIF, un fonds de garantie destiné aux créatrices d'entreprise), des prêts solidaires

(du type NACRE, Nouvel Accompagnement à la Création et à la Reprise d'Entreprise) ainsi qu'un suivi après la création d'entreprise. Il dispose de 130 points d'accueil dans toute la France. • franceactive.org •

> **Initiative France** apporte un double appui aux nouveaux entrepreneurs, un financement et un accompagnement. Le prêt d'honneur est un prêt personnel sans intérêts ni garanties, qui renforce les fonds propres de l'entrepreneur et lui facilite l'accès à un emprunt bancaire. L'accompagnement commence avant le financement et se poursuit durant les premières années de l'entreprise, le parrainage par un entrepreneur expérimenté peut aussi être proposé. Avec 228 plates-formes Initiative en France, les services du réseau sont facilement accessibles partout et pour tous types de projets. • initiative-france.fr •

> **Les Pionnières** est un réseau d'incubateurs et de pépinières d'entreprises destiné aux femmes et présent dans neuf régions françaises. À découvrir sur • lespionnieres.org •

> **Réseau Entreprendre** propose des financements sous forme de prêts d'honneur. Il offre aussi un accompagnement personnalisé par des chefs d'entreprise bénévoles (rencontres mensuelles pendant 2 à 3 ans), avec un programme spécifique pour les créateurs d'entreprises technologiquement innovantes, du secteur de l'économie sociale et solidaire (ESS) ainsi que les entreprises à fort potentiel de croissance. Il possède 72 implantations en France. À découvrir sur • www.reseau-entreprendre.org •

> **Les Boutiques de gestion (BGE)** sont un réseau d'associations implanté dans toute la France. Elles interviennent à toutes les étapes de la création d'entreprise. Cela va du diagnostic, aux conseils pour élaborer le *business plan*, en passant par le financement avec les prêts NACRE (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise) et l'accompagnement post-crédation. Ce réseau possède également des couveuses. À découvrir sur • bge.asso.fr •

Les autres interlocuteurs

> Les **chambres de commerce et d'industrie** (CCI) proposent des entretiens personnalisés, des ateliers et des formations courtes dans les domaines juridiques, comptables et financiers. Rattaché aux CCI et aux chambres des métiers et de l'artisanat, le Centre de formalités des entreprises (CFE) gère les formalités des créations, cessions et transmissions des entreprises.

> Il est utile de se rapprocher de **Pôle emploi** pour connaître les prestations financières auxquelles vous avez droit pendant et après la création d'entreprise.

> Les **avocats** sont des interlocuteurs incontournables : statut juridique d'une entreprise, contrats avec des fournisseurs, modalité de transmission, de reprise ou de cession... Vous pouvez bénéficier de consultations gratuites par l'intermédiaire de certains réseaux d'accompagnement.

> Les **experts-comptables** : ils pourront vous accompagner dans tous les aspects comptables et fiscaux de votre projet, avec une vraie valeur ajoutée pour l'élaboration de votre plan de financement, entre autres expertises.

> **Amis déjà installés, collègues, voisins...** c'est le moment d'activer votre réseau et de parler de votre projet autour de vous. Pour recueillir conseils et coups de pouce.

> On trouve également des **associations** pour tous les profils de créateurs et tous les besoins. Par exemple, on peut citer l'association de bénévoles retraités EGEE (Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise), qui propose un accompagnement à tous les stades de la vie de l'entreprise, CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires) qui regroupe les cédants et repreneurs d'affaires, ou le Moovjee (Mouvement pour les Jeunes et les Étudiants Entrepreneurs) qui offre un programme de mentorat pour les entrepreneurs de moins de 30 ans. Il existe aussi des associations qui regroupent des *business angels*, c'est-à-dire des particuliers qui investissent dans de jeunes entreprises innovantes.

FINANCER DES TRAVAUX ET DES AMÉNAGEMENTS

Pour un chef d'entreprise, les raisons d'aménager ses locaux professionnels ne manquent pas. Encore faut-il dégager le financement adapté à ces dépenses très spécifiques.

Que ce soit pour générer plus de *business*, pour s'adapter aux évolutions du marché, attirer de nouveaux clients ou encore hisser son entreprise aux normes, vous avez toujours une occasion d'envisager des travaux et vous avez bien raison ! Installer une terrasse en plein air pour un restaurant, agrandir un entrepôt, changer la configuration d'un institut de beauté, aménager un parking pour les clients, rafraîchir ses locaux... tous ces projets peuvent toutefois se transformer en cauchemar. Un projet mal préparé peut vite prendre l'eau à cause de dépenses imprévues, de travaux mal réalisés ou encore de problèmes d'assurance. Heureusement, il suffit de faire preuve d'un peu d'anticipation et de suivre quelques règles simples, pour financer et réaliser des travaux d'aménagement dans de bonnes conditions.

Préserver sa trésorerie

On ne le répètera jamais assez, la trésorerie est essentielle pour une entreprise. Elle doit lui permettre de financer toutes les dépenses nécessaires à son activité, en tenant compte des décalages dans le temps entre les recettes et les dépenses. Nous avons vu au chapitre précédent comment calculer son besoin en fonds de roulement et combien il est primordial de préserver sa capacité à payer ses charges. Pour faire face à des coups durs, une trésorerie saine est nécessaire. À moins bien sûr d'avoir des fonds pléthoriques, il est donc vivement recommandé de financer les aménagements d'une entreprise grâce au crédit. Cela montre aussi à votre banquier votre capacité à anticiper vos dépenses et à gérer votre affaire de manière pérenne, ce qui est moins manifeste si vous sollicitez en urgence un crédit pour financer un fonds de roulement insuffisant. Votre banquier est l'un de vos partenaires privilégiés et une relation de confiance avec lui est l'une des clés de la réussite de votre entreprise. Pour cela, il faut lui donner toutes les informations nécessaires sur la santé financière de votre affaire et sur vos projets pour que vous puissiez anticiper ensemble les financements dont vous avez besoin. Dans le cadre d'aménagements et de travaux, vous aurez recours à un crédit travaux. Si vous achetez un immeuble nécessitant des travaux, vous pourrez avoir recours à un crédit immobilier. Il est remboursable généralement sur 10 ans au maximum et peut être à taux variable ou à taux fixe. Il est également possible de bénéficier d'un prêt mixte, composé d'une tranche à taux fixe et d'une tranche à taux révisable pour plus de souplesse. De même, il est aussi envisageable de moduler vos échéances en cours de prêt.

À qui confier ses travaux ?

Selon l'ampleur des aménagements que vous souhaitez réaliser, de la durée des travaux et de leurs coûts, vous pouvez vous occuper vous-même de la réalisation de votre projet ou vous faire épauler. En général, un entrepreneur fait appel à un maître d'œuvre (qui peut être un architecte), quand les travaux sont assez conséquents et qu'il y a plusieurs prestataires différents à gérer. Vous avez une petite entreprise installée dans un local commercial de 40 m² que vous souhaitez faire repeindre pour lui donner un coup de jeune ? A priori, il n'est pas utile de s'imposer des coûts supplémentaires et de payer des honoraires pour assurer une maîtrise d'œuvre. Mieux vaut consacrer votre

FOCUS ASSURANCE

Bien vérifier la responsabilité de votre maître d'œuvre

Si vous décidez de faire appel à un maître d'œuvre, sachez que le contrat qui va vous lier n'est pas soumis à une réglementation spécifique. Il est conseillé de vérifier que celui-ci explicite bien les points suivants : la définition de sa mission, les délais de réalisation, le prix global et définitif, les modalités de paiement et de révision ainsi que les références à son assurance « Responsabilité civile professionnelle » (RCP). De la même manière, il est impératif de vérifier que tous les entrepreneurs qui vont intervenir sur le chantier possèdent bien une RCP, valable durant toute la durée du chantier. Cette assurance, aussi appelée « garantie décennale », garantit la réparation des dommages éventuels qui se produiraient pendant les 10 ans qui suivent la réception des travaux. Elle concerne les vices ou dommages de construction qui peuvent affecter la solidité de l'ouvrage ou qui le rendent impropre à l'usage auquel il est destiné (cela concerne le gros ouvrage : murs, charpente, planchers...). Les références des assurances doivent apparaître sur le devis et les factures afin d'éviter toute déconvenue (salariés non déclarés, vice dans les travaux, etc.) et ce, qu'il y ait un contrat de maîtrise d'œuvre ou pas.

De votre côté, en tant que maître d'ouvrage, vous devez souscrire une assurance construction « Dommages-ouvrage ». Obligatoire, elle couvre les dommages qui relèvent de la garantie décennale et permet une réparation plus rapide sans attendre une décision de justice. Cette souscription doit se faire avant le début des travaux. Elle prend effet un an après la réception des travaux, à l'expiration de la garantie de parfait achèvement. Elle se termine en même temps que la garantie décennale, soit 10 ans après la réception des travaux.

La garantie décennale est l'un des points clés du contrat qui vous lie au maître d'œuvre.

budget aux travaux proprement dit. Cependant rien ne vous empêche de demander des conseils à des professionnels de votre entourage qui pourront vous guider dans le choix des entrepreneurs, des matériaux, etc. Pour des travaux plus conséquents le recours à un maître d'œuvre est recommandé. Par exemple, si vous souhaitez changer entièrement la disposition de votre restaurant, en abattant des cloisons, en modifiant l'électricité et en modifiant les revêtements de sols et les murs. Cependant cette aide a un coût, puisqu'au prix des travaux vont s'ajouter les honoraires du professionnel que vous aurez choisi. Il faut donc être sûr de la valeur ajoutée apportée par celui-ci. En amont des travaux, le maître d'œuvre réalise les plans, élabore le dossier de demande de permis de construire, met en concurrence les entreprises et aide au choix final. Ensuite, il coordonne le chantier, rédige les documents techniques et aide à la réception des travaux.

Sécurité et accessibilité

Les établissements qui reçoivent du public (ERP) doivent respecter certaines obligations en matière de sécurité et d'accessibilité, qui peuvent donner lieu à des travaux d'aménagement. Les ERP « constituent des établissements recevant du public dans tous bâtiments, locaux et enceintes dans lesquels des personnes sont admises, soit librement, soit moyennant une rétribution ou une participation quelconque, ou dans lesquels sont tenues des réunions ouvertes à tout venant ou sur invitation, payantes ou

non. Sont considérées comme faisant partie du public toutes les personnes admises dans l'établissement à quelque titre que ce soit en plus du personnel. » (article R*123-2 du Code de la construction et de l'habitation). La liste des ERP est longue : magasins, cafés, hôtels, centres commerciaux, cinémas, établissements de soins, bibliothèques, centre de loisirs, etc. En matière de **sécurité**, ils doivent respecter les obligations suivantes :

- limiter les risques d'incendie ;
- alerter les occupants en cas de sinistre ;
- favoriser l'évacuation des personnes tout en évitant la panique ;
- alerter des services de secours et faciliter leur intervention.

Si vous êtes installé en province, vous pouvez vous renseigner sur les aménagements éventuels à réaliser pour respecter les normes de sécurité auprès de la mairie de votre commune et de la préfecture. À Paris, il faudra contacter la préfecture de Police de Paris.

L'obligation d'**accessibilité** des ERP aux personnes handicapées est inscrite depuis 1991 dans le Code de la construction et de l'habitation. En 2005, la notion de handicap a été étendue à tous les types de handicap « notamment, physique, sensoriel, cognitif, mental ou psychique ». Cette loi fixait un délai de 10 ans pour permettre la mise aux normes de tous les ERP. Ils devaient être accessibles aux personnes handicapées au 1^{er} janvier 2015. Face à l'ampleur de la tâche, des délais supplémentaires ont été annoncés en 2014 : 3 ans pour les commerces, 6 ans pour les écoles et jusqu'à 9 ans pour les transports et les « patrimoines importants et complexes ». Des dérogations peuvent cependant être accordées s'il est avéré qu'il y a une « disproportion manifeste », c'est-à-dire que les travaux d'accessibilité sont susceptibles d'avoir des conséquences excessives sur l'activité de l'établissement (réduction significative de la surface dédiée à l'activité, impact économique trop important du coût des travaux...). Les aménagements possibles sont très divers et dépendent de la configuration initiale de l'établissement. Cela va des ascenseurs pour accéder aux étages et aux sous-sols à des dispositifs sonores pour les personnes mal voyantes en passant par la refonte de la signalétique d'un magasin. Souvent vécue comme une contrainte, la mise en accessibilité représente pourtant une occasion de rendre vos locaux plus agréables pour vos salariés et vos clients, qu'ils soient handicapés ou non. Toutes les informations concernant l'accessibilité sont disponibles sur le site du ministère du Développement durable : • www.developpement-durable.gouv.fr •

FINANCER SES TRAVAUX GRÂCE AUX ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

Les opérations d'économies d'énergie peuvent donner lieu à l'attribution de Certificats d'économie d'énergie (CEE) par les services du ministère chargé de l'Énergie. Ces CEE utilisent une unité d'économie d'énergie appelée le « kWh cumac » et indique l'énergie ainsi économisée grâce aux travaux réalisés. Les professionnels, les particuliers et les collectivités territoriales sont concernés. Les fournisseurs d'énergie sont soumis à une obligation triennale de réalisation qui s'exprime en kWh cumac en fonction de leur volume de vente. Ils doivent pouvoir justifier auprès des pouvoirs publics qu'ils ont agi pour atteindre l'objectif d'économie d'énergie qui leur a été fixé. Ils doivent le prouver par la possession d'un nombre suffisant de CEE. C'est pourquoi vous pouvez revendre tout ou une partie des CEE obtenus dans le cadre de travaux qui entraînent des économies d'énergie. Cela concerne aussi bien des travaux d'isolation, que l'achat d'une pompe à chaleur ou d'un chauffe-eau solaire. Pour cela il est recommandé de s'adresser avant de commencer vos travaux à un organisme spécialisé, qui va pouvoir vous aider dans le montage des dossiers administratif de demande de CEE ainsi que leur revente.

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE

Valoenergie mutualise les CEE

Valoenergie est une filiale de la Caisse d'Épargne dédiée aux Certificats d'économie d'énergie (CEE). Elle accompagne les entreprises pour réduire le montant de leur facture énergétique et la diminution du coût d'investissement grâce aux CEE. Cette offre s'appuie sur les outils et mécanismes réglementaires existants et propose d'identifier les économies d'énergie à réaliser, de financer les travaux grâce aux financements apportés par les Caisses d'Épargne et de minorer le montant des investissements grâce à la vente des Certificats d'économie d'énergie. En effet, Valoenergie mutualise et valorise au meilleur prix les CEE obtenus.

BEI PME

La Caisse d'Épargne et la Banque européenne d'investissement sont partenaires et proposent l'enveloppe BEI PME, un financement avec un taux d'intérêt bonifié, pour des projets d'investissement et de développement des PME françaises.

Écureuil Crédit Express

L'offre Écureuil Crédit Express permet de financer des aménagements ou travaux dont le coût est inférieur à 40 000 €. Ce prêt est accordé sans caution personnelle ni garantie et les fonds sont débloqués en 24 heures. (1)

(1) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Caisse d'Épargne.

Amortir fiscalement des aménagements

Le mécanisme de l'amortissement permet de prendre en compte l'obsolescence d'un bien avec le temps. Le coût d'un élément amortissable est étalé sur une durée qui dépend de sa nature et se déduit du bénéfice de l'entreprise. En effet, ces dépenses sont considérées comme des investissements et non comme des charges. L'amortissement est donc obligatoire pour tous les biens dont la valeur dépasse 500 € HT. En dessous de ce seuil, elles passent directement en charge. La durée d'amortissement de travaux d'aménagement est en moyenne de 10 ans mais, dans certains cas, elle peut se prolonger jusqu'à 20 ans. Le mode d'amortissement le plus courant est l'amortissement linéaire (une annuité constante d'amortissement durant toute la durée d'utilisation du bien). Certaines catégories de biens peuvent bénéficier d'un amortissement dégressif, mais pas de panique ! Le calcul de la durée d'un amortissement et de son montant est réalisé par votre expert-comptable.

FINANCER UN VÉHICULE

Indispensables à de nombreuses activités, les véhicules peuvent être financés de trois façons : location longue durée (LLD), crédit-bail et crédit classique. Chaque formule a ses avantages, votre choix doit avant tout se faire en fonction de vos besoins. Le point sur tout ce que vous devez savoir pour rouler tranquille.

Les différentes formules de financement

La location longue durée (LLD)

Cette formule est particulièrement adaptée pour les professionnels qui veulent se concentrer sur leur *business*. Pas d'immobilisation de capitaux, des coûts

fixes, une trésorerie linéaire, une seule écriture comptable... La simplicité de la LLD séduit les entrepreneurs qui souhaitent avoir l'esprit libre. Le point fort de cette formule est le service. En effet, la quasi-totalité des offres de location longue durée comprend des services d'entretien, d'assistance et d'assurance, le tout avec un interlocuteur unique. Contrairement au crédit-bail, il n'y a pas d'option d'achat à la fin du contrat de location. Le loyer est calculé en fonction du véhicule, du kilométrage envisagé, de la durée d'utilisation et des services choisis. Sur le plan fiscal, le loyer et la TVA sont généralement totalement déductibles, en cas de location d'un véhicule utilitaire ou d'un véhicule de société. Pour la location de plus de trois mois d'un véhicule de tourisme, la TVA n'est pas déductible. Le loyer l'est, dans la limite de 9900 € TTC pour un véhicule dont les émissions de CO₂ dépassent 200 g/km, ou de 18300 € TTC pour un véhicule dont les émissions sont inférieures à 200 g/km.

La simplicité de la LLD séduit les entrepreneurs qui souhaitent avoir l'esprit libre.

Le crédit-bail

Il s'agit ici d'un crédit-bail mobilier classique appliqué à un véhicule. Le crédit-bail mobilier est une opération par laquelle un établissement de crédit achète un bien pour le louer à une entreprise. La durée de la période de location est déterminée à l'avance dans le contrat de crédit-bail. À l'issue de celle-ci, l'entreprise a deux possibilités : elle peut acquérir le bien à sa valeur résiduelle (option d'achat inscrite dans le contrat de départ) ou rendre le matériel loué. Dans ce dernier cas, elle peut souscrire une nouvelle location (plus d'informations sur le crédit-bail mobilier dans le chapitre suivant : « Comment financer l'acquisition du matériel ? », p. 78).

Contrairement au crédit classique, le crédit-bail mobilier permet de financer un véhicule sans apport de départ. Il n'apparaîtra cependant pas parmi les actifs de l'entreprise.

Par ailleurs, dans le cadre d'une option d'achat certaine, le souscripteur peut apporter jusqu'à 35 % de la valeur du véhicule : 15 % au titre du dépôt de garantie (non déductible) et 20 % maximum lors du versement du premier loyer, ainsi majoré. Cette formule autorise une réduction d'impôt substantielle sur la première année. En outre, le crédit-bail offre des durées de financement en général plus courtes que le crédit classique : de 36 à 84 mois. Enfin, d'un point de vue fiscal, le régime du crédit-bail est le même que celui de la LLD.

Le crédit-bail mobilier permet de financer un véhicule sans apport de départ.

Le crédit amortissable classique

Vous avez choisi d'acheter votre voiture par le biais d'un crédit bancaire classique. Ce choix entraîne plusieurs conséquences. D'abord, vous êtes propriétaire du véhicule dès son acquisition. Il vient donc renforcer le patrimoine de l'entreprise. En revanche, l'achat à crédit vient alourdir la colonne « dettes » du bilan. La TVA est récupérable uniquement pour les véhicules de société dépourvus de sièges arrière et pour les véhicules utilitaires. En dehors de ce cas, c'est donc à partir de son montant TTC que se calculera l'amortissement du véhicule, généralement d'une durée de 5 ans. L'amortissement est donc limité pour les véhicules de tourisme. Fiscalement, cet amortissement est plafonné à 18300 € TTC pour les voitures particulières (au sens de la réglementation européenne) émettant moins de 200 g/km de CO₂, et à 9900 € TTC pour celles dont les émissions de CO₂ dépassent les 200 g/km.

N'oublions pas les loisirs. Même s'il est acheté pour un usage professionnel, on est tenté d'utiliser un véhicule à des fins personnelles. Cela est possible, à

condition de retirer des charges de l'activité la quote-part d'utilisation personnelle du véhicule et de les réintégrer dans le revenu imposable.

Le régime des indemnités kilométriques

Le régime des indemnités kilométriques concerne les dirigeants et les salariés qui utilisent leur véhicule personnel pour des déplacements professionnels, mais dont la majorité des déplacements est d'ordre privé. Les indemnités kilométriques couvrent les frais de carburant, d'usure et d'entretien du véhicule, les dépenses de pneumatiques et la prime d'assurance annuelle. En revanche, les parkings et les péages d'autoroute ne sont pas inclus dans le barème. Les trajets concernés sont au départ de l'entreprise, à moins que le salarié soit soumis à des contraintes horaires particulières ou des problèmes de transports en commun. Les indemnités kilométriques ne sont pas soumises à l'impôt sur le revenu et sont exonérées de charges sociales. En outre, en dessous de 15 000 km parcourus, ces voitures ne sont pas soumises à la taxe sur les véhicules de société. Cependant le régime des indemnités kilométriques génère une obligation de taille : chaque jour, le conducteur doit effectuer un *reporting* de ses déplacements. Il lui faut indiquer scrupuleusement le nombre de kilomètres parcourus à titre professionnel, ainsi qu'un montant calculé en fonction d'un barème mis à jour chaque année par l'administration fiscale. Attention, cette dernière est très attentive à l'existence et la mise à jour de ce document.

La taxe sur les véhicules de société (TVS)

Toutes les sociétés sont soumises à la taxe sur les véhicules de société (TVS), indépendamment de leur statut juridique et de leur mode d'imposition. Cette taxe concerne les véhicules de tourisme que l'entreprise possède, immatriculés en France ou utilisés en France, et ce quel qu'en soit leur usage. Les véhicules détenus ou pris en location par les salariés, les associés ou les dirigeants pour leurs déplacements professionnels, y sont également soumis, même s'ils sont immatriculés au nom d'une personne physique. Ces dispositions s'appliquent si l'entreprise supporte la charge de l'acquisition ou de la location du véhicule, pourvoit régulièrement à son entretien, ou rembourse les frais kilométriques pour au moins 15 000 km, à titre professionnel durant la période d'imposition.

Les véhicules concernés sont :

- les véhicules immatriculés dans la catégorie « voitures particulières » ou M1 de la directive européenne 2007/46/CE ;
- les véhicules utilitaires immatriculés dans la catégorie N1 et destinés aux transports de voyageurs et de leurs bagages ou biens.

Les exonérations concernent :

- les véhicules qui émettent moins de 50 g/km de CO₂, ne sont pas soumis à cette taxe. Cela concerne les véhicules électriques et les véhicules hybrides. Autre argument en leur faveur : ces modèles de voitures bénéficient

LE CONSEIL DU ROUTARD

La TVS évolue en faveur d'une utilisation de véhicules plus propres et moins gourmands en énergie. Le volet écologique est donc important à prendre en compte lors du choix d'une voiture. L'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie met à disposition un site Internet (• carlabelling.ademe.fr •) qui permet de comparer les émissions de CO₂, le bonus écologique et la consommation d'énergie de près de 6000 véhicules.

- cient d'un bonus écologique entre 4 000 à 6 300 € (chiffres 2015);
- les véhicules hybrides qui émettent moins de 110 g/km de CO₂ bénéficient d'une exonération temporaire de 2 ans;
- les véhicules destinés à la vente, à la location, au transport public, à l'enseignement de la conduite et à la compétition automobile.

Calcul de la taxe

La TVS est calculée et liquidée par trimestre civil en fonction du nombre de véhicules possédés ou utilisés au premier jour de chaque trimestre.

Le montant de la taxe est égal à la somme de deux composantes :

- un tarif en fonction soit du taux d'émission de CO₂, soit de la puissance fiscale (selon la date de mise en circulation de la voiture);
- un tarif en fonction des émissions de polluants atmosphériques.

Première composante

Les véhicules ayant fait l'objet d'une réception communautaire, qui sont détenus ou utilisés depuis le 1^{er} janvier 2006 et, dont la première mise en circulation intervient à compter du 1^{er} juin 2004, sont taxés en fonction de leur taux d'émission de CO₂ selon le tarif indiqué dans le tableau suivant :

Taux d'émission de CO ₂ (en g/km)	Tarif applicable au gramme de CO ₂ (en €)
Inférieur ou égal à 50	0
Supérieur à 50 et inférieur ou égal à 100	2
Supérieur à 100 et inférieur ou égal à 120	4
Supérieur à 120 et inférieur ou égal à 140	5,5
Supérieur à 140 et inférieur ou égal à 160	11,5
Supérieur à 160 et inférieur ou égal à 200	18
Supérieur à 200 et inférieur ou égal à 250	21,5
Supérieur à 250	27

Informations valables au 01/12/15, sous réserve de la réglementation en vigueur.

Les véhicules ne remplissant pas les conditions précitées sont taxés en fonction de leur puissance fiscale. Il s'agit :

- des véhicules détenus ou utilisés par la société avant le 1^{er} janvier 2006;
- des véhicules détenus ou utilisés après le 1^{er} janvier 2006, mais dont la première mise en circulation a eu lieu avant le 1^{er} juin 2004;
- des véhicules dont les informations sur les émissions de CO₂ ne sont pas disponibles (par exemple les voitures importées).

Puissance fiscale (en chevaux-vapeur)	Tarif (en €)
Jusqu'à 3	750
De 4 à 6	1 400
De 7 à 10	3 000
De 11 à 15	3 600
À partir de 16	4 500

Informations valables au 13/10/14, sous réserve de la réglementation en vigueur.

CARBURANTS ET TVA

Essence et Super: TVA non déductible.

Gazole, superéthanol E85:

- véhicules de tourisme: TVA déductible dans la limite de 80 %;
- véhicules utilitaires et véhicules de société: TVA déductible à 100 %.

GPL, propane liquéfié, butane liquéfié ou GVN:

- véhicules de tourisme: TVA déductible à 100 %;
- véhicules utilitaires et véhicules de société: TVA déductible à 100 %.

Seconde composante

La part qui concerne les émissions de polluants atmosphériques est la même pour tous les véhicules. Elle dépend de leur année de mise en circulation et du type de carburant utilisé.

Année de mise en circulation	Tarif essence et assimilé (en €)	Tarif diesel et assimilé (en €)
Jusqu'au 31/12/1996	70	600
De 1997 à 2000	45	400
De 2001 à 2005	45	300
De 2006 à 2010	45	100
À partir de 2011	20	40

Informations valables au 01/12/15, sous réserve de la réglementation en vigueur.

Attention: la TVS n'est pas déductible du bénéfice imposable des entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés.

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE

La Caisse d'Épargne propose Car Lease, une offre de LLD innovante. Elle couvre tous les besoins liés à l'usage et à l'utilisation d'une flotte automobile: de l'entretien du véhicule, à l'assistance en passant par la gestion du carburant. Elle donne également accès à un outil unique de cotation en ligne, qui permet de simuler précisément le montant des loyers en fonction des véhicules choisis et des caractéristiques souhaitées de l'offre (durée, kilométrage, fiscalité), d'y ajouter des options, de comparer jusqu'à cinq véhicules différents, d'accéder à une proposition tarifaire et d'être rappelé par un conseiller.

Caisse d'Épargne Car Lease est une offre de location longue durée de Natixis Car Lease, dédiée à l'ensemble des clients de la Caisse d'Épargne. • www.lease.natixis.com • Société par actions simplifiées au capital de 4 520 000 €. RCS Toulouse 977 150 309. Mandataire d'intermédiaire d'assurance, n° ORIAS: 09 046 805.

FOCUS ASSURANCE

Quelle que soit sa taille, l'entreprise qui utilise des véhicules (auto, moto, engin de chantier...), lui appartenant ou non, pour l'exercice de son activité doit se préoccuper de leur assurance. Au-delà de l'obligation légale, les assureurs proposent des garanties facultatives à souscrire selon les besoins spécifiques de l'entreprise comme les garanties dommages tous accidents, dommages collision, vol et incendie du véhicule, bris de glace...

Pour limiter les risques d'accident de la route, l'entrepreneur doit aussi respecter certaines règles, notamment en matière de prévention des risques.

La loi rend obligatoire la souscription d'une **garantie de responsabilité civile** pour tout véhicule terrestre à moteur destiné au transport de marchandises ou de personnes : automobile, engin de chantier, moto, scooter, chariot de manutention... Elle s'applique également aux remorques et semi-remorques, même non attelées.

En cas d'accident, cette garantie permet l'indemnisation des dommages causés aux tiers par le conducteur ou l'un de ses passagers :

- blessures ou décès d'un piéton, d'un passager ou d'un occupant d'un autre véhicule... ;
- dégâts aux autres voitures, deux-roues, immeubles...

Les personnes morales ou physiques dont la responsabilité peut être garantie :

- l'entreprise qui souscrit le contrat d'assurance ;
- le propriétaire du véhicule ;
- tout conducteur d'un véhicule de l'entreprise, même s'il a pris le volant contre le gré du chef d'entreprise. Mais, dans ce dernier cas, l'assureur peut réclamer au responsable le remboursement des indemnités versées à la suite de l'accident ;
- les passagers, lorsque leur comportement est la cause d'un accident (ouverture intempestive d'une portière, par exemple).

Cette obligation d'assurance s'applique même si le véhicule ne circule pas, par exemple lorsqu'il est remisé dans votre garage.

Le non-respect de cette obligation d'assurance est constitutif d'un délit. Une amende, mais aussi des peines complémentaires comme une suspension ou une annulation de permis de conduire et une mise en fourrière du véhicule peuvent être appliquées (liste non exhaustive).

Être bien assuré c'est aussi :

- apposer le certificat d'assurance sur le pare-brise ;
- conduire avec des papiers en règle ;
- vérifier l'assurance en cas d'emprunt ou de prêt de véhicule.

Source: FFSA.

FINANCER L'ACQUISITION DE MATÉRIEL

Pour financer l'acquisition de leur matériel, les entreprises et les professionnels peuvent solliciter deux types de crédits: le crédit-bail mobilier, appelé usuellement « leasing », et le crédit bancaire. Leurs définitions, leurs caractéristiques et leurs avantages respectifs sont sensiblement différents. Quelques conseils pour faire son choix.

Renouveler, innover, économiser, se démarquer des concurrents, répondre plus rapidement à de nouvelles commandes... ou simplement anticiper une panne d'un appareil devenu obsolète. Telles sont souvent les motivations pour acquérir un bien matériel (appareil ou équipement) tels qu'un four de boulanger, une palette graphique pour un designer ou encore une échelle télescopique pour un couvreur, pour ne prendre que ces exemples. Financer ce matériel n'est pas une affaire à prendre à la légère. Outre le rapport qualité-prix et l'utilité du matériel envisagé, le futur acquéreur doit se poser les questions essentielles en rapport avec son financement. Les premières réponses peuvent être : payer comptant, puiser dans ses économies... voire solliciter un fond participatif ou le système du *crowdfunding*. Sans parler, bien sûr, des subventions ou aides du conseil départemental, régional, etc. Mais l'entrepreneur peut également frapper à la porte de son banquier pour solliciter des propositions commerciales ! Son conseiller lui proposera alors vraisemblablement l'une des deux formules suivantes : le crédit-bail mobilier, appelé usuellement « leasing », et le crédit bancaire.

Deux formules sont actuellement très prisées par les entrepreneurs.

Dans le détail, leurs caractéristiques et leurs avantages respectifs sont notablement différents. Il est important pour la TPE de se renseigner au préalable et d'opter pour le choix correspondant le mieux à sa situation. En effet, une erreur d'appréciation peut peser sur sa trésorerie.

Le crédit-bail mobilier

Son principe : une opération astucieuse pour tout financer

Importé des États-Unis sous le nom de « leasing », il a débarqué en France après la Seconde Guerre mondiale. Vulgarisé dans les années 1960, il est réglementé par la loi du 2 juillet 1966. Selon la définition donnée par l'Association française financière (ASF), « le crédit-bail mobilier est une opération destinée à financer des biens d'équipement à usage professionnel ; l'ensemble des modalités de financement est déterminé dès la signature du contrat ». Il est assorti d'une promesse de vente unilatérale.

Concrètement, la liste des matériels pouvant être acquis via le financement locatif s'étend de la bureautique (informatique, téléphone...) à l'équipement industriel (machines-outils, engins de chantier...), en passant notamment par les appareils médicaux (siège pour dentiste, imagerie médicale...) et autres outils. Le matériel doit être d'un usage durable, identifiable et amortissable. Le contrat est assorti d'une promesse de vente unilatérale, mais il n'existe aucune obligation. L'emprunteur est libre de ne pas choisir cette possibilité.

Toutes les entreprises, de l'entreprise individuelle à la SARL en passant par les multinationales employant plusieurs milliers de salariés, peuvent solliciter ce type de financement. Professions libérales, commerçants et artisans en font bien sûr partie. Le secteur non marchand tel que les collectivités territoriales, les associations (culturelles, sportives, humanitaires...), l'économie solidaire répondent également aux critères d'acceptabilité. Grâce à une modification de la loi, les Départements, les Régions et les Communes sont autorisés à faire appel au leasing.

Au terme du remboursement du crédit-bail, le client a trois possibilités.

Loin d'être enfermé dans des clauses restrictives, le locataire a la possibilité de choisir son engagement, plus exactement la période durant laquelle le

matériel sera loué. Néanmoins, la durée prévue dans le contrat doit être proche du cycle d'amortissement fiscal de l'investissement. Dans la pratique, cette phase est comprise entre 3 et 7 ans (une prolongation peut être notifiée dans le document initial) et jusqu'à 10 ans pour certains biens spécifiques. Par ailleurs, l'acquéreur a la possibilité d'adapter la périodicité de paiement des loyers. Selon son activité, son chiffre d'affaires ou son projet de développement, l'emprunteur peut opter pour des remboursements mensuels, trimestriels, semestriels, voire annuels. Il est à noter que le locataire peut opter pour un premier loyer majoré. Ce choix lui permet de bénéficier de déductions fiscales.

À l'issue du remboursement du crédit-bail, l'emprunteur a trois possibilités. Ce choix lui permet de bénéficier d'une réduction d'impôt substantielle sur la première année. Les trois options :

- **Option 1** (qui correspond à la majorité des cas retenus) : il peut racheter le bien en fonction de la valeur de rachat, ou valeur résiduelle. Dans la majorité des cas, ce montant s'élève à 1 % de la valeur du contrat. Il faut préciser qu'à l'origine l'emprunteur aura procédé à un premier versement, en plus d'un dépôt de garantie. Ce dernier est souvent égal à la valeur de rachat, ce qui évite de sortir une nouvelle somme d'argent à l'échéance du contrat pour faire l'acquisition du bien précédemment loué. Dans tout crédit-bail, en effet, il existe un premier loyer avec un versement à échoir (immédiat). À l'issue du contrat, la valeur de rachat étant égale au montant du dépôt de garantie, l'opération se révèle neutre en termes de trésorerie.
- **Option 2** : s'il ne désire pas l'acquérir, il restitue simplement le matériel qui lui a été confié.
- **Option 3** : il peut prolonger la durée du partenariat commercial. De nouvelles modalités seront alors mises en place.

Attention, l'établissement financier peut demander des cautions personnelles de tiers lorsque le demandeur est installé en son nom propre (indépendant, société unipersonnelle...). Toutefois, le crédit-bail étant reconnu officiellement par la loi, l'acquéreur peut solliciter la garantie offerte par Bpifrance et ainsi limiter sa caution personnelle.

L'entreprise bénéficiaire dispose d'un équipement neuf et à la pointe.

L'avantage : un financement à 100 % sans rien sortir de sa poche.

Attractif à plus d'un titre, le crédit-bail mobilier offre une palette d'autres avantages parmi lesquels :

- un financement à 100 % du montant de l'investissement qui n'exige pas d'apport du demandeur. Un dépôt de garantie peut cependant être demandé ;
- des loyers constituant des charges, qui diminuent le résultat imposable. L'impact sur le résultat imposable est d'autant plus important que la durée du remboursement est rapide ;
- une rapidité de mise en place : le crédit-bail peut être mis en place dans les plus brefs délais avec un minimum de formalités ; les fonds sont débloqués à réception du bordereau de livraison et de la facture ;
- une grande souplesse : ce système d'achat permet à ses utilisateurs de rembourser mensuellement ou trimestriellement (une dégressivité est possible) ou de l'adapter à la saisonnalité de son activité. Ainsi, un restaura-

TOUT EST FINANÇABLE!

La majorité des matériels peut être financée par le crédit-bail mobilier. Seuls quelques biens ne rentrent pas dans ce cadre. En sont exclus : les équipements à risque et à forte obsolescence type logiciel informatique, prototypes...

HORS DE FRANCE? ATTENTION AUX LEGISLATIONS DIFFÉRENTES

Certains esprits aventureux seront tentés d'étudier les possibilités offertes dans les pays voisins ou hors UE. Dans ce cas, la plus grande vigilance est de mise. Les législations varient d'un État à un autre. L'harmonisation est à l'étude mais pas dans l'immédiat. Il est de bon ton de se renseigner. Une erreur de jugement peut entraîner de graves répercussions.

teur ou le gérant d'une structure de tourisme pourra se voir prélever sa première mensualité en septembre ;

- un loyer majoré pour diminuer le résultat fiscal ;
- enfin, l'heureux bénéficiaire dispose d'un équipement neuf et à la pointe de la technologie sans frais d'entretien.

Le crédit bancaire

Sa définition : une somme mise à la disposition de l'entreprise

L'emprunteur peut avoir recours à un autre type de financement : le crédit bancaire « classique ». Ce mode de prêt constitue une solution déjà ancienne. L'étymologie du terme « crédit » nous rappelle qu'il vient du participe passé du latin *credere*, « croire ». L'opération est donc basée sur la « croyance » par le créancier que le débiteur sera à même de payer sa dette à l'échéance. Le créancier est donc « celui qui fait confiance » à un débiteur. Pour le résumer, le crédit est un montant mis à la disposition de l'entreprise par un organisme financier, avec obligation de le rembourser selon un échéancier préalablement établi. En contrepartie, l'organisme prêteur perçoit des intérêts rémunérant l'apport de fonds et les risques pris. Dans la pratique, le crédit bancaire professionnel est, comme dans le cas du crédit-bail, une forme de financement au spectre très large, qui a vocation à couvrir les besoins des professions libérales, des associations, des artisans-commerçants, des auto-entrepreneurs... Il est ouvert à l'ensemble du secteur marchand ou non.

Jusqu'à 40 000 € avec un accord très rapide, avec Ecureuil Crédit Express (voir p. 73).

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE

Un crédit-bail mobilier dès 4 000 €

Pour financer les équipements professionnels à 100 %, la Caisse d'Épargne propose une solution de crédit-bail mobilier (1). Sa durée peut aller jusqu'à 7 ans, voire 10 ans pour certains biens spécifiques, en fonction du matériel loué dès 4 000 €. En fin de contrat, la banque offre la possibilité d'acheter le matériel pour un montant fixé dès l'origine, de proroger le contrat ou de le restituer au bailleur. Les loyers peuvent être fixes et connus à l'avance, dégressifs ou encore adaptés à l'activité. (2)

(1) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Caisse d'Épargne.

(2) Caisse d'Épargne Lease est une offre de financement de Natixis Lease, dédiée à l'ensemble des clients de la Caisse d'Épargne. Natixis Lease – Siège social : 30, avenue Pierre-Mendès-France, 75013 Paris. • www.lease.natixis.com • Société anonyme au capital de 267 242 320 €. RCS Paris 379 155 369. Mandataire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance, n° ORIAS : 07029339.

LE CONSEIL DU ROUTARD: LES FRAIS, ÇA SE NÉGOCIE!

Il est toujours possible de négocier les frais bancaires. Pour réussir cette négociation, il est vivement recommandé d'être en position de force. Un bon payeur avec de solides garanties ou ayant une solvabilité sans faille... sera plus écouté qu'un client constamment à découvert.

Les caractéristiques générales: 100 % de financement avec taux d'intérêt

- Comme dans le cas du leasing évoqué dans ce chapitre, une banque peut financer 100 % de l'acquisition d'un équipement (l'emprunteur peut ne demander qu'une partie de ce financement), qu'il soit neuf ou d'occasion. Suivant le type de formule proposé par l'établissement financier, une enveloppe de crédit peut-être disponible à tout moment pour des investissements courants.
- Les taux d'intérêt sont souvent fixes, variables ou révisables (à la hausse ou à la baisse indexés sur les taux du marché) d'un établissement à un autre. Il est donc judicieux de faire jouer la concurrence. Fiscalement, les intérêts d'un emprunt contracté par une entreprise constituent des charges déductibles des résultats imposables.
- Les frais bancaires: il est important de bien en prendre connaissance avant de signer et de ne pas se focaliser uniquement sur les taux.
- Suivant l'établissement bancaire, les montants prêtés peuvent atteindre un montant relativement élevé (40 000 € par exemple, pour certaines banques) avec un accord.

Une durée de remboursement va généralement de 2 à 7 ans.

- Une assurance est vivement recommandée. Elle garantit l'emprunteur contre des problèmes majeurs (diminution brutale du chiffre d'affaires, maladie, invalidité temporaire...) qui peuvent survenir pendant la période de remboursement. Bien que rassurante, cette protection a un coût non négligeable. Son montant peut représenter jusqu'à 20 % du montant global du prêt! Les banques vous proposeront leur propre formule. En règle générale, si vous êtes jeunes (dans la tranche d'âge entre 18 et 35 ans), en bonne santé, sans antécédent de maladie, vous pouvez réduire par trois la facture de l'assurance.
- L'acceptation de votre dossier varie selon les banques, la complexité de votre demande, vos antécédents bancaires, votre argumentaire... Et bien sûr de votre persévérance et de votre élan communicatif à entreprendre.

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE

Rythm'N'Pro

Rythm'N'Pro est un financement modulable qui suit le rythme de tous les investissements professionnels, qu'ils soient corporels ou incorporels (1). Une solution souple pour tous les projets. Les échéances peuvent être modulées à la hausse ou à la baisse (deux fois par période de 12 mois) ou même reportées (une fois par période de 12 mois). Et surtout, cette solution est adaptée à chaque besoin: taux fixe et échéances constantes, dès 24 mois et jusqu'à 180 mois, à partir de 1 500 € seulement. (2)

(1) La modulation et le report des échéances sont possibles dans les limites et conditions fixées au contrat. La modulation et le report des échéances sont susceptibles de modifier la durée de remboursement du prêt. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Caisse d'Épargne.

(2) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Caisse d'Épargne.

Durée des crédits bancaires : de quelques mois à plusieurs années
 La durée du crédit bancaire peut osciller entre des périodes allant du court terme (quelques mois à 2 ans), au moyen terme (de 2 à 7 ans).
 Dans la pratique, la durée du prêt est en général inférieure à l'obsolescence d'un équipement ou d'un appareil.

Les avantages du crédit classique :

- Un financement d'équipement de tout genre : de l'ordinateur aux véhicules (neuf ou occasion).
- Des possibilités d'échéances constantes en cas de taux fixe sur toute la durée du crédit.
- Des taux fixes très compétitifs pour les professionnels.
- Une fiscalité allégée avec la possibilité de déduire des revenus et chiffre d'affaires les intérêts d'emprunt et la dotation aux amortissements du bien financé.

FOCUS ASSURANCE

Quels sont les biens à assurer ?

Vous pouvez assurer les biens mobiliers, c'est-à-dire le contenu des locaux, au sens large, qui comprennent :

- le mobilier et le matériel professionnel : ensemble des meubles, instruments, machines et objets utilisés pour les besoins de votre profession, y compris les installations spécifiques telles que les comptoirs ;
- le matériel informatique ;
- les appareils électriques et électroniques professionnels, y compris les appareillages de chambre froide ;
- les marchandises : tous les matériaux et objets destinés à être transformés ou vendus ainsi que les fournitures et les emballages ;
- les fonds et valeurs (espèces monnayées, billets de banque, chèques restaurants, titres et valeurs...).

Une analyse de risques, menée avec l'assureur permettra de déterminer les risques majeurs auxquels vous pouvez être confronté et les biens qui doivent être assurés.

Source : FFSA.

FINANCEMENTS IMMOBILIERS : PROPRIÉTAIRE OU LOCATAIRE ?

Si vous prenez la décision d'être propriétaire de vos murs, une principale alternative se présente à vous en matière de financement immobilier : le crédit-bail immobilier ou le crédit classique. Quels sont les avantages des deux formules ? Vous trouverez au travers de ce chapitre des solutions « béton » pour construire vos projets.

Bien dans ses murs, bien dans son entreprise. Certes, mais... lorsque l'on sait le poids que pèse l'immobilier dans le compte d'exploitation des entreprises, on est vite convaincu que le choix stratégique à faire en la matière est crucial. Dans le secteur tertiaire, par exemple, l'immobilier représente même la deuxième ligne de coût, à égalité avec les systèmes d'information. Ce simple constat requiert de la part du futur acquéreur de réfléchir, se renseigner et de ne pas précipiter sa décision.

Dans les activités de service, l'immobilier d'entreprise est la deuxième ligne de coût.

Outre la localisation géographique et les services proposés à proximité (infrastructures routières, ferroviaires, aéroport, commerces), l'entrepreneur doit se poser les bonnes questions. Première d'entre elles : pourquoi acheter ? N'est-il pas préférable de louer ? Ensuite, si son choix en faveur de l'acquisition est fait et assumé, quel financement envisager (emprunt classique, crédit-bail immobilier...) ? Pour quel type de locaux ? Dans quel quartier ?

Immobilier d'entreprise : définition

Étymologiquement, l'immobilier est un bien ou un objet qui ne peut être déplacé. Ce mot émane de la racine latine *im-mobilis*, négation de l'adjectif latin *mobilis* signifiant « qui peut être mu ou remué ». Ça, c'était pour le quart d'heure savant. Plus prosaïquement, l'immobilier d'entreprise concerne quant à lui l'ensemble des locaux ayant des activités économiques (usines, ateliers d'artisans, commerces, bureaux, locaux de stockage, parkings...). Tout d'abord, dans quel secteur géographique s'implanter ? Le choix de l'entrepreneur est motivé en fonction de différents critères, pas nécessairement exclusifs les uns des autres : volonté d'augmenter ses capacités de production, de se rapprocher de ses clients, d'améliorer sa productivité (logistique, communication...), de rationaliser ses coûts de fonctionnement, mais aussi de renvoyer une image à ses clients et fournisseurs (ce qui peut être à double tranchant). L'immobilier d'entreprise est donc un élément essentiel dans la vie des TPE. Par extension, son dynamisme retentit sur l'attractivité d'un territoire. Il est également un catalyseur de développement économique, donc créateur d'emplois. Ce secteur est loin d'être négligeable dans l'économie de notre pays. Les montants investis en 2013 se sont élevés à 15 milliards d'euros (75 % des transactions ont été réalisées en Île-de-France).

Les bonnes questions à se poser

L'entrepreneur doit être conscient que l'acquisition d'un bureau, d'un atelier ou d'un entrepôt est rarement prioritaire dans son *business model*. Ce qui compte, c'est bien sûr l'usage qu'il fait de ces équipements nécessaires au développement de son activité. Il n'empêche : acheter son immobilier plutôt que le louer peut se révéler pertinent.

Les avantages de l'achat

Examinons les côtés positifs. Outre la satisfaction ou la fierté de posséder un bien, l'acquisition de bureaux, d'entrepôts, voire d'un terrain nu, présente de nombreux bénéfices :

> La valeur de l'entreprise est renforcée

L'inscription des locaux à l'actif de l'entreprise présente plusieurs atouts. Le plus visible d'entre eux se matérialise à la fin du remboursement de l'emprunt. L'entreprise est libérée de cette charge. Concrètement, elle n'a plus de versements à effectuer tous les mois. L'ensemble des coûts d'acquisition étant pris en charge par la société, les bâtiments peuvent être amortis. Il en découle que l'inscription de cet investissement immobilier au bilan augmente la valeur patrimoniale de la société. L'immobilier devient un actif de l'entreprise, qui renforce sa valeur globale. Les banques y sont très sensibles. Entreprises en démarrage, soyez toutefois prudentes : les bénéfices ne sont pas toujours au rendez-vous dès les premières années et l'achat peut contribuer à déprécier vos premiers bilans !

> Fiscalement, c'est tout bénéfice !

Les dépenses occasionnées par un achat immobilier sont déductibles en grande partie des bénéfices. C'est le cas des frais d'acquisition, des inté-

rêts d'emprunt, des assurances, des coûts d'entretien et/ou de réparation.

> **Une plus forte visibilité sur l'avenir**

L'acquisition d'un bâtiment ou d'un local permet, notamment, de se protéger des évolutions aléatoires des loyers et des indices de révision plus ou moins prévisibles. En outre, l'acquéreur n'est plus soumis, comme sous le statut de locataire, au changement de propriétaire et/ou de ses choix (non-reconduction du bail par exemple).

> **L'économie d'un loyer**

Au lieu de verser un loyer pendant une ou deux décennies, le professionnel a tout intérêt à acquérir un bien dès que possible. Un comptable fera le calcul et prouvera avec un grand sourire que l'argent versé n'est pas une dépense à perte contrairement à la location ! Pour la petite histoire, face à la nette augmentation des prix des bureaux dans certaines villes entre 2000 et 2008 (ce phénomène se poursuit dans certaines grandes agglomérations), l'achat a pu être rentabilisé en moins de 5 ans. Il a généré une plus-value intéressante. Dès lors, la décision d'acheter se révèle excellente !

> **La souplesse et la sécurité**

Le propriétaire peut pleinement jouir de son bien, le rénover, le transformer, en faire une extension, voire le démolir comme bon lui semble. Il peut notamment opter pour le financement de son bien via une SCI. Cette dernière permet de séparer les deux patrimoines : le professionnel et le privé. Si vous faites ce choix, vous pouvez ensuite louer le bien (un bureau par exemple) à votre entreprise et tirer profit de revenus complémentaires.

Les inconvénients

À l'inverse, certains professionnels du chiffre vous prouveront, calculette à l'appui, que « posséder » ne présente pas que des avantages.

> **Un emprunt supplémentaire pour l'entreprise**

En commençant son activité (mais également tout au long de sa carrière), et quel que soit son statut, une société est généralement obligée d'emprunter pour développer son *business*, financer le matériel fixe, les véhicules, les licences... La liste est généralement importante et impose des remboursements mensuels importants. Un emprunt à l'acquisition de locaux est donc une charge supplémentaire qui traumatisera un peu plus la trésorerie !

> **Une contrainte en cas de revente**

L'acquisition des murs peut poser certains problèmes et constituer un obstacle en cas de cession. En effet, elle augmente la valeur de l'entreprise et diminue le nombre de repreneurs potentiels du fait d'un prix global plus élevé et donc d'un investissement plus lourd. En outre, la plupart des acquéreurs seront plus intéressés par l'activité économique que par les murs. Ces éléments viennent donc restreindre les opportunités de cession.

La solution peut résider dans la séparation des actifs immobiliers du reste de ceux de l'entreprise, comme nous l'avons vu plus haut. Cette stratégie s'intègre pleinement dans un schéma patrimonial du chef d'entreprise. Une partie de la richesse créée par la structure professionnelle pouvant être transférée à des fins privées.

> **La liberté sacrifiée**

L'acte d'achat d'un bien sous-entend d'être « prisonnier » dans un lieu géographique donné. Cet engagement sur la durée ne favorise pas l'adaptabilité. À l'inverse, la location offre une certaine liberté pour moduler la taille des locaux, ainsi que leur emplacement, afin de s'adapter en permanence au carnet de commandes.

Acheter, oui, mais en ayant du flair!

Tout acquéreur doit être visionnaire et imaginer l'avenir à moyen terme, voire à long terme de son activité. Il doit être vigilant notamment sur le prix de revente de son bien. En effet, dans la pratique, certains patrimoines immobiliers ont moins de valeur à la revente (problématique de l'obsolescence et de la vétusté après 20 ans). Divers facteurs interviennent dans cette dépréciation. Il serait dommage de faire l'économie d'une analyse détaillée dans ce domaine. Avoir recours à des spécialistes de l'immobilier n'est pas superflu. La valorisation du bien peut varier selon l'emplacement précis (un îlot dans une rue commerçante par exemple) ou élargie (une zone d'activité, un quartier...), mais aussi en fonction de la typologie de l'immeuble (entrepôt, atelier, point de vente, bureau...) et des prévisions économiques concernant l'agglomération (attrait de la part des investisseurs, taux de chômage, flux de population...).

Agir en gestionnaire est également indispensable. Ainsi, quelle sera la valeur d'un bâtiment dans 12 ans, alors que votre prêt immobilier court sur 15 ans ou plus? Par ailleurs, de nombreuses friches industrielles demeurent sans repreneur aujourd'hui. Pour certains sites: gare à l'obligation de procéder à leur dépollution.

Certains patrimoines immobiliers ont moins de valeur à la revente.

Acquisition immobilière: les pour et les contre

Pour	Contre
Augmente la valeur de l'entreprise (par exemple: les murs pour un hôtel, le foncier pour un camping, ce qui est un vrai plus)	Un emprunt supplémentaire pour l'entreprise
Permet la constitution d'un patrimoine professionnel	Un investissement non productif
Permet l'économie d'un loyer	Un frein pour le repreneur
Génère une plus forte visibilité sur l'avenir (vs augmentation de loyer, changement de propriétaire, etc.)	L'achat, un engagement sur la durée qui ne favorise pas l'adaptabilité

LE CONSEIL DU ROUTARD: LA LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT

Ce procédé permet de verser des loyers à un organisme financier propriétaire des locaux avec l'option de les acquérir à la fin du contrat. C'est la solution idéale pour des TPE ayant peu d'apport au démarrage.

Les financements possibles: le crédit-bail immobilier et le crédit classique

Ils constituent deux possibilités viables et intéressantes pour financer des biens immobiliers.

Le crédit-bail immobilier: un financement sans apport personnel

Il est la solution idéale pour financer un investissement sans apport (acquisition d'un immeuble existant ou construction). L'établissement financier achète le bien immobilier et le loue à son client. À la fin du crédit-bail, l'emprunteur peut devenir propriétaire du bien (avec l'option de devancer l'achat en cours de remboursement selon une valeur préalablement définie) ou en

ZOOM CAISSE D'EPARGNE

Le crédit-bail immobilier

Le crédit-bail immobilier est une solution particulièrement adaptée pour financer des locaux ou investir dans l'immobilier, et ce, quels que soient le secteur d'activité et le type de bâtiment concernés. Avec l'offre Caisse d'Épargne Lease Immo, l'entreprise peut bénéficier d'un financement à 100 % ainsi que d'un régime comptable et fiscal favorable, ce qui lui permet de réaliser des projets dans des conditions optimales. (1)

Les plus de ce service sont :

- l'accès à des experts connaissant parfaitement le marché immobilier de toutes les régions ;
- le financement de l'intégralité du projet (terrain, frais d'acquisition, travaux de construction...);
- des loyers déductibles du bénéfice imposable (sauf la fraction correspondant à la valeur initiale du terrain);
- la possibilité d'achat en cours ou à l'issue du contrat pour une valeur préalablement définie;
- un financement hors bilan : le bénéficiaire conserve sa capacité d'endettement;
- une sous-location possible.

(1) Caisse d'Épargne Lease Immo est une offre de financement de Natixis Lease Immo, dédiée à l'ensemble des clients de la Caisse d'Épargne. • www.lease.natixis.com • Société anonyme à conseil d'administration au capital de 5760000 €. RCS Paris 333 384 311. Mandataire d'intermédiaire d'assurance, n° ORIAS : 07 029 344.

demeurer le locataire. Enfin, il peut restituer le bien au bailleur. La garantie apportée au bailleur est la propriété du bien. L'un des avantages est que la dette n'est pas inscrite au bilan de l'entreprise.

À l'origine de sa création (il y a 40 ans), le crédit-bail immobilier était plutôt réservé aux grandes entreprises réalisant des montages financiers complexes. Aujourd'hui, toutes les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité (assujetties à l'impôt sur les sociétés, aux bénéfices industriels et commerciaux, aux bénéfices non commerciaux ou aux bénéfices agricoles) ont la possibilité d'utiliser ce mode de financement.

Bénéficiaire d'un régime comptable et fiscal favorable.

Parmi les avantages de cette formule :

- le financement à 100 % d'un investissement (sans le versement du premier loyer majoré), sans toucher à la trésorerie de l'entreprise, ce qui permet de sauvegarder la capacité d'endettement ;
 - le bénéfice d'un régime comptable et fiscal favorable : les loyers, par exemple, constituent des charges déductibles des bénéfices imposables.
- La durée des financements oscille généralement entre 7 et 15 ans (voire 20 ans dans certains cas).

Les coûts : des loyers constants ou dégressifs

L'acquéreur paye des loyers (mensuellement ou trimestriellement, voire annuellement). Ces échéances peuvent être constantes, progressives ou dégressives, généralement indexées et calculées sur la valeur hors taxe des investissements. Attention, les frais de dossier (au titre d'études et de mise en place) sont plus considérables que pour les prêts classiques. Votre conseiller justifiera souvent cette majoration par l'analyse complexe du dossier.

LE CONSEIL DU ROUTARD : LA SCI, UNE STRUCTURE PARTICULIÈREMENT ADAPTÉE

Les spécialistes conseillent de financer les locaux professionnels au travers d'une société civile immobilière. La SCI est une personne morale qui exploite un bien immobilier. Elle permet de dissocier les deux patrimoines, de présenter des avantages fiscaux et successoraux (par exemple association des enfants; protection du conjoint en cas de décès). Notons toutefois qu'il y a des inconvénients possibles en cas de divorce en fonction du régime matrimonial.

Le crédit classique: de l'argent disponible immédiatement... avec apport personnel

À l'image du crédit-bail immobilier, le crédit classique permet à une entreprise ou un professionnel de financer tout type d'investissement. De manière générale, les banques demandent un apport personnel d'environ 10 à 30 % du montant total du projet, ainsi que des cautions et garanties. Après avoir signé un contrat, l'établissement financier met à disposition de l'emprunteur une somme d'argent destinée à l'acquisition de son bien. Selon le choix, la situation de l'intéressé ou la conjoncture, il lui est proposé deux types de formules :

- l'une à taux fixe (le contrat indique de manière précise le montant des mensualités). Quoi qu'il arrive, le professionnel est à l'abri d'une hausse des taux d'intérêt. Inversement, il ne peut pas bénéficier d'une éventuelle baisse;
- l'autre à taux variable. Ce dernier peut être modulé à la hausse ou à la baisse selon un indice de référence. Les remboursements diminueront ou augmenteront selon l'option choisie. Il peut être prévu que le client puisse revenir à tout moment (généralement après un an) et sans frais à un prêt à taux fixe.

L'accession à la propriété permet de capitaliser un actif.

> **Principal avantage: la création d'un patrimoine immobilier**

Outre les aspects fiscaux favorables (déduction des intérêts d'emprunts...), l'accession à la propriété permet de capitaliser un actif et donc de créer un patrimoine immobilier. Cet acquis sera d'une grande utilité en cas de problème financier ou lors du départ à la retraite de l'intéressé en cas d'entreprise unipersonnelle.

> **Le conseil du Routard: les taux au plus bas depuis 20 ans**

En 2014, les taux de référence comme EONIA et EURIBOR ont atteint des niveaux historiquement bas et l'année 2015 a commencé de la même manière. C'est le moment d'acheter !

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE

Les prêts à objet professionnel et à objectif patrimonial

Ces prêts sont proposés à des particuliers – personnes en nom propre ou personnes morales assimilables à des particuliers (SCI, Sarl de famille...) – désirant investir, à titre patrimonial, dans des objets à caractère professionnel: locaux professionnels, SCPI de bureaux, titres divers de société, apport en compte courant. Le montant des prêts est libre en fonction du projet de l'emprunteur. Tout type de taux est possible: fixe ou révisable. La durée de remboursement est libre en fonction de l'objet financé. Les remboursements peuvent être pratiqués mensuellement, trimestriellement, voire annuellement. (1)

(1) Voir conditions dans votre Caisse d'Épargne, sous réserve de commercialisation et d'acceptation de votre dossier.

FOCUS ASSURANCE

L'inventaire de vos biens professionnels est une étape importante pour pouvoir déterminer la bonne formule d'assurance.

Il doit prendre en compte tous les biens professionnels utilisés pour votre activité :

- ceux dont vous êtes propriétaire ;
- ceux qui vous sont confiés par les clients (pour une réparation, par exemple) ;
- ceux dont vous êtes locataire (matériels ou locaux loués ou achetés à crédit, par exemple).

Les biens immobiliers comprennent :

- les bâtiments ou parties de bâtiments, dépendances et garages destinés à l'exercice de votre profession ;
- les installations qui y sont rattachées (électriques, sanitaires, de chauffage...);
- les revêtements de sols, plafonds et murs ;
- les chambres froides ou chambres d'affinage.

Les bâtiments sont endommagés par un incendie, une explosion, un dégât des eaux, la tempête, la grêle, le poids de la neige sur les toitures, une catastrophe naturelle, un acte de terrorisme, ou à l'occasion d'un cambriolage ou d'une tentative de vol? L'activité du commerçant est perturbée du fait de ces événements :

- le commerçant est locataire et le propriétaire des locaux détruits ne renouvelle pas son bail ;
- le commerçant est propriétaire, mais se trouve dans l'impossibilité de reconstruire ;
- le commerçant est copropriétaire et les autres copropriétaires refusent la construction du bâtiment.

Une analyse de risques, menée avec l'assureur, permettra de déterminer les risques majeurs auxquels vous pouvez être confronté et les biens qui doivent être assurés.

Il existe 2 assurances essentielles :

- Assurance multirisques

Elle regroupe l'ensemble des garanties appropriées à l'activité professionnelle concernée. Toutefois, dans certains cas spécifiques, l'assureur propose la souscription de contrats séparés.

- Assurance des pertes d'exploitation

Elle a pour objectif de pallier les difficultés financières engendrées par le sinistre.

Source : FFSA.

LE COMPTE COURANT D'ASSOCIÉS

Le versement de sommes dans un compte courant d'associé constitue une alternative intéressante par rapport à l'apport en capital.

Définition préalable

Seuls les actionnaires ou détenteurs de parts peuvent avoir un compte courant. Il s'agit d'un compte ouvert à leur nom au sein de la société.

Réaliser un apport en compte courant ou au capital social?

LE COMPTE COURANT D'ASSOCIÉS

Lorsque l'associé dispose d'un apport, il peut faire le choix de le verser sur un « compte courant d'associé » plutôt que de souscrire au capital social qui est constitué, soit au moment de la création, soit ultérieurement (augmentation de capital, par exemple). Cela étant, vis-à-vis de sa banque ou des services d'achat de certaines sociétés clientes, l'existence d'un certain niveau de capital social est de nature à rassurer et à favoriser l'accès aux financements comme aux marchés. Sachez que les comptes courants d'associés peuvent aussi être incorporés au capital.

Les ressources des associés sont sollicitées

En versant son apport dans un compte courant, l'associé prête de l'argent à la personne morale qu'est l'entreprise. À ce stade, vous vous posez la question : il est associé, et par conséquent a déjà participé au financement du capital, mais il verse de l'argent en plus. Pourquoi ? La réponse tient principalement dans la temporalité de cet acte. Il est une chose de créer sa structure juridique, au moment de lancer son activité ; il en est une autre de faire vivre et évoluer les ressources de cette société tout au long de son cycle de vie. Face à de nouveaux besoins en fonds propres (pour financer un nouvel investissement, etc.), l'une des solutions existantes est de solliciter à nouveau les moyens financiers des associés. Placer une somme sur un compte courant d'associé constitue donc une alternative à l'augmentation du capital. C'est surtout une procédure moins fastidieuse et moins coûteuse à mettre en place. Attention : les comptes courants entrent dans le calcul de l'impôt sur la fortune (ISF).

Quel principe de fonctionnement?

La somme versée par l'associé dans le compte courant qui lui est créé pour cette occasion apparaît de facto dans les livres comptables de l'entreprise. Elle s'inscrit au passif du bilan. Il peut s'agir d'une somme apportée délibérément, mais pas uniquement. Le compte courant d'associé peut aussi être alimenté par des montants qui sont dus par la société à cet associé, mais qu'elle ne lui verse pas immédiatement (règlement de dividendes, salaires non pris...) ou bien par des dépenses effectuées par l'associé sur ses ressources personnelles, mais qui concernent l'activité de l'entreprise : remboursement de frais par exemple. Pour des questions de trésorerie notamment, la société et l'associé s'accordent pour que ces montants ne lui soient pas immédiatement remboursés mais entrent dans ce fameux compte courant. Il n'y a donc pas, dans ce cas, de mouvement d'espèces sonnantes et trébuchantes : c'est d'une ligne comptable qu'il s'agit.

En contrepartie...

Prêter de l'argent à son entreprise... ce n'est pas toujours philanthropique. En effet, la somme versée par l'associé et censée répondre à un besoin de la personne morale ainsi soutenue se voit considérée comme un prêt produisant des intérêts. Ainsi, quel que soit le cas de figure (versement d'un montant, inscription d'une dépense personnelle...), l'associé dispose d'une créance sur l'entreprise. Cette créance peut être remboursable – ce qui nécessite d'en préciser les conditions dans les statuts ou dans une convention – ou rémunérée. Dans ce dernier cas, le compte est alors porteur d'intérêts légaux, fiscalement déductibles.

Le « blocage » du compte courant

Pour diverses raisons, les associés peuvent être amenés à « bloquer » leur compte courant. Cela signifie qu'ils s'engagent à le rendre indisponible pendant un certain temps à la demande des banques (à l'occasion d'une demande d'un prêt complémentaire important), en général plusieurs années. La banque consent un prêt à la société à la condition que le compte courant d'associé soit bloqué tant que la banque n'a pas été remboursée de son prêt.

Cet engagement contribue à améliorer les fonds propres de l'entreprise sur la durée convenue. Aussi, c'est à travers cette opération de « blocage » des comptes courants que ces derniers sont considérés par les banques comme des quasi-fonds propres. Autant dire que les établissements financiers voient cette opération d'un œil favorable. Bon à savoir si vous souhaitez emprunter ! À noter également : les formules de « blocage des comptes courants d'associés » fournies par les banques comportent systématiquement la clause de cession d'antériorité de créance au profit du prêteur. Cet acte juridique, par lequel le titulaire d'un compte courant ne peut exiger le remboursement des sommes déposées qu'après le désintéressement des autres créanciers, facilite l'obtention d'un prêt bancaire. Il améliore en effet le ratio fonds propres/fonds d'emprunt.

LE RÉGIME FISCAL

Depuis le 1^{er} janvier 2013, les intérêts produits par le compte courant d'associé d'une personne physique sont soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu et supportent (sauf dispense sous conditions) un prélèvement forfaitaire obligatoire opéré à la source par la société débitrice. Ce prélèvement constitue un acompte d'impôt sur le revenu imputable sur l'impôt calculé en application du barème progressif dû par le contribuable. Ils sont par ailleurs soumis aux prélèvements sociaux opérés à la source par la société débitrice.

Pour l'entreprise elle-même, les intérêts versés sont déductibles, sous réserve de certaines conditions (blocage) dans la limite d'un plafond, qui est mis à jour régulièrement.

Un crédit bancaire pour rembourser le compte courant

Les esprits observateurs, qui ne manquent pas parmi nos lecteurs, seraient à même de faire l'observation suivante : pourquoi parler de comptes courants d'associés dans cette partie du guide consacrée aux financements bancaires ? Nous y venons : dès lors qu'il s'agira de rembourser l'associé des sommes qu'il aura prêtées, ce sera au tour de la société d'avoir besoin de financement. Si elle n'a pas la trésorerie suffisante, elle peut à cette occasion souscrire un prêt auprès de sa banque. Ce crédit, du même montant que celui des comptes courants à rembourser, permettra de solder ces derniers. Ils seront donc remplacés dans les écritures comptables par un emprunt bancaire.

LE CONSEIL DU ROUTARD

Les conditions d'avances et de remboursements des sommes portées en compte courant sont généralement prévues aux statuts de l'entreprise. Si tel n'est pas le cas, il est fortement recommandé d'établir une convention entre l'associé prêteur et la société définissant ces conditions.

FOCUS ASSURANCE

Pensez à souscrire une assurance homme clé

L'assurance homme clé, autrement appelée « garantie homme clé », est une assurance décès souscrite par une entreprise – dont elle-même est la bénéficiaire – en cas de décès ou d'incapacité de ses dirigeants ou de certains de ses collaborateurs.

L'assurance homme clé vise à compenser le préjudice et la perte d'exploitation qui seraient liés au décès ou à l'incapacité des assurés par le versement d'une indemnité déterminée en fonction des pertes pécuniaires consécutives à la survenance du sinistre, tout en bénéficiant d'un régime fiscal favorable.

FINANCER SON CYCLE D'EXPLOITATION

Pour gagner de l'argent, il faut aussi investir. Les chefs d'entreprise le savent bien et jonglent avec les factures en attendant de toucher les recettes des ventes de leurs produits ou services. Heureusement, de nombreuses solutions existent pour financer sereinement son cycle d'exploitation et préserver la santé financière de son affaire.

Le cycle d'exploitation : définition

Le cycle d'exploitation est constitué de l'ensemble des opérations récurrentes qui forment l'activité de l'entreprise. Englobant l'achat de matières premières, le stockage, la fabrication, la transformation, la livraison, la distribution et l'encaissement, ce cycle est plus ou moins long selon les activités de l'entreprise. Celle-ci doit donc d'abord financer toutes les étapes du cycle d'exploitation et payer ses charges avant de toucher le produit de la vente de ses produits. Ce décalage dans le temps entre les encaissements et les décaissements est au cœur des préoccupations de tous les chefs d'entreprise. Idéalement, il est financé grâce au fonds de roulement (FR). Le fonds de roulement est la valeur des ressources durables de l'entreprise (fonds propres et emprunts) diminuée de celle des actifs immobilisés (fonds de commerce, équipements...). Dans la pratique, les entreprises ont très souvent recours à des solutions bancaires pour financer leur cycle d'exploitation.

Le cycle d'exploitation est plus ou moins long selon les activités de l'entreprise.

L'enjeu est très clair, il s'agit d'avoir suffisamment de trésorerie pour financer les besoins suivants :

- les créances clients (les factures en attente de règlement) ;
- les autres créances (TVA, CICE...);
- les salaires et charges sociales ;
- les stocks et les campagnes ;
- les situations de travaux ;
- les investissements en recherche et développement.

Pour cela, l'entreprise dispose de ses fonds propres et des financements bancaires adaptés à ses besoins. L'expression « fonds propres » désigne les ressources financières durables qui appartiennent à l'entreprise. En voici les principales :

- le capital social : l'argent et les biens apportés à la création de l'entreprise et lors des augmentations éventuelles de capital ;
- la réserve légale : les SARL et les SA ont l'obligation d'affecter une partie de leurs bénéfices à un compte de réserve légale. Cette somme doit représenter au minimum 5 % par an jusqu'à ce qu'elle atteigne 10 % du pourcentage du capital de la société ;
- les autres types de réserves : statutaires, facultatives... ;
- le report à nouveau : le cumul des bénéfices des années antérieures non distribués et non mis en réserve ;
- les subventions d'investissement.

Les comptes courants bloqués sont considérés comme des quasi-fonds propres.

Cependant, les fonds propres doivent être utilisés avec parcimonie. L'entreprise doit absolument les préserver pour rester en bonne santé financière et faire face aux aléas de la conjoncture. En outre, lorsque la société a besoin d'obtenir un crédit, il est essentiel qu'elle dispose de fonds propres suffisants, des résultats déficitaires diminuant d'autant les fonds propres. Plus les cycles de production sont longs (pour les entreprises artisanales de fabrication par exemple) et plus il faut de fonds propres.

Des fonds propres importants sont le gage d'une solidité financière de l'entreprise.

À SAVOIR

Le capital social est composé de deux types d'apports : en nature (dont le montant devra être évalué par un commissaire aux apports) et en numéraire. Il existe également l'apport en industrie. Celui-ci ne fait toutefois pas partie du capital social, il permet simplement de disposer de parts sociales de l'entreprise.

Les solutions

Il existe des solutions bancaires souples qui s'adaptent aux cycles d'exploitation de votre entreprise et qui permettent de financer les besoins en attendant les encaissements (lire aussi le chapitre « Préserver ou reconstituer sa trésorerie »).

➤ **Affacturation :** on cède le poste client et son financement à un organisme spécialisé. L'entreprise confie ses créances clients (factures) à un factor, qui va les lui régler immédiatement par anticipation. Ce dernier se charge ensuite de leur gestion et de leur recouvrement éventuel. L'entreprise peut également être assurée en cas d'impayés. Il existe aussi des offres qui proposent uniquement le règlement anticipé des créances, afin que les débiteurs n'aient pas connaissance du recours à l'affacturation.

➤ **Facilité de caisse :** cette solution est une tolérance de la banque pour répondre à des décalages passagers de trésorerie. La banque honore les paiements effectués par le client. En échange, elle lui facture des intérêts, les agios, en fonction des montants empruntés, de la durée du découvert et de son utilisation. En général, il est prévu que le compte doit redevenir créditeur un certain nombre de jours par mois ou trimestre (souvent 15 jours par mois). Son montant est déterminé en fonction des besoins d'exploitation. Les agios sont prélevés trimestriellement.

➤ **Autorisation de découvert :** au-delà d'un besoin ponctuel de trésorerie, lorsque le besoin de crédit devient persistant, il est plutôt envisagé la

ZOOM CAISSE D'ÉPARGNE

FACTUREA Pro Tempo

FACTUREA Pro Tempo l'une des solutions d'affacturage de la Caisse d'Épargne. Elle est destinée à financer des besoins ponctuels liés à une activité saisonnière ou concerne des entreprises qui ont une faible visibilité sur l'évolution de leur activité. Le financement des créances est effectué sous 24 heures (avec la saisie en ligne de vos factures, sous réserve du respect du contrat). Le portefeuille de créances est assuré en cas de défaillance de clients et Natixis Factor⁽¹⁾ se charge du recouvrement. Cette offre est sans engagement de durée, le client peut résilier avec 2 mois de préavis. Un forfait spécifique est prévu si l'entreprise ne cède pas de chiffre d'affaires. En cas de cession de créances, la première tranche du forfait (jusqu'à 5000 €) est à 145 € hors taxes par mois.

(1) Natixis Factor : • www.factor.natixis.com • Société anonyme à conseil d'administration au capital de 19915600 €. RCS Paris 379 160 070. Siège social : 30, avenue Pierre-Mendès-France, 75013 Paris, France.

mise en place d'une autorisation de découvert. Celui-ci concerne les entreprises qui ont un cycle d'exploitation long. Cette solution est formalisée et fait l'objet d'un contrat avec la banque.

➤ **Escompte bancaire classique :** l'entreprise cède un effet de commerce à sa banque, en échange d'une avance de trésorerie immédiate. La banque ne rachète pas la créance, mais verse au créancier une somme correspondant au montant de l'effet de commerce, contre rémunération.

➤ **Cession Daily :** elle permet d'obtenir une somme d'un montant qui peut être égal à la valeur hors taxes des créances dans le cadre de marchés publics ou de marchés privés. La cession de créance se fait à l'aide d'un bordereau spécifique.

➤ **Crédit de campagne :** il finance des besoins de trésorerie liés à une activité saisonnière (tourisme, agriculture...) à un prix plus avantageux qu'un découvert classique. Le crédit de campagne finance les besoins saison-

FOCUS ASSURANCE

Tout sinistre peut gravement perturber une activité professionnelle, compromettre sa trésorerie, voire menacer son existence. Adaptée aux besoins spécifiques des commerçants et artisans, l'assurance des pertes d'exploitation et de la valeur vénale du fonds de commerce a pour objectif de pallier les difficultés financières engendrées par le sinistre.

À l'intérieur des locaux, les marchandises peuvent être endommagées par un incendie, une explosion, un dégât des eaux, la tempête, la grêle, le poids de la neige sur les toitures, une catastrophe naturelle, un acte de terrorisme, ou à l'occasion d'un cambriolage ou d'une tentative de vol.

Il est important de prévoir une garantie ajustable ou révisable en prévision d'une variation des stocks.

Les marchandises stockées à l'extérieur des locaux peuvent être volées ou incendiées.

- Garantie vol

Elle n'est accordée que selon les moyens de protection utilisés.

- Garantie incendie

Uniquement si la garantie incendie de l'assurance multirisques s'exerce en dehors des locaux.

Source : FFSA.

niers et à court terme. En général, il prend la forme d'un crédit par billet, c'est-à-dire que la banque prête une certaine somme ou avance le montant de billets à ordre émis par l'entreprise en faveur de la banque. La banque est remboursée du prêt ou de l'avance à l'échéance des billets à ordre.

PRÉSERVER OU RECONSTITUER SA TRÉSORERIE

Tout au long de leur cycle de vie, les TPE peuvent être amenées à connaître des périodes de trésorerie plus tendues. Si cette situation est plus fréquente dans un contexte de crise, elle ne constitue pas forcément un signe de mauvaise santé. Quoi qu'il en soit, il est important d'en comprendre les raisons pour appliquer les remèdes qui s'imposent. Et ils sont nombreux.

Avec la crise économique, de nombreux professionnels et sociétés font face à un net ralentissement de leur activité ou à des retards de paiement entraînant à terme des difficultés de trésorerie. Ce problème est même l'un de leurs soucis principaux.

En dehors du contexte économique peu amène, ce problème de trésorerie déficitaire peut avoir plusieurs causes, que nous développerons plus loin : manque de capitaux lors du démarrage, délais de paiement non respectés, sous-évaluation de fonds de roulement, perte récurrente structurelle, mauvais rapport prix d'achat-prix de vente, mauvaise gestion... Et, bien sûr, ces causes peuvent se cumuler !

Les conséquences, importantes pour le présent de l'entreprise et surtout son devenir, se traduisent dans le quotidien par le rejet de chèques ou de prélèvements, procédures contentieuses en cas de non-paiement d'échéances de crédit, saisie du compte bancaire... Dans le pire des cas, elles se soldent par un dépôt de bilan.

Face à ces difficultés, il existe des solutions qui passent par un apport personnel, une recapitalisation, une négociation avec la banque pour ouvrir une ligne de fonds de trésorerie, l'ouverture d'un découvert autorisé, une solution d'affacturage... L'objectif est de faire passer la situation financière d'une entreprise du rouge au vert pour mieux se développer !

* Vidéo sur le site • www.horizonentrepreneurs.fr • du 19 juillet 2013 (chaîne YouTube).

Qu'est-ce qu'un besoin de trésorerie ?

Le terme « trésorerie » désigne l'ensemble des avoirs (solde du compte, placements monétaires et financiers, livrets...) correspondant à la différence entre les ressources financières de l'entreprise et les emplois auxquels seront assignées lesdites ressources.

Deux scénarios de trésorerie existent :

- excédentaire (ou positive). Le solde du compte bancaire est créditeur ;
- déficitaire (ou négative). Le solde du compte bancaire est débiteur.

L'un des critères d'une bonne trésorerie réside dans le fonds de roulement.

L'un des indicateurs d'une trésorerie excédentaire réside dans la nature du besoin en fonds de roulement (BFR), qui doit être soigneusement mesuré, et dans l'observation des délais de paiement. Le BFR peut être négatif ou positif.

Établir un diagnostic des causes

À la manière d'un médecin, il est intéressant de diagnostiquer les maux afin de comprendre pourquoi les sociétés manquent de trésorerie. Plusieurs raisons expliquent leurs difficultés :

> Un démarrage avec un fonds de roulement insuffisant

Pleins d'élan, les entrepreneurs créent souvent leurs sociétés en axant leurs emprunts autour de l'investissement à court et moyen terme. Ils ne prennent pas en compte les tout premiers mois de démarrage. Souvent par manque de savoir-faire dans la gestion, de fonds propres ou par peur de trop s'endetter, ils sous-estiment le fonds de roulement nécessaire au lancement de leur activité. Afin d'essayer de résoudre ce manque de trésorerie, ils se tournent vers leur banque. Généralement, l'établissement financier refuse de les suivre par manque de visibilité. La spirale des difficultés commence !

> Un grand décalage entre sorties d'argent et encaissements

Bien que la loi régleme les délais de paiement, la réalité révèle un autre visage, beaucoup moins réjouissant. Trois mille entreprises interrogées pour le Baromètre Atradius des pratiques de paiement (mai 2014) réalisé en Europe occidentale révèlent que 37,6 % du montant de leurs créances B2B restent impayés à l'échéance (et 39,3 % en France). Les entreprises de certains secteurs d'activité subissent plus que d'autres ces retards. Il s'agit de structures commerciales avec des cycles longs de fabrication (éditeurs de livres, confection de vêtements...) ou devant constituer des stocks et payer leurs salariés, acheter des fournitures pour pouvoir ensuite vendre leurs produits. Cela devient tendu pour elles lorsque leurs clients paient avec un délai important. C'est souvent le cas, malheureusement, des administrations et des collectivités territoriales.

> Des variations saisonnières

Les secteurs liés au tourisme au sens large (fabricants de skis, campings, restaurateurs...) à l'agriculture, à des activités en lien avec des fêtes (jouets de Noël, robes de mariée...) connaîtront d'importants besoins de trésorerie à certaines périodes de l'année. Un manque de prévoyance ou de solvabilité aura des conséquences préjudiciables sur leur exploitation.

> Un gonflement accidentel des stocks

Le cas maintes fois rencontré concerne un client reportant ou annulant sa commande. L'entreprise aura beau mentionner qu'il y avait des clauses, un contrat, le préjudice est effectif. L'entrepreneur se trouve avec des milliers d'articles qui vont gonfler son stock et qui seront immobilisés plusieurs mois. Sa trésorerie en pâtira.

En pratique, certains responsables ignorent la rotation de leurs stocks. Ils ont une connaissance plus ou moins précise de leur renouvellement au cours des derniers mois. Cette méconnaissance génère des « liquidités dormantes ».

Une croissance rapide perturbe l'équilibre d'une entreprise.

> Une défaillance d'un client ou un retard de règlement

Dans le contexte de crise actuel, il n'est pas rare qu'une société mette la clé sous la porte (plus de 63000 entreprises ont déposé leur bilan en 2013), laissant souvent une gigantesque ardoise. Cet imprévu provoque alors parfois un cataclysme financier. Dans ce cas de figure, le professionnel ne dispose généralement pas d'une assise financière suffisante pour y faire face efficacement. Autant dire qu'il est important d'avoir plusieurs clients.

> **Un gérant négociant mal ses prix d'achat**

Pour un artisan, une profession libérale et bien d'autres TPE, c'est autour de leur savoir-faire « métier » que s'est fondée leur activité. Même s'ils constituent d'excellents professionnels dans leur domaine « technique », ils peuvent présenter des lacunes dans la commercialisation de leurs produits ou services. Ainsi, ces professionnels n'auront pas forcément toutes les clés dans l'art de négocier à leur avantage leurs prix d'achat auprès des fournisseurs. Cette insuffisance entame la rentabilité de leur *business*.

> **Une mauvaise adaptation au marché**

Souvent confrontés à un rythme de travail extrêmement soutenu, les entrepreneurs ne prennent pas le temps de se poser, de réfléchir et d'analyser leur marché, les concurrents, d'anticiper l'avenir... Ce défaut « d'arrêt sur image » les conduit parfois à se trouver en décalage avec la réalité. Le gros risque est qu'ils proposent des produits mal adaptés avec une tarification hors contexte. Pour stabiliser leur chiffre d'affaires, ils seront tentés d'accorder aux clients des conditions trop préférentielles : délais de paiements plus courts, remises importantes... avec comme conséquence des résultats financiers amoindris.

> **Une croissance rapide du chiffre d'affaires**

Selon l'originalité des produits ou services, une structure commerciale ou artisanale peut connaître une croissance rapide et un boom dans ses ventes. Dynamisée par sa réussite, l'entreprise désirera poursuivre sa croissance en investissant dans son outil de production, recrutant d'autres salariés, agrandissant ses locaux... pour répondre à la demande. Ces initiatives vont engendrer de nouveaux emprunts ou l'entrée au capital d'actionnaires. Au niveau comptable, ces changements financiers et de stratégie vont perturber dans un premier temps l'équilibre de l'entreprise avec un impact négatif sur les flux de trésorerie.

La tentation du gérant sera également de rogner sur ses marges pour satisfaire les clients (ces derniers solliciteront eux-mêmes des remises) ou pour gagner de nouveaux marchés. Il en résultera une réduction de la marge bénéficiaire.

> **Des prélèvements excessifs de l'exploitant**

Pour se payer, le travailleur indépendant ou le gérant majoritaire prélève une somme régulière en guise de salaire. Ces retraits s'effectuent sur un compte de trésorerie affecté à l'activité. Il peut s'agir de prélèvements directs (retraits de fonds) ou indirects (paiement d'une dépense privée). Cependant, des prélèvements excessifs peuvent détériorer fortement une trésorerie. Il est préférable d'ouvrir un compte privé qu'on alimentera d'une somme fixe pour faire face à ses besoins privés.

> **Des charges trop élevées**

Les charges d'exploitation que représentent les salaires, charges sociales, frais généraux (véhicules, communication, déplacements, dépenses de réception...) ne doivent pas dépasser un plafond, en rapport avec le niveau du chiffre d'affaires. La machine peut s'emballer vite, attention.

Des solutions existent: de l'apport personnel à l'ouverture d'une ligne de trésorerie

> **L'apport personnel ou en capital**

Avant de solliciter le concours de sa banque, l'entrepreneur peut injecter des apports personnels ou se faire prêter de l'argent par sa famille, ses amis... Les deux parties établiront une reconnaissance de dettes.

> **Le soutien des fournisseurs**

Rien n'empêche la personne ou la société en difficulté de solliciter ses fournisseurs en leur demandant des délais de paiement supplémentaires, sans

majoration de prix. Leur intérêt est de voir leur client parvenir à retrouver une certaine santé financière et non de le voir déposer le bilan et perdre leur règlement.

Le soutien de la banque et l'ouverture d'une ligne de trésorerie.

> La négociation et le soutien de la banque

La pire des attitudes pour un responsable est de jouer à l'interlocuteur invivable et injoignable avec le banquier en lui cachant les difficultés. La solution la plus judicieuse est de le tenir informé au plus tôt. Une communication régulière avec le banquier lui permettra d'avoir une bonne connaissance de l'entreprise et créera une certaine convivialité dans les rapports. Côté pratique, le banquier pourra ainsi proposer un panel de solutions.

> Les facilités de caisse et l'autorisation de découvert

Voir p. 93.

LE CONSEIL DU ROUTARD: NÉGOCIÉ DES DÉLAIS AUPRÈS DES ORGANISMES SOCIAUX ET FISCAUX

Au lieu de faire l'autruche, de stresser et de perdre du temps et de l'énergie car la situation est tendue, voire dramatique, pensez à demander des délais de paiement à l'administration, aux organismes sociaux concernés, à l'administration fiscale... Plus souvent qu'on ne le croit, ils écouteront et seront conciliants.

La mobilisation des créances commerciales

Plusieurs possibilités sont proposées aux professionnels :

> L'escompte des créances et la loi Dailly

L'escompte est « une opération de crédit par laquelle une banque met à la disposition d'une entreprise, contre remise d'un effet de commerce non échu qu'elle détient, le montant de cet effet diminué des intérêts et des commissions. La banque qui a escompté un effet en devient propriétaire. Elle est normalement remboursée par l'encaissement de cet effet auprès du débiteur de l'opération commerciale ».

Dans le quotidien, l'escompte recèle de nombreux points positifs, dont l'avance immédiate de la dite facture. En outre, l'autre avantage est que la créance n'est pas comptabilisée dans le bilan comptable puisqu'elle a été cédée à la banque. Il en est de même avec la cession de créance dans le cadre de la loi Dailly. Cette cession en référence au nom du sénateur auteur de cette loi est une convention en vertu de laquelle un créancier (« le cédant ») transmet sa créance, qu'il tient sur l'un de ses débiteurs (« le débiteur cédé »), à des établissements de crédit (« cessionnaires »). Cette procédure est destinée à faciliter l'octroi de crédits aux entreprises par cessions de créances commerciales.

> L'affacturage

Cette opération consiste à transférer ses créances commerciales à une société d'affacturage (ou factor) qui se charge d'en opérer le recouvrement et d'en supporter éventuellement les pertes sur des débiteurs solvables. Cette société peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées, moyennant une rémunération.

L'affacturage est une opération ou technique de gestion financière : un éta-

L'EXPÉRIENCE VÉCUE D'UNE MAISON D'ÉDITION

Pour finir ce panorama, il nous est apparu intéressant de relater l'expérience vécue d'une entreprise de la région PACA. Par souci de confidentialité, nous cacherons son identité. En 2008, cette société spécialisée dans l'édition de livres voit le jour avec deux associés, grâce aux économies de chacun comme capital de départ. Après des débuts difficiles, elle connaît de vifs succès littéraires. Plusieurs ouvrages se vendent à plusieurs dizaines de milliers d'exemplaires. Pour faire face à cet engouement des lecteurs, elle recrute des salariés supplémentaires (une correctrice, deux commerciaux et un gestionnaire de stock). Néanmoins, la santé financière de la maison d'édition vire rapidement au rouge. Elle encaisse de son diffuseur les ventes à 90 jours, alors qu'elle doit payer ses fournisseurs (imprimerie, maquettiste...) à 30 jours. Ce décalage crée un important problème de trésorerie. La société réagit rapidement et décide d'augmenter son capital grâce à l'arrivée de deux nouveaux actionnaires. Par ailleurs, la banque lui accorde une ligne d'escompte. Enfin, le conseil général lui alloue une subvention. Ces différents éléments associés à la consolidation d'un fonds de roulement lui ont permis de repartir et de tourner la page.

blissement de crédit spécialisé (factor) prend en charge le recouvrement de créances d'une entreprise dans le cadre d'un contrat. L'affacturage recouvre trois prestations qui peuvent être toutes souscrites ou non par l'entreprise :

- le recouvrement des créances clients ;
- le financement de la trésorerie ;
- l'assurance crédit.

LES GARANTIES SOUS FORME DE CAUTIONNEMENT MUTUEL

Des organismes spécialisés pour des solutions de substitution aux garanties personnelles des dirigeants.

Préambule

Vous êtes dirigeant et dès lors que vous sollicitez des crédits auprès des établissements bancaires, des garanties réelles vous sont demandées sur les biens de l'entreprise (hypothèque sur les murs, nantissement de fonds de commerce et de titres de société), ainsi que des garanties personnelles sous forme de caution sur vos biens propres. En cas de défaut de paiement des échéances du prêt, la mise en jeu de ces cautions personnelles peut entraîner la dégradation de la situation financière personnelle et familiale du dirigeant.

Les pouvoirs publics ont encouragé la création d'organismes spécialisés dans le cautionnement mutuel des prêts aux entreprises. Il est recommandé aux dirigeants de s'adresser à ces organismes spécialisés présentés ci-après. En général, les banques sont interlocutrices des sociétés de cautionnement mutuel organismes spécialisés, mais il est essentiel que les dirigeants les connaissent également pour limiter leurs garanties personnelles.

Ces organismes spécialisés garantissent les banques pour une partie de leur perte finale éventuelle sur des opérations de crédit. La garantie ne bénéficie qu'à l'établissement financier. Ces organismes prennent en charge une partie du risque supporté par la banque dans la limite d'une quotité comprise entre 30 % et 70 %. Cette quotité peut aller jusqu'à 80 % dès lors que le dirigeant sollicite les collectivités territoriales dans le cadre de la création d'emplois dans les territoires. La banque conserve donc toujours une part de risque propre dans le crédit mais en cas de risque sur le dossier, elle sollicitera le dirigeant pour qu'il apporte sa garantie personnelle.

Toutefois, pour protéger leur patrimoine personnel, les exploitants individuels pourront effectuer préalablement une déclaration d'insaisissabilité de leur habitation principale ou constituer une EIRL (patrimoine affecté permettant de protéger le patrimoine personnel). Voir offre particulière de la SIAGI pour les EIRL.

Les principaux organismes spécialisés dans le cautionnement mutuel sont les suivants :

- la Société interprofessionnelle artisanale de garantie d'investissements (SIAGI) ;
- la Banque publique d'investissement (Bpifrance) ;
- le financier des professions libérales (Interfimo) ;
- le financeur solidaire pour l'emploi (France Active) ;
- la Société d'assurance des crédits des Caisses d'Épargne de France (Saccef de la CEGC).

SIAGI

• siagi.com •

La garantie (de 40 % à 70 % en général) est sollicitée par les partenaires bancaires de la SIAGI, lors de la création, de la reprise ou du développement d'une entreprise, et destinée aux opérations de financement suivantes :

- acquisition d'un fonds de commerce ou fonds artisanal ;
- acquisition d'un terrain ou de murs professionnels, construction, travaux gros œuvre, second œuvre ;
- acquisition de mobilier, matériel professionnel ;
- aménagement, mise aux normes ;
- acquisition de parts sociales ou actions ;
- droit d'entrée, franchises ;
- besoin en fonds de roulement, restructuration de dettes ;
- acquisition de biens immobiliers à usage privé ;
- transmission-reprise : les repreneurs de petites entreprises peuvent bénéficier d'une garantie SIAGI (la garantie couvre 60 % du montant du prêt plafonné à 500 000 €), dans le cadre de l'accord Fonds européen d'investissement/SIAGI. Cette garantie couvre les prêts contractés pour :
 - la reprise d'un fonds de commerce,
 - la reprise d'un fonds artisanal,
 - le rachat d'actions ou de parts sociales,
 - le rachat de droit au bail,
 - le rachat d'équipement ou de matériel.

Deux dispositifs complémentaires doivent être signalés :

> **La SIAGI propose une offre de prégarantie**

Elle est le prolongement de l'accompagnement du (futur) chef d'entreprise par les Chambres de métiers et de l'artisanat. Ces dernières préqualifient et expertisent le projet. La SIAGI le valide sur le plan financier. Elle donne une prégarantie qui permet au chef d'entreprise d'améliorer la connaissance de son projet et sa présentation à la banque (20 % pour les crédits de 15 000 € à 2 000 000 €).

Si la banque est d'accord pour prêter, elle peut demander à la SIAGI de transformer la prégarantie en garantie.

> **La garantie SIAGI dans le cadre d'une EIRL**

La SIAGI propose deux types de garanties, toutes deux subordonnées à l'absence de garantie réelle ou personnelle dès lors que le patrimoine professionnel est affecté :

- la garantie SIAGI qui permet une couverture jusqu'à 80 % en partenariat avec les collectivités locales ;
- la cogarantie SIAGI-Bpifrance qui couvre jusqu'à 80 % du montant du crédit dans le cadre d'une création d'entreprise.

D'autres garanties peuvent également être mobilisées avec les collectivités territoriales (notamment dans le cadre de la création, du développement et du maintien des emplois et également le programme CIP – Programme pour la compétitivité et l'innovation) du Fonds européen d'investissement (FEI).

BPIFRANCE

BPIFRANCE

• bpifrance.fr •

Bpifrance, banque publique d'investissement, est le partenaire de confiance des entrepreneurs.

Bpifrance finance les entreprises, de l'amorçage jusqu'à la cotation en bourse, en crédit, en garantie et en fonds propres. **Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'export**, en partenariat avec Business France et Coface.

Bpifrance propose aux entreprises un continuum de financements à chaque étape clé de leur développement et une offre adaptée aux spécificités régionales.

Plusieurs dispositifs de garantie (en général de 40 % à 70 %) sont proposés aux entreprises notamment pour les opérations suivantes :

- acquisition de fonds de commerce ;
- investissements matériels (immobilier, mobilier, équipements, aménagements) et immatériels (droit au bail, dépenses de recherche et développement, dépenses de lancement industriel et commercial) ;
- opérations de cession-bail immobilières ;
- financement du besoin en fonds de roulement (BFR) ;
- découverts notifiés ;
- crédits de trésorerie et crédits de restructuration à moyen terme ;
- prêts personnels aux dirigeants, en vue d'apports en fonds propres à l'entreprise ;
- délivrance de caution dans le cadre des marchés domestiques ;
- transmission : reprise de PME ou de fonds de commerce. Sont concernés à la fois les nouveaux entrepreneurs, ainsi que les entreprises existantes, en phase de développement par croissance externe.

INTERFIMO

- interfimo.fr •

Depuis 45 ans, Interfimo est spécialisé dans le cautionnement mutuel des prêts et des crédits-baux aux professions libérales (professions de santé, avocats, experts-comptables, notaires... et pharmaciens) et apporte sa garantie sur les opérations suivantes :

- installation libérale : création, reprise ou association ;
- acquisition de parts de sociétés d'exercice libéral (SEL) ;
- équipements, travaux, véhicules ;
- locaux professionnels ;
- associations, regroupements, croissances externes ;
- fonds de commerce de pharmacie et d'optique.

Transmission de l'entreprise libérale

Interfimo met à la disposition des acheteurs, vendeurs, associés et de leurs conseils, des études monographiques sur les prix des entreprises libérales :

- cabinets d'avocats ;
- laboratoires de biologie ;
- cabinets de chirurgiens-dentistes ;
- cabinets d'expertise-comptable ;
- officines de pharmacie ;
- cabinets de radiologie ;

ainsi qu'un outil de simulation permettant de calculer la valeur financière d'un cabinet BNC.

FRANCE ACTIVE

- franceactive.org •

France Active donne au créateur les moyens de construire un projet cohérent et viable, elle l'aide à valider son modèle économique et à évaluer correctement ses besoins de financement.

France Active aide également le porteur de projet dans son montage financier et optimise l'articulation entre les différentes ressources mobilisables : crédit bancaire, prêt NACRE, apports personnels, primes à la création, etc. Mais France Active va plus loin. Grâce à ses garanties d'emprunts bancaires, elle partage les risques avec l'entrepreneur et garantit les remboursements de ses crédits professionnels auprès de la banque. Ainsi, le porteur de projet accède à un crédit bancaire dans de bonnes conditions, c'est-à-dire à un taux d'intérêt raisonnable et en limitant le recours aux cautions personnelles.

Accompagnés et financés par France Active, 82 % des entrepreneurs passent le cap fatidique des 3 ans.

Nom de l'outil	PUBLIC	MONTANT (jusqu'à...)	DURÉE	COÛT
GARANTIES BANCAIRES				
Garantie France Active	Créateur, repreneur d'entreprise Entreprise solidaire ou association	30500 € de garantie	5 ans maximum	2 % du montant garanti
FGIF	Femme souhaitant créer, reprendre ou développer une entreprise	45000 € de garantie	Entre 2 et 7 ans	2,5 % du montant garanti
FOES	Entreprise solidaire	100000 € de garantie	Entre 2 et 7 ans	2,5 % du montant garanti
IMPUL'SIO	Petite et moyenne association	20000 €	Entre 2 et 5 ans	2 % par an
Facil'baïl	Entreprise solidaire ou association	10000 €	5 ans maximum	2 % du montant de la contre-garantie
PRÊTS SOLIDAIRES				
Prêt NACRE (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'entreprise)	Créateur, repreneur d'entreprise	8000 €	Entre 1 et 5 ans	Aucun
Fonds d'amorçage associatif*	Petite association	10000 €	Entre 1 et 1 an ½	Aucun
Contrat d'apport associatif	Association	30000 €	Entre 2 et 5 ans	Aucun
FRIS (Fonds Régional d'Investissement Solidaire)	Entreprise solidaire ou association	60000 € (100000 € dans certains cas)	5 ans (7 ans dans certains cas)	2 % par an
SIFA		1 000 000 €		
FCP IED		500 000 €		
PIA		1 000 000 €		
AUTRES DISPOSITIFS FINANCIERS				
Cap'Jeunes	Jeunes de moins de 26 ans demandeurs d'emploi	2000 € de prime	/	Aucun
Fonds de confiance	Entreprise solidaire qui souhaite créer une nouvelle entreprise sociale	20000 €	/	/
INNOV'ESS	Entreprise solidaire	500000 €	Entre 3 et 7 ans.	/

LA CAUTION SACCEF DE LA CEGC

Proposée par la Compagnie européenne des garanties et cautions (CEGC), une filiale de Natixis, la caution Saccef concerne tous les entrepreneurs qui ont des projets de création, de développement ou de reprise :

- professions libérales ;
- commerçants, services à la personne ;
- artisans ;
- cafés, hôtels, restaurants ;
- agriculteurs.

Pour vous accompagner dans vos projets d'investissements ou faciliter la gestion de votre trésorerie, la caution Saccef se décline en plusieurs formules. Quelques exemples :

- Pour les prêts immobiliers : Saccef Immo Pro couvre à 100 % les prêts immobiliers à usage professionnel ou mixte. Elle se substitue à l'hypothèque pour couvrir l'acquisition de terrains, de murs, ainsi que les constructions ou agrandissements.
- Pour tous les investissements hors immobilier : la caution Saccef garantit les prêts consentis par l'établissement bancaire pour les investissements incorporels (fonds de commerce, droit au bail, parts sociales, droit de présentation de clientèle) et corporels (travaux, matériels, véhicules) des professionnels. Elle facilite ainsi l'accès au crédit et permet de limiter les garanties personnelles.
- L'entrepreneur réalise un investissement de renouvellement ou développement (travaux, matériel ou véhicule) : la caution Internet Saccef couvre les prêts consentis aux professionnels installés à hauteur de 80 000 euros sans prise d'aucune garantie.
- Pour les agriculteurs : la caution d'activité Saccef-Agri garantit les financements de projets de création, de développement ou de transmission d'une exploitation agricole.
- Aux artisans du bâtiment, CEGC propose une offre spécifique pour cautionner leurs marchés publics et privés : la caution de retenue de garantie. En effet, un maître d'ouvrage peut effectuer une retenue de 5 % du montant total des travaux et ce, jusqu'à douze mois pour les marchés privés et treize mois pour les marchés publics après la réception des travaux. Réalisé en partenariat avec la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB), le site caution-artisan-du-batiment.com permet à l'artisan de fournir une caution au maître d'ouvrage afin d'être payé immédiatement de 100 % de sa facture sans retenue de garantie de 5 %. La trésorerie des artisans se voit donc sensiblement améliorée avec une solution réactive et simple d'utilisation.*

* www.caution-artisan-du-batiment.com est un service de la Compagnie européenne de garanties et cautions, Tour Kupka B – 16, rue Hoche – TSA 39999 – 92919 La Défense Cedex. SA au capital de 160995996 euros. Entreprise régie par le Code des assurances – 382 506 079 RCS Nanterre.

FINANCEMENTS NON BANCAIRES (ALTERNATIFS)

FONDS PUBLICS (ÉTAT, CONSEILS RÉGIONAUX, COMMUNAUX ET INTERCOMMUNAUX)

La question de l'intervention de la puissance publique dans le financement des entreprises a toujours fait débat. Est-ce son rôle ?

Si l'on considère que les entreprises sont le lieu où se crée la richesse nationale et qu'une partie de celle-ci est affectée au financement du fonctionnement des institutions publiques, il apparaît légitime que le premier bénéficiaire de la richesse produite par les entreprises intervienne et se préoccupe du développement des créateurs de richesses que sont les entreprises. L'intervention publique correspond en réalité à une démarche d'investisseur.

Les modalités d'intervention

Les interventions publiques auprès des entreprises peuvent prendre des formes très diverses. Elles peuvent bien sûr être financières, mais aussi techniques. Lorsqu'une collectivité ouvre une pépinière pour de jeunes entreprises, elle regroupe un ensemble de moyens techniques autour d'une solution d'hébergement. Les coûts des investissements et de fonctionnement de ce type d'équipement ne sont pas totalement couverts, on s'en doute, par les loyers, qui sont souvent bien en deçà du coût réel.

Les interventions financières publiques qu'on dénomme par facilité de langage « les aides » peuvent se présenter en deux grandes familles : celles qui apportent une ressource financière à l'entreprise, et celles qui réduisent voire annulent une charge (fiscale ou sociale) que l'entreprise aurait dû payer.

Les aides peuvent également se répartir en deux groupes : d'un côté, celles qu'il faudra rembourser ou des charges à payer avec un différé ; d'un autre côté, celles qui sont définitivement acquises par l'entreprise. Cela peut apparaître surprenant, mais ces dernières ne sont pas toujours les plus « intéressantes » ! Ainsi, dans de nombreux cas, les avances remboursables seront à préférer aux subventions.

Les acteurs publics

Puisque parler de millefeuille administratif est devenu une expression communément admise, ce même millefeuille se retrouve dans la description des porteurs d'aides publiques. On ajoutera à cette première complexité une seconde, puisque certains organismes financeurs délèguent à d'autres structures le portage de leurs dispositifs d'aides. Il en découle un éclatement des points d'entrée vers ces dispositifs.

Le premier intervenant public est bien sûr l'État. Il peut intervenir directement ou via des structures du type établissement public. On retrouvera ainsi des organismes tels que Bpifrance, FranceAgriMer, Pôle Emploi, l'ADEME, les Agences de l'eau, les Centres techniques, etc. Au second niveau, on

GLOSSAIRE DES NATURES D'AIDES

- **Subvention (de fonctionnement ou d'équipement):** il s'agit d'une aide financière directe qui aboutira en produit sur le compte de résultat. Elle participe au résultat de l'exercice et, au final, l'entreprise paye de l'impôt supplémentaire, voire des cotisations sociales en sus s'il s'agit d'une entreprise individuelle. Dans certains cas, la subvention est versée TTC, une partie est donc rendue au fisc.
- **Avance remboursable:** généralement d'un montant supérieur à une subvention, elle apparaît comme un outil plus adapté au financement des projets. Elle offre un effet de levier intéressant pour mobiliser les financements complémentaires. L'avance remboursable est à taux zéro.
- **Prêt d'honneur:** produit phare en matière de création ou reprise d'entreprise, ce prêt à taux zéro et sans prise de garantie personnelle conforte les apports du porteur de projet, car il est inscrit en fonds propres (capital ou compte exploitant).
- **Crédit d'impôt:** le crédit d'impôt est imputé sur l'impôt sur le revenu ou sur celui sur les sociétés dû par l'entreprise: le montant du crédit d'impôt vient donc diminuer le montant de l'impôt dû. Ainsi, lorsque le montant du crédit d'impôt est supérieur au montant de l'impôt dû par l'entreprise, l'excédent de crédit d'impôt lui est remboursé.
- **Exonération, abattement, déduction, réduction de charges ou d'impôt:** ces dispositifs aboutissent par différents modes de calcul à réduire totalement ou partiellement une charge fiscale ou sociale.
- **Emprunt et bonification d'emprunt:** des emprunts sans prise de garantie personnelle ou des bonifications sur les taux des emprunts facilitent l'accès aux financements bancaires classiques.
- **Préfinancement:** le préfinancement est souvent mobilisé pour couvrir des accroissements de BFR (besoin en fonds de roulement) pour lesquels les réponses et outils du marché sont absents, peu adaptés ou trop onéreux pour l'entreprise.
- **Report, échéancier:** ces dispositifs sont souvent proposés pour permettre d'absorber des difficultés de trésorerie. Ils permettent d'éviter ou réduire les pénalités qui seraient exigées en cas de retard ou de non-paiement.
- **Amortissement exceptionnel:** outil comptable qui permet d'accélérer l'amortissement d'une immobilisation. Cette pratique, acceptée par l'administration fiscale, permet par effet mécanique d'augmenter une charge non décaissable, donc de baisser l'impôt en baissant le résultat, mais aussi d'améliorer la trésorerie.

retrouvera les conseils régionaux dont la compétence dans le domaine économique ne fait que se renforcer. En effet, la loi du 7 août 2015 dite la loi « Nouvelle organisation territoriale de la République », accroît le rôle de la Région en matière de développement économique. Cette loi prévoit une compétence exclusive des Régions sur les aides aux entreprises, la fin des interventions économiques en propre des Départements dès le 31 décembre 2015, une définition par la Région, en collaboration avec les EPCI (Établissements Publics de Coopération Intercommunale, lire ci-dessous) et métropoles, des orientations régionales sur toutes les dimensions du développement économique.

Arrivent donc ensuite les EPCI et enfin les communes, qui sont tous susceptibles d'intervenir seuls ou en concertation avec les autres collectivités.

Pour terminer cette description, on ajoutera toutes les structures de formes juridiques diverses, publiques ou privées, qui sont des points d'entrée pour des dispositifs financés par les acteurs publics cités ci-dessus. Certaines de ces organisations fonctionnent en réseau national avec des représentations présentes sur tout le territoire: Chambre de commerce et d'industrie, Chambre de métiers et de l'artisanat, Initiative France, Réseau Entreprendre, ADIE, etc. D'autres sont localisées sur un territoire précis et n'existent pas ailleurs.

Au-delà de ces acteurs clairement identifiés, il faut ajouter l'origine des financements qui vont être attribués aux entreprises. Tous ces acteurs interviennent majoritairement avec leurs propres fonds ou ceux qui leur sont

alloués, mais, dans d'autres cas, des financements européens sont mobilisés en totalité ou en complément. Certaines aides sont ainsi financées avec des fonds FEDER, FSE, FEADER, etc.

Bien entendu, toutes ces interventions publiques sont encadrées par des règlements européens ou nationaux. Ceux-ci fixent les activités éligibles, les types de projets et surtout les règles de cumul d'aides sur une période donnée.

Les axes d'intervention

Certains axes d'intervention sont définis comme prioritaires, pour leur impact sur le développement d'une filière, l'accompagnement d'un gap technologique, le développement de la compétitivité, etc. On peut citer les aides pour soutenir l'innovation, le développement à l'international, les investissements productifs, etc.

En matière d'investissement sur le long terme, on retrouve également les aides qui améliorent ou corrigent l'attractivité de certains territoires et favorisent ainsi l'implantation de nouvelles entreprises sur lesdits territoires.

Naturellement, la création d'entreprises et/ou d'activités nouvelles est un domaine où l'engagement public est fort.

Certaines aides visent l'amélioration de la performance de l'entreprise, notamment sur des thèmes porteurs de développement (ouverture de nouveaux marchés, marchés publics, export...).

Enfin, la performance de l'entreprise dépendant grandement de la compétence des hommes et des femmes qui y travaillent, on retrouve dans ce domaine les aides à la formation et celles permettant l'intégration des qualifications adaptées au développement de ces projets.

L'emploi, qui est intrinsèquement lié au développement de l'activité des entreprises, trouve de façon ponctuelle des soutiens spécifiques à visée catégorielle.

Influence des zonages

À la complexité des offreurs, qui se situent à tous les étages du découpage administratif, s'ajoute ensuite un découpage territorial non administratif, qui fixe soit des zones pour lesquels les dispositifs sont applicables, soit des modalités d'intervention plus favorables.

On peut citer les zones d'aides à finalités régionales (ZAFR), les zones d'aides à l'investissement des PME, les zones de revitalisation rurale (ZRR), les bassins d'emploi à revitaliser, les ZFU – Territoire entrepreneur, les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV). Certains de ces zonages regroupent des communes entières, d'autres sont des quartiers au sein de certaines communes. Dans ce cas, le découpage est excessivement fin, les bornes de limitation peuvent même comporter le numéro dans une voie.

Fréquences des mises à jour

Une autre caractéristique des aides publiques est leurs fréquentes et régulières modifications. Il s'agit d'un domaine très mouvant où la production administrative influence fortement les critères d'éligibilité, les montants d'intervention et diverses modalités d'octroi.

Dossier de demande

À ce jour, toutes les aides et tous les organismes ont leur propre circuit de traitement et surtout leur propre dossier de demande. Des démarches sont en cours pour simplifier cette étape. À brève échéance devrait apparaître une homogénéisation des éléments administratifs de présentation de l'entreprise, et on aboutira à ce que les informations déjà connues des administrations ne soient plus à fournir par l'entreprise.

Il est à noter que certaines aides sont d'application automatique sitôt que les

critères administratifs exigés sont remplis. De nombreuses aides sont à solliciter sur présentation d'un dossier argumentant le besoin et justifiant l'usage qui sera fait des fonds obtenus.

Les moteurs de recherche

On l'aura compris, le paysage des aides aux entreprises est complexe à plus d'un titre. Savoir ce qui peut être adapté à son projet peut relever du casse-tête. Quatre moteurs de recherche permettent aux entreprises de s'y retrouver :

- apce.fr •
- guichet-entreprises.fr • (DGE)
- aides-entreprises.fr • (ISM)
- les-aides.fr • (CCI France)

Ces moteurs rassemblent toutes les aides techniques et financières ainsi que les dispositifs fiscaux et sociaux proposés par tous les acteurs publics, quel que soit leur niveau territorial de compétences. Chaque aide ou dispositif fait l'objet d'une fiche technique descriptive. Par exemple, les-aides.fr de CCI France est mis à jour en permanence par un réseau de gestionnaires couvrant tout le territoire national (DOM compris). Il propose également un espace membre permettant à qui le souhaite de s'abonner à la newsletter bimensuelle, de poser des alertes sur certains dispositifs et d'être ainsi prévenu en cas de modification apportée sur ces dispositifs, de sauvegarder une sélection de dispositifs, etc. Depuis juin 2015, le site permet de retrouver les aides accessibles à une entreprise à partir de son numéro SIRET.

LES THÉMATIQUES DU MOTEUR DE RECHERCHE • LES-AIDES.FR •

- Création d'entreprise
- Reprise d'entreprise
- Cession/Transmission d'entreprise
- Stratégie et gestion du changement
- Développement commercial
- Apport en fonds propres
- Investissements et BFR
- Innovation - Technologie
- International - Export
- Immobilier - Implantation
- Environnement - Développement durable
- Qualité - Sécurité
- Production-Exploitation-Logistique
- Ressources humaines : Recruter/Embaucher
- Ressources humaines : Vie dans l'entreprise
- Ressources humaines : Départ de l'entreprise
- Prévention ou traitement des difficultés

FONDS D'INVESTISSEMENT

L'Association française des investisseurs pour la croissance (AFIC) regroupe la quasi-totalité des structures de capital-investissement en France (282 fonds de capital-innovation, capital-développement, capital-transmission, capital-retournement et autres sociétés de gestion), ainsi que 160 membres associés (représentant tous les métiers qui accompagnent et conseillent les investisseurs et les entrepreneurs dans le montage et la gestion de leurs partenariats).

L'adhésion à l'AFIC constitue pour les sociétés de gestion une condition d'agrément requise par l'AMF pour l'exercice de la profession.

Au-delà de sa mission de déontologie, de contrôle et de développement des pratiques, l'AFIC fédère et représente la profession du capital-investissement.

Entre 2004 et 2013, le capital-investissement français a investi en moyenne chaque année 7,9 milliards d'euros dans l'économie en finançant 1 500 entreprises. L'emploi dans les entreprises accompagnées a progressé de 253 000 emplois sur la période 2010-2013, et la croissance de leurs chiffres d'affaires (+ 4,0 %) a été près de trois fois plus dynamique que celle de l'économie française dans son ensemble.

Définition et vocation du capital-investissement

Le métier du capital-investissement consiste à prendre des participations majoritaires ou minoritaires dans le capital de petites et moyennes entreprises (PME et ETI) généralement non cotées.

Cette prise de participation permet de financer leur démarrage, leur croissance, leur transmission, parfois leur redressement et leur survie.

Le capital-investissement est une ressource financière et économique essentielle aux entreprises françaises, aux côtés des emprunts bancaires ou des financements privés.

Le capital-investissement soutient l'entreprise dans différents domaines :

- il apporte le financement et les capitaux nécessaires à son développement ;
- il accompagne son management lors des décisions stratégiques ;
- il lui permet d'améliorer son potentiel de création de valeur au profit de ses clients, de ses actionnaires et de tous ses collaborateurs, dirigeants et salariés.

C'est la quatrième forme d'actionariat des entreprises à côté de l'actionariat boursier, de l'actionariat familial et de l'actionariat industriel.

Origine et emploi des ressources du capital-investissement

Les investissements par le capital-investissement dans le tissu économique français sont alimentés par des institutionnels français et étrangers (banques, assurances, caisses de retraite, fonds de pension) et des épargnants.

Pour assurer le financement et la gestion des entreprises accompagnées à moyen et long termes dans les différentes phases de leur cycle de vie, le capital-investissement est structuré autour de quatre métiers : capital-innovation, capital-développement, capital-transmission et capital-retournement.

Pour cela, la profession utilise pour l'essentiel différents types de véhicules d'investissement de droit français comme les fonds communs de placement à risque (FCPR) ou les fonds professionnels de capital-investissement pour toutes les activités du capital-investissement, les fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI), les fonds d'investissement de proximité (FIT, utilisés essentiellement pour le développement régional), les sociétés de capital-risque (SCR) ou les holdings financières (pour tous types d'investissements) ou la société de libre partenariat (SLP).

Ces structures d'investissement bénéficient d'une fiscalité adaptée : reconnaissance d'une transparence fiscale, avantages fiscaux à la souscription pour les FCPI et FIT, en contrepartie de certains engagements, dont le principal est une durée minimale de détention des participations dans les entreprises, de 5 ans en moyenne, mais aussi, dans certains cas, l'impératif d'investir dans des entreprises innovantes ou en région.

Quelles entreprises sont accompagnées par le capital-investissement ?

Le capital-investissement finance tous les types d'entreprises, dans tous les secteurs d'activité, de la start-up en création jusqu'à la multinationale réalisant plusieurs milliards d'euros de chiffre d'affaires, essentiellement des entreprises non cotées.

Les investisseurs en capital interviennent durant des phases critiques de la vie des entreprises :

- à la création (du projet aux premières commercialisations) ;
- pendant le développement (croissance organique et croissance externe) ;
- à la transmission (familiale, cession par un grand groupe...) ;
- en période de crise (retournement, redressement).

De quelques centaines de milliers d'euros à plusieurs centaines de millions (représentant un investissement moyen par société de 5 millions d'euros sur la période 2003-2013), le capital-investissement aide et accompagne les entreprises dans leurs problématiques de haut de bilan, à chaque fois qu'un enjeu se pose concernant leur capital.

Trop peu capitalisée, en manque de fonds ou de quasi-fonds propres, une entreprise a en effet du mal à générer de la croissance.

Impact économique et social du capital-investissement

Le rôle du capital-investissement comme accélérateur de la croissance du chiffre d'affaires des entreprises (croissance du PIB) et de la création d'emplois a été souligné par plusieurs rapports remis au gouvernement (rapport Gallois, novembre 2012 ; rapport Berger-Lefebvre, 2 avril 2013 ; rapport Beylat-Tambourin, avril 2013).

Les entreprises soutenues par le capital-investissement sont en moyenne plus performantes que les autres. Elles ont une capacité à dégager une croissance moyenne supérieure à celle des autres entreprises françaises de taille moyenne ou grands groupes, et à mieux résister pendant les périodes de ralentissement, voire de crise économique. Leur résistance, voire leur résilience, est démontrée par les divers baromètres réalisés pour l'AFIC par de grands cabinets de conseil.

Cette résistance s'inscrit également dans l'évolution de leurs effectifs.

Ainsi, contrairement au discours général, les fonds d'investissement affichent une politique plutôt dynamique, voire protectrice pour l'emploi dans les entreprises accompagnées, et même de total développement dans le cas de l'innovation.

La performance de ces entreprises est liée à une conjonction de facteurs que seul le capital-investissement peut apporter :

- une sélection d'entreprises à fort potentiel, entièrement concentrées sur leur développement ;
- des moyens financiers mis en place pour soutenir leur croissance, organique comme externe ;
- une organisation répondant aux impératifs de croissance et prête à s'adapter aux périodes de crise ;
- des dirigeants très impliqués dans la réussite de l'entreprise ;
- la mise en place d'une gouvernance et d'outils aux standards internationaux, impliquant les salariés ;
- l'apport de fonds propres qui permet un levier vers les autres sources de financement (prêts bancaires, crédit-bail...);

- l'expérience et la contribution des professionnels du capital-investissement.

Le capital-investissement, bien plus qu'un investisseur

Bien plus que de simples apporteurs de fonds, les investisseurs en capital sont de véritables partenaires actifs dans chacun de leurs segments de marché, définis comme autant de « métiers » du capital-investissement. L'histoire commence par une rencontre... Il faut savoir la susciter, la préparer, la réussir. Il restera à concrétiser ces prémisses dans une relation de long terme.

L'investissement en capital, réalisé par des investisseurs professionnels, est un processus structurant. L'entreprise va recevoir les moyens financiers de son développement, dans une perspective de création de valeur à moyen ou long terme. Mais ce n'est pas seulement l'argent apporté qui compte. La démarche elle-même est positive pour l'entreprise, qui va valider sa stratégie et mobiliser ses énergies.

Quel *business plan* ? Quelle valeur pour l'entreprise jeune et/ou innovante ? Quelles conditions et quel processus pour lever des fonds ? Comment structurer l'entreprise pour accueillir ces nouveaux investisseurs ? Quelle place pour l'équipe et pour ses renforts, maintenant et à terme ?

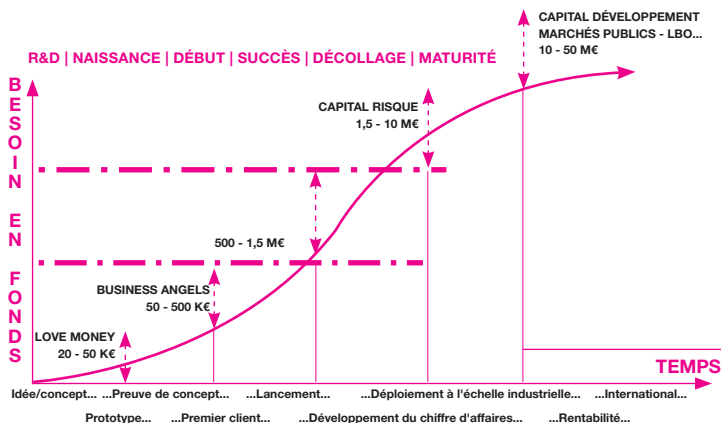
LES SUBDIVISIONS DU CAPITAL-INNOVATION

Selon la maturité du projet à financer, le capital-innovation se subdivise comme suit :

- *L'amorçage : première phase du financement de la création d'entreprise, les fonds propres sont alloués à la recherche, l'évaluation et le développement d'un concept initial avant la phase de création. Cette phase concerne principalement les entreprises à fort contenu technologique.*
- *La création : l'entreprise est au tout début de son activité. Le financement est destiné au démarrage de l'activité commerciale et industrielle.*
- *La post-crédation : correspond à un stade de croissance de l'activité commerciale et industrielle de l'entreprise précédant l'atteinte de la rentabilité.*

Capital-innovation

Les investisseurs en capital-innovation interviennent généralement après les *business angels*, particuliers qui investissent leurs fonds personnels et constituent le premier maillon de la chaîne de financement en fonds propres des entreprises. On compte aujourd'hui environ 8 000 *business angels* en France (voir p. 115). Par leur connaissance des évolutions technologiques dans le monde, de la concurrence, des obstacles sur le chemin des start-up, et par leurs réseaux de compétences, les investisseurs en capital-innovation apportent un véritable appui aux créateurs d'entreprises et les aident à ouvrir les bonnes portes avec les bons outils dans une période critique de la vie de leur société. Le capital-innovation est donc un véritable aiguillon pour l'innovation et la croissance.



Source : ISAI.

Capital-retournement

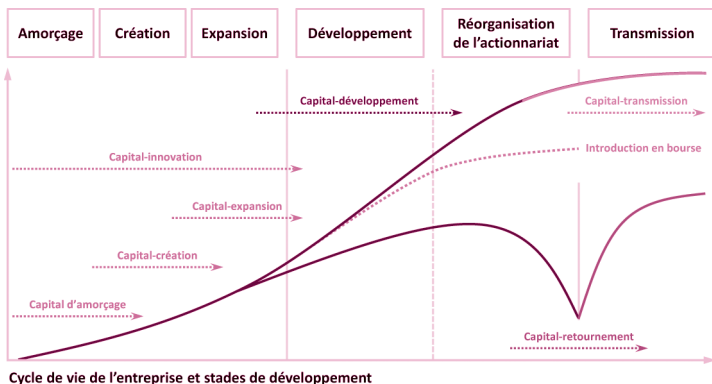
Autre situation critique pour laquelle la compétence ne s'improvise pas, le retournement a davantage de chances de réussir s'il est suivi par des professionnels qui apportent leur expérience dans le domaine (négociations avec les partenaires et créanciers, analyse des forces et faiblesses de l'entreprise, plan de reprise...). Le capital-retournement consiste dans le financement en fonds propres d'entreprises ayant connu des difficultés et pour lesquelles des mesures permettant le retour aux bénéfices sont identifiées et mises en œuvre.

Capital-développement

Passer du stade de la PME à celui de l'ETI nécessite souvent des investissements ambitieux et la conquête de nouveaux marchés, notamment à l'international ; l'expérience développée au fil des années par les investisseurs facilite cette démarche aux patrons de PME souvent seuls décisionnaires à la tête de leur groupe. En faisant appel à des capital-développeurs, l'entreprise familiale bénéficie de capitaux qui lui servent de levier dans ses projets, mais également de partenaires capables de l'accompagner et de partager leur expérience, qu'il s'agisse de gagner des parts de marché sur le territoire national ou à l'international, de croissance externe, de renforcer les équipes dirigeantes, ou de développer une offre à l'exportation, voire d'implanter des filiales à l'étranger, génératrices in fine de création d'emplois sur le territoire français.

Capital-transmission

Phase majeure de la vie d'une entreprise, la transmission requiert une combinaison très vaste de savoir-faire stratégiques, humains, juridiques et financiers. Le capital-investisseur apporte aux équipes dirigeantes les outils pour mener à bien ce passage tout en aidant à préparer des plans de développement pour l'entreprise. L'expertise des capital-investisseurs est d'autant plus importante que la transmission d'entreprise s'accompagne régulièrement d'un changement de dirigeant. Alors que l'échec des transmissions est régulièrement relevé comme cause majeure de mortalité des entreprises, les professionnels du capital-transmission réussissent non seulement à pérenniser les entreprises, mais à les faire croître plus vite que



l'économie nationale (croissance cumulée des entreprises accompagnées en capital-transmission depuis 2010 de + 16,9 % contre une croissance cumulée sur la même période du PIB nominal de + 9,0 %). Contrairement aux idées reçues, le capital-transmission est un vecteur de création d'emplois (+ 113 400 emplois sur la période 2010-2013).

Entreprises sociales et solidaires : l'impact investing

Les acteurs de l'*impact investing* soutiennent des aventures entrepreneuriales pour générer une performance à la fois financière et sociale. L'AFIC accompagne ses membres face aux enjeux réglementaires (projet de loi sur l'économie sociale et solidaire), de financement (lancement de fonds dédiés) et d'harmonisation des mesures de l'impact. Il existe une dizaine d'équipes membres de l'AFIC représentant plus de 200 entreprises accompagnées.

Capital-investissement et ESG

Le capital-investissement répond à une mise de conformité avec les standards d'investissement responsable. L'intégration des critères ESG (environnement, social, gouvernance) apporte une réelle valeur ajoutée au capital-investissement. Mise en œuvre de manière proactive, elle permet tout à la fois de créer de la valeur durable et de satisfaire des contraintes de marché à venir :

- répondre aux exigences des investisseurs institutionnels qui demandent de ne plus prendre en compte la seule performance financière mais aussi la façon dont celle-ci est réalisée ;
- s'adapter à la réglementation, à l'exigence croissante des entreprises cotées aujourd'hui, sans doute des sociétés de gestion et leurs participations non cotées demain ;
- pérenniser la performance des entreprises ;
- valoriser la performance des entreprises par les actions menées sur la politique sociale et environnementale ;
- renforcer la relation avec les entreprises.

Mise en œuvre par un nombre croissant d'investisseurs en capital, c'est une démarche de partenaire responsable d'autant plus importante qu'elle est portée par des actionnaires engagés et disposant souvent des moyens d'engager ce choix stratégique.

Si les grands groupes cotés sont contraints par le marché d'adopter une stratégie de développement durable, les PME qui composent l'essentiel du portefeuille des membres de l'AFIC n'ont souvent que peu d'obligations et les investisseurs en capital agissent alors en initiateurs d'une démarche ESG qui va bénéficier aux entreprises concernées sur le long terme.

Retrouvez les actions de l'AFIC en termes d'ESG sur • afic.asso.fr •

BUSINESS ANGELS

Premier maillon de la chaîne de financement des entreprises à fort potentiel de croissance, les *business angels* permettent la rencontre entre la demande et l'offre de capital. Un *business angel* est une personne physique. Il s'agit le plus souvent de cadres d'entreprises en activité ou d'anciens entrepreneurs qui décident d'investir une partie de leur patrimoine financier dans des start-up.

Ces investisseurs ont une réelle expérience de la vie entrepreneuriale qui les amène à partager leurs réseaux et à donner d'utiles conseils aux entrepreneurs.

Il n'en demeure pas moins que l'objectif premier de leur investissement est de dégager une plus-value substantielle et de bénéficier dans le même temps d'un avantage fiscal conséquent!

Après la crispation de la fin de l'année 2012 et le mouvement des Pigeons, l'investissement des *business angels* continue de croître, le bilan sur l'année 2013 révélant une hausse de 48 % des montants investis par rapport à 2012.

La situation française demeure moins favorable qu'aux États-Unis ou au Royaume-Uni.

QU'EST-CE QU'UN RÉSEAU DE BUSINESS ANGELS ?

Les business angels sont très souvent organisés en réseau. Un réseau de business angels est une organisation juridiquement formalisée permettant la mise en relation d'investisseurs potentiels et d'entrepreneurs avec un objectif général de faire réaliser des investissements par des business angels et d'être le point d'attraction des entrepreneurs en recherche de financement.

France Angels fédère de nombreux réseaux de business angels. Ainsi, chaque réseau de business angels membre de France Angels s'engage à accompagner et promouvoir le développement de l'activité des business angels dans sa région et à mettre en relation les entrepreneurs à la recherche de financement avec les business angels adhérents à son propre réseau. Les services du réseau sont accessibles à tous les porteurs de projets innovants et à fort potentiel de croissance. France Angels fédère divers types de structures ayant des objectifs, des modes de fonctionnement et d'investissement variés.

Sur le site • franceangels.org •, une carte interactive permet d'accéder à tous les réseaux nationaux de business angels.

Pourquoi faire appel aux *business angels* ?

Les *business angels* financent principalement pour des montants indicatifs de 100 000 € à 1 000 000 € :

- des projets innovants (innovation technologique ou autre) ;
- des projets à fort potentiel de croissance.

Ils apportent ce que les jeunes entrepreneurs ne possèdent pas la plupart du temps : argent, expertise, réseaux...

Le financement par les *business angels* est aussi un levier susceptible de favoriser l'obtention d'autres financements (bancaires par exemple).

Les réseaux de *business angels* fédèrent les investisseurs privés et permettent de rapprocher plus efficacement les investisseurs et les entrepreneurs en augmentant les chances de rencontre entre le bon investisseur et le bon entrepreneur. Ils mettent en place de plus en plus de services à forte valeur ajoutée : programme d'investissement, groupement d'investisseurs pour accroître le volume d'investissement et la taille des projets financés, création et gestion de fonds de co-investissement où les partenaires publics peuvent également investir.

LES CHIFFRES DE FRANCE ANGELS

- 4300 business angels regroupés dans 82 réseaux dont :
 - 61 réseaux régionaux ;
 - 19 réseaux nationaux (sectoriels et anciens élèves de grandes écoles et universités) ;
 - 2 réseaux à l'étranger.
- 18 membres associés, soit 11 professionnels associés et 7 investisseurs associés.
- 370 entreprises financées.
- 41 millions d'euros investis :
 - un investissement moyen de 132 000 € par entreprise financée ;
 - 40 % des montants investis sont du refinancement.
- Plus de 10 000 dossiers d'entrepreneurs reçus en un an. Au cours des 5 dernières années les business angels ont financé près de 1 500 entreprises pour un montant global de 200 millions d'euros.

Les niveaux d'intervention des *business angels*

En général, ils restent minoritaires au capital de l'entreprise (moins de 20 %), mais ils participent à la vie de l'entreprise et aux décisions.

Ils privilégient souvent des entreprises de proximité pour investir dans des projets locaux implantés sur un tissu économique qu'ils connaissent bien. Certains sont spécialisés (santé, numérique, etc.) pour des raisons liées à leur expérience.

Le « ticket annuel moyen » d'un investisseur *business angel* est de l'ordre de 10 000 à 20 000 €.

La sélection des projets par les *business angels* ?

Le processus de décision des *business angels* est fondé sur une suite d'étapes de sélection qui peuvent s'échelonner sur une année. La sélection est concentrée sur la faisabilité, la réussite potentielle du projet et sur les compétences de l'équipe qui le porte.

Le dossier de présentation du projet

Le dossier de présentation doit comporter un **business plan** et un **executive summary** qui doit mettre en évidence tous les points saillants du projet.

L'*executive summary* doit comporter une dizaine de pages maximum, qui feront l'objet d'une analyse détaillée par l'équipe de permanents du réseau de *business angels*, afin de déterminer l'intérêt du projet.

La présentation orale

Lorsque le projet a retenu l'attention d'un réseau de *business angels*, les porteurs du projet sont invités à présenter leur projet à l'oral – *elevator pitch* – devant un « comité de sélection » constitué de plusieurs membres du réseau. La présentation s'appuie sur l'*executive summary* avec une dizaine de *slides* maximum. Le temps dont dispose l'entrepreneur peut varier d'une vingtaine de minutes devant un fonds à parfois moins de dix minutes avec les *business angels*, qui organisent souvent des sessions avec plusieurs dossiers.

La phase d'instruction et d'échange

Lorsque l'investisseur et l'entrepreneur confirment leur intérêt mutuel, souvent formalisé par une lettre d'intention, le dossier entre en phase d'instruction. Une phase d'échange qui peut durer plusieurs mois va s'ouvrir pour approfondir l'examen du projet. Cette phase d'audit, plus poussée, est appelée *due diligence*. Tout au long de cette phase, l'entrepreneur devra communiquer aux investisseurs potentiels toutes les informations positives supplémentaires qui affecteront son projet.

La phase de négociation et de closing

La négociation des termes de la levée de fonds constitue la dernière étape qui porte notamment sur la valorisation de l'entreprise et la répartition des parts du capital.

Le projet est financé après la signature du pacte d'actionnaires *closing*.

La sortie du capital de l'investisseur

Idéalement et si les conditions sont réunies, le *business angel* revend sa participation dans un délai de 3 à 5 ans.

Plusieurs possibilités de sortie lui sont ouvertes :

- le rachat de l'entreprise par un industriel ;
- l'introduction en Bourse ;
- le rachat de l'entreprise par un fonds d'investissement.

Les incitations fiscales à l'investissement direct dans les entreprises

Afin de soutenir les investissements dans le capital des PME, le législateur a prévu deux dispositifs fiscaux parallèles, l'un ouvrant droit à une réduction d'impôt sur le revenu, dit « IR-PME », l'autre permettant une réduction d'ISF, dit « ISF-PME » (voir encadré p. 120).

La réduction IR-PME ou Madelin

➤ **La souscription directe.** Les contribuables qui souscrivent au capital initial (ou aux augmentations de capital) de sociétés non cotées bénéficient, sous certaines conditions, d'une réduction d'impôt égale à 18 % des versements effectués, retenus dans une limite annuelle de 50 000 € pour les personnes seules et de 100 000 € pour les contribuables mariés ou liés par un pacte civil de solidarité.

Cette réduction d'impôt est soumise au plafonnement global annuel des avantages fiscaux de 10 000 €. La fraction de la réduction, excédant le plafond glo-

bal des avantages fiscaux de 10 000 €, peut être reportée pendant 5 ans. Pour ouvrir droit à la réduction, la société bénéficiaire des souscriptions doit répondre à de nombreux critères :

- la société doit être soumise à l'impôt sur les sociétés et ses titres ne doivent pas être cotés sur un marché réglementé ;
- elle doit avoir son siège sur le sol européen ;
- elle doit répondre à la définition de la PME au sens européen, mais avoir au minimum deux salariés ;
- elle doit avoir été créée depuis moins de 5 ans et être en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion au sens européen ;
- elle doit exercer une activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole (l'exclusion des activités financières ou immobilières ne s'applique pas, toutefois, aux entreprises sociales et solidaires). Les actifs de la société ne doivent pas être constitués de façon prépondérante d'œuvres d'art ; en outre, les sociétés bénéficiant du tarif de rachat applicable aux énergies renouvelables sont exclues du dispositif, de même que l'ensemble des sociétés exerçant une activité de production d'énergie solaire.

➤ **La souscription indirecte.** La réduction d'impôt est également applicable aux souscriptions au capital de sociétés qui, sans être elles-mêmes éligibles au dispositif, investissent dans les sociétés visées ci-dessus.

Ces holdings d'investissement doivent respecter l'ensemble des conditions ci-dessus, sauf celle tenant à l'activité. Leur objet social doit être la détention des participations dans les sociétés mentionnées ci-dessus.

En l'état du droit, cette société ne doit pas compter plus de cinquante associés ou actionnaires. Ses mandataires sociaux doivent être exclusivement des personnes physiques.

Le montant de la réduction d'impôt accordée au souscripteur est alors proportionnel au montant du capital de la holding investi dans des sociétés éligibles au dispositif Madelin.

Afin que l'avantage fiscal vienne soutenir un investissement stable dans les entreprises en création, le dispositif Madelin contient plusieurs verrous :

- lorsque les actions ayant donné lieu à la réduction d'impôt sont cédées moins de 5 ans après leur acquisition, le montant correspondant fait l'objet d'une reprise par l'administration fiscale ;
- il en est de même lorsque les souscripteurs bénéficient d'un remboursement de leurs apports dans les 10 années suivant leur souscription (sauf pour les entreprises sociales et solidaires) ;
- ces dispositions ne s'appliquent pas en cas de décès, de licenciement ou d'invalidité. En cas de donation, le donataire s'engage à conserver les titres.

La réduction ISF-PME

Le dispositif ISF-PME reprend la partition du dispositif Madelin entre souscription directe et indirecte via des holdings d'investissement.

Dans l'ensemble, les deux dispositifs sont parallèles toutefois, certaines dispositions complémentaires existent dans le dispositif ISF-PME s'agissant de l'obligation de conservation des titres.

La réduction d'ISF est égale à 50 % du montant des souscriptions. L'avantage fiscal ne peut être supérieur à 45 000 € soit un investissement maximum de 90 000 €.

➤ **La souscription directe.** Les entreprises pouvant bénéficier des souscriptions sont, dans l'ensemble, les mêmes que celles éligibles au dispositif IR-PME. Toutefois, le dispositif IR-PME impose que les souscriptions soient réalisées dans une entreprise créée depuis moins de 5 ans, alors que cette condition n'existe pas au titre du dispositif ISF-PME.

➤ **La souscription indirecte.** Sous quelques réserves, les conditions d'investissement par le biais d'une holding d'investissement sont les mêmes que pour le dispositif IR-PME.

Les conditions tenant à la détention des titres pendant 5 ans et au non-remboursement des apports pendant 10 ans sont également reprises dans le dispositif ISF-PME.

Toutefois, certaines dispositions du dispositif ISF-PME offrent une certaine souplesse à l'application de ces conditions, qui n'existent pas dans le dispositif Madelin :

- en cas de fusion ou de scission de l'entreprise, l'avantage n'est pas perdu si les titres correspondants sont conservés jusqu'au même terme ; en cas d'annulation des titres, l'avantage fiscal n'est pas non plus remis en cause ;
- en cas de cession des titres rendue obligatoire par un pacte d'associés, l'avantage fiscal n'est pas non plus remis en cause si le montant correspondant est réinvesti dans un délai de 12 mois dans une entreprise elle-même éligible à l'ISF-PME ;
- en cas d'offre publique d'échange, l'avantage n'est pas non plus perdu si les titres reçus sont ceux d'une entreprise qui répond aux critères du dispositif ISF-PME.

LES DERNIERS AMÉNAGEMENTS DE LA LFR 2015 AUX RÉDUCTIONS IR-PME ET IR-ISF

La réduction d'impôt « Madelin » est pérennisée et son champ d'application est aligné sur celui de la réduction ISF-PME que ce soit pour les investissements directs ou via des fonds (V. n° 46).

Ces dispositions s'appliquent aux souscriptions réalisées à compter du 1^{er} janvier 2016 et aux fonds agréés à compter de cette même date.

L. fin. rect. 2015, adoptée le 17 déc. 2015, art. 24, I et 26

La réduction ISF-PME est mise en conformité aux règles européennes d'encadrement des aides d'État. Les entreprises au capital desquelles le redevable de l'ISF pourra investir sont définies de façon plus restrictive. Le régime est ainsi recentré essentiellement sur les entreprises de moins de 7 ans sous réserve des investissements de suivi.

Un régime spécifique est désormais prévu en faveur des entreprises solidaires d'utilité sociale.

Par cohérence, il est également procédé à la mise en conformité du régime des FCPI et FIP dont la souscription des parts ouvre droit à la réduction d'impôt ISF-PME. S'agissant des FCPI, la condition de maturité est assouplie et vise désormais les PME de moins de 10 ans.

Ces dispositions s'appliquent aux investissements réalisés et aux fonds constitués à compter du 1^{er} janvier 2016.

L. fin. rect. 2015, adoptée le 17 déc. 2015, art. 24, II à VI

La déduction des intérêts des emprunts contractés

Sont déductibles, dans la catégorie des traitements et salaires, les intérêts des emprunts contractés pour souscrire au capital d'une société au cours de l'année de sa création ou au cours des 2 années suivantes. Cette déduction est possible pour l'emprunteur sous réserve qu'il perçoive de la société une rémunération imposable dans la catégorie des traitements et salaires.

La société créée doit exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale ou libérale, et être soumise à l'impôt sur les sociétés dans les conditions et au taux de droit commun.

Elle doit, en outre, répondre aux conditions suivantes :

- à la clôture de chaque exercice, le prix de revient des biens d'équipement amortissables selon le mode dégressif doit représenter au moins les 2/3 du prix de revient total des immobilisations corporelles amortissables (régime dérogatoire possible si la condition n'est pas remplie à la clôture du 1^{er} exercice);
- les droits de vote attachés aux actions ou aux parts de la société ne doivent pas être détenus, directement ou indirectement, pour plus de 50 % par d'autres sociétés;
- la société créée doit exercer une activité nouvelle, c'est-à-dire que la constitution de cette société ne doit ni intervenir dans le cadre d'une concentration ou d'une restructuration d'activités préexistantes, ni avoir pour but la reprise de telles activités.

Le montant déductible des intérêts des emprunts ne peut excéder annuellement :

- 50 % du montant brut de la rémunération versée à l'emprunteur par la société nouvelle;
- ni la somme de 15250 €.

La période au cours de laquelle les intérêts sont déductibles n'est pas limitée. Une déduction peut être pratiquée à ce titre aussi longtemps que le contribuable supporte la charge d'intérêts afférents à l'emprunt contracté et pour autant que les conditions énumérées ci-dessous sont satisfaites.

Le bénéfice de la déduction est subordonné au respect des conditions suivantes :

- les actions ou parts sociales souscrites sont conservées pendant une durée d'au moins 5 ans;
 - les actions souscrites revêtent la forme nominative;
 - les actions ou parts sociales sont déposées auprès d'un intermédiaire agréé.
- Si les actions ou parts sont cédées avant l'expiration de ce délai, le total des intérêts déduits est ajouté au revenu brut perçu par l'emprunteur l'année de la cession, sauf dans les cas d'invalidité, de décès, de départ à la retraite ou de licenciement.

La déduction des intérêts d'emprunt ne peut se cumuler avec les réductions IR et ISF-PME.

L'utilité des FIP et des FCPI

Les FIP (Fonds d'Investissement de Proximité) et FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation) apportent 50 % des ressources du capital-innovation en France.

De tous les avantages fiscaux qui existent aujourd'hui sur les produits d'épargne, c'est le seul qui aide au financement des petites entreprises régionales et des jeunes entreprises innovantes.

Certains succès de ces dernières années dans l'industrie d'Internet par exemple, Dailymotion, Viadeo, Deezer, etc., ont été financés par les ménages qui sont donc des acteurs majeurs et incontournables du financement de cette économie innovante et de proximité.

Tous les investissements, à condition de respecter certaines obligations, dans l'un de ces deux produits donnent droit à une réduction d'impôts :

- au titre de l'impôt sur le revenu, égale à 18 % du montant des versements effectués, obtenue lors de la souscription de parts de FIP ou de FCPI, et sous certains plafonnements.
- au titre de l'ISF, égale à 50 % du montant des versements effectués, obtenue lors de la souscription de parts de FIP ou de FCPI, et sous certains plafonnements.

Interview de Sandra Le Grand

Présidente-directrice générale de Kalidea.



Quelles ont été vos premières difficultés dans la recherche d'un financement pour démarrer votre activité ?

Venant d'un milieu « salariat » (11 ans chez Coca-Cola), je n'avais pas beaucoup de réseaux dans les *business angels* et plus largement le financement d'entreprise, donc, premier challenge (plutôt que difficulté) : trouver les premiers contacts. Quand j'ai créé CANALCE (devenu Kalidea), c'étaient les années 2000, mais la folie des levées de fonds Internet

était passée, la bulle avait éclaté, donc la méfiance des investisseurs était à son point haut. J'ai donc commencé par des premiers contacts – réseaux (relations proches, anciens partenaires fournisseurs, parents d'amis, etc.) – en donnant le meilleur de moi-même avec énergie et pugnacité sans relâche pendant les présentations. Ainsi, un rendez-vous en a généré deux autres, puis trois, puis dix, etc., et j'en ai fait 70 pour lever 2 M€, essentiellement auprès de *business angels* et incubateurs. Sept ans après, j'ai fait appel à du capital-développement avec des investisseurs qui ont mis 10 M€ et qui m'ont permis notamment de racheter 13 sociétés et de représenter aujourd'hui une belle PME de 70 M€ de CA avec 200 salariés. Avec les investisseurs, ce qui est compliqué n'est pas de se mettre d'accord sur la valorisation et le montant de la levée, mais sur le pacte d'actionnaires qui, si on ne le dirige pas au mot près, peut cacher des pièges à chaque paragraphe.

A contrario, qu'est-ce qui a très bien fonctionné ?

Le réseau des *business angels* et investisseurs : ils se recommandent entre eux les dossiers en fonction de leurs critères d'investissement. La grande famille des entrepreneurs est très généreuse de ses contacts aussi, les réseaux d'accompagnement dans le financement comme les clubs et associations (Réseau Entreprendre, réseau des *business angels*) ou encore la BPI, qui a un panel d'offres très étendu, sont également très utiles ; la difficulté est de trouver les bonnes personnes et d'habiller le dossier selon les critères d'investissement des uns et des autres (innovation, international, techno...).

Avez-vous des idées d'amélioration des solutions de financement des entreprises ?

En tant que vice-présidente de Croissance Plus, je milite pour la croissance : oui, il serait intéressant de flécher encore plus les investissements vers les PME de croissance (à travers, par exemple, l'argent de l'assurance ou les PEA) ; l'amorçage fonctionne assez bien, mais le financement de la croissance beaucoup moins. Exemple symptomatique : aux États-Unis, on demande : « Est-ce un *one-billion-dollars business* ? » pour vous remettre 50/100 M€... En France, on donne péniblement 5 M€ en demandant une rentabilité à court terme : il faut laisser le temps de créer des marchés, des produits, une notoriété, une techno, cela ne se fait pas en trois ans ! Donc il faut trouver en France des investissements importants et sur un terme acceptable : 10 ans. Les grands groupes pourraient aussi avoir une responsabilité dans ce débat avec les *corporate ventures* (comme vient de le faire par exemple la SNCF avec son fonds de 30 M€ : SNCF Digital Venture).

MICROCRÉDIT

Le microcrédit professionnel accompagné s'est développé en France au cours des 20 dernières années sous l'impulsion d'acteurs associatifs, et tout particulièrement de l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE), association reconnue d'utilité publique, fondée en 1989 par Maria Nowak.

Initialement conçu comme un outil d'insertion professionnelle par la création de petites activités indépendantes, il vise des publics qui rencontrent des difficultés d'accès au crédit bancaire sans être accompagné, notamment du fait de leur situation économique ou sociale précaire. Ce microcrédit professionnel accompagné a été complété en 2005 par un microcrédit personnel visant à financer des projets d'insertion plus divers, qu'il s'agisse de l'accès ou du maintien dans l'emploi salarié ou du financement de projets personnels.

Le microcrédit à la française ne se limite pas à une opération de prêt classique, il est complémentaire de prestations d'accompagnement social ou professionnel des bénéficiaires, notamment pour le montage de leur projet d'activité.

Un peu d'histoire

À sa manière, le microcrédit fait lui aussi partie de la panoplie des solutions de financement des entreprises. Mais à quelle réalité correspond-il ? Si l'on considère que le microcrédit a pour principe de permettre l'accès au crédit aux acteurs socio-économiques qui en étaient écartés, alors c'est en Europe que ce modèle tire ses racines. Il a été initié au ^{xix}^e siècle par le banquier prussien Friedrich Wilhelm Raiffeisen pour permettre aux agriculteurs menacés par des récoltes désastreuses d'accéder au financement. Le principe était le suivant : les notables de la ville se portaient caution des sommes empruntées, devenant en contrepartie sociétaires de la caisse ainsi constituée. Une vocation que l'on trouve également à l'origine des banques coopératives françaises, à l'image des caisses locales de Crédit Agricole au tout début du ^{xx}^e siècle.

Sous d'autres latitudes, c'est au Bangladesh que Muhammad Yunus a fondé en 1977 la première institution de microcrédit, la Grameen Bank, dont le modèle s'est largement exporté depuis, au point que Muhammad Yunus a reçu le prix Nobel de la paix en 2006. Bien sûr, la Grameen Bank n'est pas la seule dépositaire de ce modèle de financement qui prend aussi d'autres formes comme celle des tontines (en Afrique ou en Asie par exemple), forme collective d'épargne et de crédit, ou encore la caution collective : la collectivité se porte caution et délivre des crédits de petits montants qui peuvent augmenter si l'emprunteur fait preuve de sérieux. L'un des exemples généralement cités est celui de la banque Compartamos au Mexique, dont la vocation est de faire accéder les très petites entreprises, souvent tenues par des femmes, au microfinancement.

Un financement d'amorçage

Le Conseil national de l'information et de la statistique distingue deux catégories de microfinancement destiné aux entrepreneurs. D'une part, le microcrédit professionnel classique, qui est accordé à titre onéreux par une banque (lorsque le porteur de projet bénéficie par exemple de la garantie France Active) ou une structure extra-bancaire (l'Adie, Créa-Sol en PACA et la Caisse sociale de développement local à Bordeaux). D'autre part, le microcrédit dédié aux fonds propres, en l'occurrence les prêts d'honneur

(à taux zéro). Généralement inférieurs à 25 000 €, ils sont distribués en majorité par le réseau Initiative France et, dans une moindre mesure, par Réseau Entreprendre. Toutefois ces derniers ne sont accordés au repreneur ou au créateur d'entreprise que lorsqu'ils sont adossés à des prêts bancaires. « En ce sens, le prêt d'honneur est en quelque sorte un financement d'amorçage, qui permet au porteur de projet d'accéder au crédit bancaire », souligne Cédric Turini, responsable RSE à la Fédération nationale des Caisses d'Épargne (FNCE). À savoir: le prêt d'honneur peut aussi être accordé dans le cas d'un parcours NACRE (Nouvelle Aide à la Création ou à la Reprise d'Entreprise). Mais l'une des principales caractéristiques du microcrédit tient sans doute dans l'accompagnement qui lui est associé. En effet, pour que le prêt accordé puisse être qualifié de « microcrédit », il faut passer par l'un des réseaux déjà cités. Et tous apportent un accompagnement au créateur/repreneur: analyse du projet, élaboration du *business plan*, recherche de financement, etc. À noter que le réseau BGE (les ex-Boutiques de gestion) est justement spécialisé dans l'accompagnement.

Les étapes d'obtention d'un microcrédit auprès de l'Adie

LES INTERLOCUTEURS DE L'ADIE

Les permanents de l'association sont de vrais professionnels de la création d'entreprise. Ils ont fait des études poussées et ont choisi de rejoindre l'Adie autant par motivation personnelle que professionnelle.

Les bénévoles sont des professionnels en activité ou en retraite. Ils ont souvent une expérience concrète de la gestion d'une entreprise: chefs d'entreprise, experts-comptables, consultants en marketing, cadres bancaires, etc. Plus de 1 338 personnes sont bénévoles à l'Adie: elles sont motivées par l'envie de soutenir la création d'entreprise et par le désir de réduire le chômage.

La prise de contact

• adie.fr • Pour prendre contact avec l'Adie et faire une demande de microcrédit, il suffit d'appeler le ☎ 0 969 328 110 (appel non surtaxé) ou d'aller sur le site Adie – espace « Micro-entrepreneurs », le site des micro-entrepreneurs financés par l'Adie.

Un conseiller de l'Adie pose quelques questions sur la situation de l'entrepreneur et de son projet. Selon l'état d'avancement du projet, le conseiller proposera un rendez-vous avec un conseiller dans l'antenne la plus proche, afin d'analyser en détail le projet et les besoins en termes de financement et d'accompagnement. Si le projet n'est pas suffisamment mûr, il proposera à l'entrepreneur de suivre une formation gratuite ou il l'orientera vers l'un des partenaires locaux de l'Adie. Une fois le projet clairement déterminé, l'entrepreneur pourra revenir vers l'Adie pour l'analyse de sa demande de financement.

Les critères de décision de l'Adie

L'Adie décide de l'octroi des prêts en fonction de trois principaux critères, humains et économiques:

- l'entrepreneur: sa motivation, sa compétence, son expérience;
- le projet: son potentiel de clientèle, l'implantation, le chiffre d'affaires prévisionnel, etc.;
- la capacité de remboursement.

LES PRESTATIONS COMPLÉMENTAIRES DE L'ADIE

Le propre du microcrédit Adie est de proposer un accompagnement à la création et au développement de la micro-entreprise et ce, en parallèle du financement. Cet accompagnement, disponible pour tous les micro-entrepreneurs, est gratuit. Il est assuré par les permanents de l'association ou par des bénévoles expérimentés et formés pour assurer ce service. L'accompagnement porte sur différents domaines : développement commercial de l'activité, aide à la mise en place de la comptabilité, assistance dans les démarches administratives, mise en réseau avec d'autres micro-entrepreneurs, etc. Retrouvez l'ensemble des services d'accompagnement de l'Adie dans la rubrique « Accompagnement » du site Adie, espace « Micro-entrepreneurs ».

L'Adie accorde une place prépondérante au dialogue et aux critères humains. C'est l'une de ses principales différences par rapport à une banque, qui place plutôt l'accent sur les aspects financiers.

La décision d'accorder un microcrédit se prend en deux étapes :

- la première étape consiste en un ou deux entretiens avec un conseiller Adie, qui fait avec vous une analyse complète de vos besoins, tant en termes de financement que d'accompagnement ;
- la seconde étape rassemble le conseiller Adie et le comité de crédit de votre antenne, qui prend la décision finale en fonction des éléments d'analyse fournis par le conseiller. Les membres du comité de crédit sont le directeur régional, plusieurs conseillers Adie, des bénévoles de l'association et des acteurs du monde économique local.

Les montants des financements Adie

L'Adie peut proposer un plan de financement pouvant aller jusqu'à 10 000 €, à travers un microcrédit complété selon les régions par un prêt d'honneur, une aide de l'État ou de la Région, etc.

Le montant maximal du prêt est de 10 000 €. Ce montant peut être investi aussi bien pour le lancement que pour le développement d'une micro-entreprise. Le remboursement peut s'étaler sur 48 mois, de façon à permettre des échéances modérées et de rembourser le capital rapidement.

L'Adie demande au micro-entrepreneur de lui présenter une personne de son entourage qui se porte caution du prêt à hauteur de 50 % du montant de celui-ci. Pour l'association, c'est aussi un moyen de s'assurer que des personnes dans l'entourage du micro-entrepreneur croient en son projet et sont prêtes à le soutenir si c'est nécessaire.

Créa-Sol, un institut de microfinance régional

Les Caisses d'Épargne sont également des acteurs du microcrédit, après avoir été pendant près de deux siècles des pionnières de la micro-épargne, avec le livret A, distribué par la première Caisse d'Épargne en 1818. Elles ont œuvré à la démocratisation de l'épargne et de la prévoyance, luttant ainsi contre l'exclusion bancaire. Plus récemment, l'Institut de microfinance Créa-Sol (contraction de Crédit, Accompagnement, Solidarité) a été créé par la Caisse d'Épargne Provence-Alpes-Corse puis soutenu également par la Caisse d'Épargne Côte d'Azur. Créa-Sol a pour objectif de lutter contre l'exclusion bancaire et de contribuer au développement économique de son territoire. Il propose un microcrédit professionnel aux créateurs/repreneurs d'entreprise ainsi qu'aux entreprises de moins de 5 ans d'existence pour les aider à se développer. Ailleurs en France, les Caisses d'Épargne

UNE PÉRENNITÉ PLUS ÉLEVÉE GRÂCE À L'ACCOMPAGNEMENT

Les entreprises bénéficiant du soutien d'un réseau d'accompagnement connaissent une pérennité plus élevée que les autres entreprises. Trois ans après leur création, 77 % d'entre elles sont encore en activité, alors que la moyenne nationale se situe à 66 %. De même, les demandeurs d'emploi créateurs d'entreprise connaissent un taux de pérennité de 75 % lorsqu'ils sont accompagnés (contre 62 % en moyenne nationale des demandeurs d'emploi créateurs d'entreprise).

Source : note d'analyse France Stratégie, juin 2014.

ont créé Parcours Confiance, un réseau de conseillers en charge du micro-crédit (voir encadré).

C'est à la FNCE que revient la tâche de promouvoir et de piloter l'activité microcrédit au sein du réseau des Caisses d'Épargne. « Nous avons aussi pour mission d'animer les partenariats avec les réseaux d'accompagnement et de faire en sorte que le microcrédit professionnel s'adresse bien à cette cible d'entrepreneurs présentant peu de garanties », précise Cédric Turini. Cette activité représente environ 4 000 microcrédits professionnels chaque année, soit près de 10 000 emplois créés ou sauvegardés.

PARCOURS CONFIANCE

Le réseau des conseillers Parcours Confiance de la Caisse d'Épargne s'adresse aux créateurs/repreneurs d'entreprise qui ne présentent pas les garanties suffisantes pour obtenir un crédit bancaire. Les conseillers Parcours Confiance travaillent en étroite collaboration avec les réseaux d'accompagnement capables de soutenir l'entrepreneur depuis l'idée initiale jusqu'au montage et au financement de son projet, avec l'octroi d'un microcrédit professionnel garanti par France Active ou bien complémentaire au prêt d'honneur d'Initiative France.

CROWDFUNDING

Le 13 août 2012, les acteurs du financement participatif se sont officiellement constitués en association. Financement participatif France (FPF) est une association loi de 1901 ayant pour objectif la représentation collective, la promotion et la défense des droits et intérêts des acteurs de la finance participative (appelé également *crowdfunding*) – notamment auprès des autorités réglementaires – pour faire progresser le financement de projets (entrepreneux, culturels, sociaux, humanitaires, etc.) par les citoyens, en particulier en France.

L'acte fondateur du rassemblement des plates-formes de *crowdfunding* en France a été la publication d'un manifeste et d'une pétition en faveur du financement participatif, lancés lors d'un événement intitulé « La finance participative interpelle les candidats » au palais Brongniart le 26 mars 2012. Le manifeste a conduit à la rédaction d'un livre blanc *Plaidoyer et propositions pour un nouveau cadre réglementaire* pour étayer les éléments et présenter les évolutions réglementaires demandées. Dans le même temps, les plates-formes ont entamé un travail de

rédaction d'un code de déontologie et initié des contacts avec le régulateur (Banque de France) et les ministères concernés.

Financement participatif France a également contribué à l'entrée en vigueur, au 1^{er} octobre 2014, du décret relatif au financement participatif, signé le 16 septembre par Emmanuel Macron, ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique. Ce décret vient compléter l'ordonnance du 30 mai 2014 – soutenue par Fleur Pellerin, alors secrétaire d'État chargée du numérique – qui fixe le cadre réglementaire et définit les obligations des plates-formes de financement participatif.

Définition et finalité du crowdfunding

Le *crowdfunding* (de *crowd*, « foule » et *funding*, « financement ») est un mécanisme qui permet de récolter des fonds auprès d'un large public, en vue de financer un projet créatif (musique, édition, film, etc.) ou entrepreneurial. Il fonctionne le plus souvent via Internet. Les opérations de *crowdfunding* peuvent notamment viser à soutenir des initiatives de proximité ou des projets défendant certaines valeurs. Elles diffèrent des méthodes de financement traditionnelles et intègrent souvent une forte dimension affective.

Le *crowdfunding* peut revêtir trois formes :

- il peut prendre la forme de prêts (*crowdlending*) : un million d'euros maximum par projet et 1 000 euros maximum par investisseur et par projet, remboursable sur une durée maximale de 7 ans ;
- il peut également permettre la souscription de titres de capital ou de créance émis par l'entreprise ainsi soutenue (*crowdinvesting* ou *crowd-equity*) : un million d'euros maximum par projet calculé sur les 12 mois suivant la date de la première offre ;
- il peut s'agir d'un don ou d'une contribution pouvant donner lieu à des contreparties en nature (CD, places de spectacles...) ou en numéraire (participation aux bénéfices éventuels retirés du projet financé...).

Le statut légal des plates-formes

L'ordonnance du 30 mai 2014 a institué un nouveau statut de **conseiller en investissements participatifs (CIP)** pour les plateformes qui proposent des titres aux investisseurs (*crowd equity*) et un **statut d'intermédiaire en financement participatif (IFP)** pour les plates-formes qui proposent aux particuliers des financements sous formes de prêts rémunérés ou non. Ces nouvelles mesures sont entrées en vigueur le 1^{er} octobre 2014.

Le conseiller en investissements participatifs (CIP) est une personne morale qui exerce en France, à titre de profession habituelle, une activité de conseil en investissement. Il doit obtenir l'agrément de l'Autorité des marchés financiers (AMF) et être immatriculé auprès du registre des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS).

L'intermédiaire en financement participatif (IFP) met en relation, au moyen d'un site internet, les porteurs d'un projet déterminé et les prêteurs ou donateurs. Sont intermédiaires en financement participatif (IFP) les personnes morales qui exercent à titre habituel l'intermédiation pour les opérations de prêt à titre onéreux ou sans intérêt.

Si l'opérateur est spécialisé dans les prêts (avec ou sans intérêt), il doit disposer du statut d'IFP. S'il propose à la fois des financements sous forme de prêts et de dons, il doit être immatriculé en qualité d'IFP.

Code de déontologie de financement participatif France

Le code de déontologie, d'avril 2014 et disponible sur le site de FPF ([•http://financeparticipative.org](http://financeparticipative.org) •), qui est signé par les plates-formes de *crowdfunding*, porte sur les points suivants :

- la clarté quant aux critères de sélection des projets ;
- la destination des fonds ;
- l'information sur les risques éventuellement supportés par les financeurs et les contreparties financières ou non financières ;
- les informations sur le service fourni par la plate-forme : projets en recherche de financement, la plate-forme en elle-même (nombre de projets financés avec succès, taux de succès – financement obtenu – des projets mis en ligne, total des fonds collectés par la plate-forme depuis son lancement, montant moyen des projets financés), le fonctionnement des transactions réalisées sur la plate-forme et la rémunération perçue par la plate-forme ;
- la sécurisation des transactions ;
- l'absence de conflit d'intérêts au regard des projets en recherche de financement sur leur plate-forme ;
- le traitement des réclamations et des litiges.

Marché du crowdfunding en France

Avec 20380 projets mis en ligne en 2014 sur l'ensemble des types de plates-formes, ce sont 64500 projets qui ont pu être financés grâce au financement participatif depuis 2008. Les plates-formes de don soutiennent majoritairement des projets culturels et solidaires (82 % des projets des plates-formes de don avec récompense, 70 % des projets des plates-formes de don simple), les plates-formes de prêt et de capital contribuent principalement aux projets de développement des entreprises, qui sont en nette hausse (quasiment 100 % des projets), ce qui constitue une tendance forte du secteur.

Depuis 2008, 1,3 million de financeurs, majoritairement entre 35 et 49 ans ont soutenu un projet sur une plate-forme de *crowdfunding* française. La contribution moyenne en 2014 s'élève à 4 470 € pour l'investissement en capital, 561 € pour le prêt rémunéré et 60 € pour le don.

Le montant de collecte moyenne par projet varie de 376 733 € pour le capital, à 65 448 € pour le prêt et environ 3 000 € pour le don avec ou sans récompense.

Les différentes plates-formes de crowdfunding en France en 2015

Plates-formes de dons avec ou sans contrepartie	Plates-formes de prêts rémunérés ou non	Plates-formes d'investissement
Adiasp II	Babyloan	AB Funding
Apoyogo	Bitbankin	Adiasp II
Arizuka	Blue Bees	Afexios
Babeldoor	Bolden	Anaxago
Bulb in Town	Credit.fr	Apoyogo
Cowfunding	CredoFunding	Arizuka
CredoFunding	EasiUp	Bankable Projects
Culture Time	Finsquare	Bulb in Town
Dartagnans	Givemedolz	Enerfip
DaVinciCrowd	Hellomerci	Feedelios
EasiUp	MicroWorld	Finance Up
Ecobole	Lendix	Happy Capital
Eduklab	Lendopolis	Kiosk to Invest
Foodraining	Lendosphere	Lumo
Fosburit	Lesentrepreneurs.com	Movies Angels
Fundovino	Pret-dunion*	MyNewStartup
Graines de start	Pretgo	MyPharmaCompany
I am la mode	PretPME.fr	MyWinPME
J'adopte un projet	Prexem	Raizers
KissKissBankBank	Spear	Sowefund
Les petites pierres	Tributile	SparkUp
MiiMOSA	Unifund	Unifund
My Major Company	Unilend	Wedogood.co
My New Startup		Wissed
Pick & Boost		
Proarti		
Smala & Co		
Sponsorise.me		
Touscoprod		
Ulule		
Unifund		
United Donations		

À titre indicatif (non exhaustif)

* Prêt d'union est la seule plate-forme à avoir l'agrément de banque de l'ACPR.

LOVE MONEY

Au stade de la création, une entreprise se finance avant tout par le *love money*, c'est-à-dire l'argent collecté auprès des proches du fondateur. Ce sont donc souvent des amis, ou des membres de la famille qui décident de contribuer aux premiers pas de l'entreprise sous forme de dons bénéficiant d'une incitation fiscale, de prêts nécessitant l'établissement d'une déclaration ou encore en complétant le capital initialement investi par le fondateur tout en obtenant des avantages fiscaux en matière d'impôt sur le revenu et d'ISF.

Love money: intérêts de l'entrepreneur et de l'investisseur

Un coup de pouce financier de la famille ou des amis, c'est précieux au démarrage d'un projet de création d'entreprise! L'apport de *love money* au

démarrage d'un projet montre aux autres investisseurs que l'entrepreneur a déjà su convaincre ses proches et qu'il est crédible auprès de ceux qui le connaissent.

Faire appel à du *love money* n'aura peut-être pas le même impact en termes de compétences, d'aide, de carnet d'adresses... que des investisseurs professionnels ou quasi-professionnels.

Il existe des associations regroupant des investisseurs de ce type et qui visent à veiller aux intérêts de ces particuliers. Assortis d'une fiscalité particulière, dons et souscriptions au capital de sociétés, peuvent être avantageux pour les généreux contributeurs... et pour les bénéficiaires!

Les incitations fiscales

LOVE MONEY POUR LES PME, L'ASSOCIATION

Pionnier du financement solidaire depuis 30 ans, Love Money forme et protège les épargnants-investisseurs qui souhaitent pratiquer l'investissement direct dans les PME. La finance participative englobe différents secteurs, dont le secteur de l'investissement en capital (« equity crowdfunding »).

Pour les dons familiaux: exonération de droits de mutation

Les dons de sommes d'argent effectués en faveur des membres du cercle familial bénéficient sous certaines conditions, d'une exonération de droits de mutation dans la limite de 31 865 €.

Pour être exonérés de droits de mutation, les dons doivent être consentis :

- par une personne âgée de moins de 80 ans ;
- à un enfant, petit-enfant, arrière-petit-enfant ou, à défaut d'une telle descendance, à un neveu ou une nièce ou, par représentation, un petit-neveu ou une petite-nièce.

Le donataire doit être majeur ou mineur émancipé. Aucune affectation spécifique des sommes reçues n'est exigée. Le délai de renouvellement des dons de sommes d'argent exonérés est de 15 ans.

Cette exonération de droits de mutation à titre gratuit s'applique aux seuls dons de sommes d'argent réalisés en pleine propriété.

Sont admis au bénéfice de l'exonération les dons effectués par chèque, par virement, par mandat ou par remise d'espèces.

L'exonération se cumule avec les abattements dont peuvent bénéficier par

N'OUBLIEZ PAS L'ENREGISTREMENT

Dans l'hypothèse de la rédaction d'un acte de donation, c'est cet acte qui devra faire l'objet d'un enregistrement.

En l'absence d'acte, le don de sommes d'argent devra faire l'objet d'une déclaration (souscription en double exemplaire de l'imprimé n° 2731).

Dans l'hypothèse où un don a été effectué pour un montant supérieur au plafond, le donataire devra souscrire une déclaration de don manuel (imprimé n° 2735).

Le don, qu'il ait fait l'objet d'un acte notarié, d'un acte sous seing privé ou d'une déclaration de don, doit être déclaré ou enregistré par le donataire au service des impôts dans le délai de 1 mois.

ailleurs les donataires. L'exonération est susceptible de s'appliquer quel que soit le support qui constate le don, acte notarié, acte sous seing privé, c'est-à-dire réalisé entre les parties à la donation, ou déclaration de don manuel.

L'abattement fiscal

Le donateur bénéficie d'un abattement fiscal personnel en faveur de donations consenties à ses proches (avec intervention d'un notaire), dont le montant varie en fonction du lien de parenté. Ce montant est par exemple fixé à 159325 € sur la part de chacun des enfants. Ainsi, lorsqu'un don bénéficie de l'exonération totale de droits de mutation, le donateur conserve le bénéfice de son abattement personnel pour des donations ultérieures consenties à la même personne.

Exemple : un des parents donne à son enfant le 25 août 2015 une somme d'argent de 35 000 €, des titres d'une valeur de 90 000 €. La somme d'argent est exonérée à hauteur de 31 865 €. Le surplus (3 135 €) et les titres, soit un total de 93 135 € ne sont pas taxables, car le montant de 93 135 € est inférieur à l'abattement personnel de 100 000 € ($3\,135 + 90\,000 = 93\,135 \text{ €} < 100\,000 \text{ €}$).

Les réductions d'impôt sur le revenu et d'ISF

Les personnes qui investissent dans une nouvelle entreprise constituée sous forme de société peuvent bénéficier d'une des deux mesures suivantes :

- réduction d'impôt sur le revenu pour souscription au capital des entreprises non cotées (voir p. 117) ;
- ou réduction d'ISF (voir p. 118).

BIENTÔT UN PRÊT DE TRÉSORERIE INTER-ENTREPRISES...

Par dérogation au monopole bancaire, l'article 167 de la loi Macron (Loi n° 2015-990 du 6 août 2015) prévoit que les sociétés par actions et les SARL dont les comptes font l'objet d'une certification par un commissaire aux comptes peuvent désormais consentir, à titre accessoire à leur activité principale, des prêts à moins de 2 ans à des microentreprises, des PME ou des ETI avec lesquelles elles entretiennent des liens économiques le justifiant.

Toutefois l'entrée en vigueur de cette mesure est subordonnée à la publication d'un décret d'application (non encore publié à la date d'édition du présent Guide).

FINANCEMENTS EUROPÉENS AUX ENTREPRISES

200 000 ENTREPRISES SOUTENUES CHAQUE ANNÉE PAR L'EUROPE

Le budget européen, programmé sur une période de 7 ans (2014-2020), met à disposition de nombreuses ressources pour stimuler la compétitivité des entreprises, que ce soit via les fonds structurels ou via des programmes européens dédiés. Au total, ce sont plus de 17 milliards d'euros par an qui sont mobilisés en Europe, créant un effet de levier et d'entraînement pour les entreprises bénéficiaires.

200 000 ENTREPRISES SOUTENUES CHAQUE ANNÉE PAR L'EUROPE

On distingue deux grands canaux de financement :

- les **financements gérés par la Commission européenne** (les programmes européens) ;
- les **financements en gestion partagée avec les États membres** (les fonds structurels européens), dont l'attribution est déléguée à une autorité nationale (**en France, les Régions**) qui cofinance les projets.

Pour chaque canal de financement, il existe deux accès pour les entreprises :

- **l'accès direct se fait par appels à proposition**, chaque appel définissant les conditions de participation et d'octroi des financements ;
- **l'accès par un intermédiaire financier** est parfois plus difficile à cerner, car celui-ci n'annonce pas toujours que le financement est d'origine européenne. Grâce au soutien de l'UE, des intermédiaires financiers (banques, sociétés de garantie, fonds d'investissement, organismes de microcrédits, associations...) proposent des financements aux entreprises, généralement des prêts, garanties ou investissements en capital. Les conditions précises de financement (montant, durée, taux d'intérêt, frais) sont fixées par les intermédiaires.

Enfin, le groupe BEI rassemble la Banque européenne d'investissement (BEI) et le Fonds européen d'investissement (FEI) et **cofinance à hauteur de 50 % maximum des projets d'investissement** dans quatre domaines prioritaires : innovation et compétences, accès des petites entreprises au financement, environnement et climat, et infrastructure.

Les financements peuvent être accordés directement par la BEI (pour des projets de plus de 25 millions d'euros) ou, pour les plus petits projets, par les intermédiaires financiers du FEI.

UN PLAN D'INVESTISSEMENT POUR L'EUROPE

L'Union européenne veut donner un coup de fouet à l'investissement pour relancer la croissance et l'emploi. Elle a lancé en 2015 un plan d'investissement pour l'Europe qui met l'investissement au cœur de ses priorités et crée de nouveaux outils pour mobiliser les liquidités disponibles en Europe. Le nouveau Fonds européen pour les investissements stratégiques, géré par la BEI, permettra de mobiliser 315 milliards d'euros de financement, dont près de 75 milliards pour les PME en plus des financements déjà existants par le budget européen. Une plateforme européenne de conseil en investissement est désormais accessible à tous les porteurs de projet (publics et privés), ainsi qu'un portail de projets pour faciliter l'information sur les projets disponibles à la recherche de financements. Le plan s'attaquera aussi aux barrières réglementaires à l'investissement en Europe.

- bei.org/invest-eu •

LES MARCHÉS PUBLICS DE L'UNION EUROPÉENNE

La Commission européenne recourt à des marchés publics pour se procurer les biens et services dont elle a besoin : études, assistance technique, formation, organisation de conférences, services publicitaires, équipement informatique... Les fournisseurs sont sélectionnés au moyen d'appels d'offres publiés par les directions générales, les bureaux et les agences de la Commission à travers toute l'Europe. Tous les appels d'offres sont publics et consultables en ligne ou sur le Journal officiel de l'UE. • http://ec.europa.eu/contracts_grants/contracts_fr.htm •

L'information sur les financements européens passe par des relais par programme ou Région ; les Centres d'information Europe Direct constituent un réseau local efficace pour conseiller les entreprises et les orienter vers les financements pertinents. Les sites de la Commission sur les programmes de l'UE ainsi que sur les financements intermédiés sont très complets. Une base de données rassemble par pays tous les financements européens disponibles et permet de faire des recherches par taille d'entreprise, pays, thématique de projets... La Commission publie aussi un « guide du débutant » sur les financements.

FONDS STRUCTURELS ET D'INVESTISSEMENT EUROPÉENS

L'Union européenne soutient le développement d'une croissance intelligente, inclusive et durable grâce à cinq fonds structurels et d'investissement. En France, deux fonds sont pertinents pour le financement des entreprises (hors entreprises agricoles) avec un budget total de 15,5 milliards d'euros sur 2014-2020 :

- **le FEDER (Fonds Européen de DÉveloppement Régional)** se concentre sur l'innovation et la recherche, la stratégie numérique, l'économie sobre en carbone et le soutien aux PME ;
- **le FSE (Fonds Social Européen)** concentre son action sur l'emploi et la mobilité de la main-d'œuvre, l'inclusion sociale et la lutte contre la pauvreté, l'éducation, les compétences et l'apprentissage tout au long de la vie et l'efficacité de l'administration publique.

Depuis 2014, les conseils régionaux sont les autorités de gestion du FEDER et d'une partie du FSE (pour la formation). Chaque Région établit, en partenariat avec la Commission, un programme opérationnel définissant ses priorités d'intervention et le type de projets ciblés. Ces programmes détaillent aussi les conditions d'octroi des financements (éligibilité, modalités d'attribution). Les financements disponibles peuvent prendre des formes variées et être accompagnés d'une assistance technique (• europe-en-france.gouv.fr •).

L'accès aux fonds structurels européens se fait principalement au niveau régional ou local : les points de contact à privilégier sont les Centres d'information Europe Direct et les services Europe des Régions. Le portail « L'Europe s'engage en France » fournit aussi de nombreuses informations sur l'utilisation des fonds (• europedirectfrance.eu •).

FINANCEMENTS DIRECTS : LES PROGRAMMES EUROPÉENS

Il existe un programme européen pour chaque domaine d'action prioritaire de l'UE (innovation, soutien aux PME, développement durable...). Deux pro-

grammes sont plus pertinents pour les entreprises: COSME et Horizon 2020, tandis que d'autres peuvent présenter des opportunités par secteur d'activité.

COSME: le programme européen pour les PME

C'est « le » programme de l'UE dédié à la compétitivité et au développement des PME. Il est doté de 2,3 milliards d'euros pour la période 2014-2020 et se concentre autour de quatre priorités: accès au financement, accès aux marchés, notamment internationaux, soutien aux entrepreneurs et amélioration de l'environnement des entreprises.

Le programme propose aux PME des produits financiers adaptés à leur cycle de vie (création, développement, transmission). Mis en œuvre par le FEI, les financements sont distribués par des institutions financières locales avec lesquelles le FEI aura passé un accord. Deux principaux produits sont disponibles: une facilité « garanties de prêts » et une facilité « capital-risque ». L'objectif est d'apporter des garanties à 330 000 PME pour un montant total de 21 milliards d'euros (prêt moyen autour de 60 000 €) et d'investir 4 milliards d'euros en capital dans les PME européennes sur la période 2014-2020. Le Réseau Entreprise Europe est le principal point de contact pour fournir des informations sur le programme COSME et ses services aux PME.

Horizon 2020: le programme européen pour la recherche et l'innovation

Horizon 2020 va investir 77 milliards d'euros dans des projets de recherche et d'innovation pour soutenir la compétitivité économique de l'Europe, autour de thématiques comme la modernisation de l'industrie européenne ou la réponse aux grands défis sociétaux (changement climatique, vieillissement...). La plupart des financements sont destinés à des organismes de recherche, mais certains sont ouverts aux entreprises, relayés sur le portail français Horizon 2020.

Horizon 2020 propose aussi deux outils dédiés aux entreprises:

- **l'instrument PME** s'adresse aux PME à forte capacité d'innovation ayant l'ambition d'acquérir une dimension internationale. Il propose des financements (jusqu'à 2,5 millions d'euros) et un accompagnement pour toutes les phases de développement: conception et faisabilité, démonstration, application commerciale et R&D, et commercialisation (point de contact: Réseau Entreprise Europe);
- **le programme InnovFin**, géré par la BEI, constitue un outil de financement en garantie et en capital, couplé à une offre de conseil en développement, à destination des entreprises innovantes, avec un budget de 24 milliards d'euros (point de contact: BEI).

Les autres programmes européens

De nombreux autres programmes européens financent les entreprises:

- **Programme pour l'emploi et l'innovation sociale (EaSI)**: il permet l'octroi de microcrédits de 25 000 € maximum aux petites entreprises ou pour la création d'entreprise.
- **Programme LIFE**: il vise à financer des projets innovants dans le domaine de l'environnement et du climat. Les entreprises peuvent répondre à des appels à projets ainsi qu'à l'instrument de financement privé pour l'efficacité énergétique, géré par la BEI.
- **Programme Europe Créative**: il a pour objectif de renforcer la diversité culturelle et artistique européenne et la compétitivité des secteurs concernés et permet l'octroi de garanties.
- **Mécanisme pour l'interconnexion en Europe**: il finance les projets destinés à développer les réseaux européens de transport, de l'énergie et numériques. De nombreux appels à projets sont ouverts aux entreprises.

DOSSIER DE FINANCEMENT

PIÈCES ESSENTIELLES À PRÉSENTER AVEC LE DOSSIER DE FINANCEMENT

Le dossier de financement doit être **accompagné des pièces suivantes, qui sont essentielles** pour l'obtention du financement :

- Kbis ;
- statuts ;
- copie de la carte d'identité et CV du dirigeant avec diplômes (professions réglementées ou métiers d'art ou métiers nécessitant un brevet professionnel) ;
- situation matrimoniale (contrat de mariage ou non) ;
- présentation de l'activité et historique avec faits marquants (à mettre à jour chaque année) ;
- principaux clients (répartition du chiffre d'affaires) ;
- patrimoine immobilier de la société et placements bancaires pouvant servir de garantie ;
- organigramme du groupe ;
- état de l'endettement : tous les contrats d'emprunt dont le remboursement est encore en cours avec tableaux de remboursement, et les contrats de crédits-baux en vigueur ;
- comptes annuels des deux derniers exercices avec liasses fiscales complètes (et des filiales si groupe) ;
- rapports généraux des commissaires aux comptes ;
- contrats de financement en cours avec des factors ;
- état des garanties déjà données aux créanciers : cautions, nantissements, hypothèques... ;
- état des inscriptions de privilèges et de nantissement (pour connaître les inscriptions existantes pouvant poser problème dans le cadre du nouveau financement sollicité et pour faire radier les inscriptions qui subsisteraient à tort) ;
- état des hypothèques pour les biens immobiliers détenus par l'entreprise.

PIÈCES LIÉES À LA NATURE DU FINANCEMENT DEMANDÉ

La nature des pièces à produire à l'appui du dossier de financement est également liée à la nature du financement demandé (crédit d'investissement, crédit de trésorerie de moins de 25 000 euros, crédit de restructuration).

Crédit d'investissement

En complément des pièces visées ci-avant, **il convient d'ajouter les pièces suivantes** :

- liste des investissements à réaliser avec devis ou pro forma ;
- motif de l'investissement ; son intérêt pour l'entreprise ; son impact sur le développement de l'entreprise (impact sur le chiffre d'affaires) ;
- liste des charges supplémentaires que cet investissement va nécessiter : nouveaux locaux, sous-traitance, embauches... ;
- prévisionnel d'exploitation sur 3 à 5 ans incluant un rédactionnel avec les principales hypothèses retenues ;

- prévisionnel d'investissement sur 3 à 5 ans ;
- prévisionnel de trésorerie, ou détermination du *cash flow* prévisionnel pouvant être affecté au remboursement de l'emprunt sollicité sur 3 à 5 ans.

Crédit de trésorerie de moins de 25 000 euros sous forme de crédit à moyen terme, partenariat entre l'Ordre des Experts-Comptables (CSOEC) et réseaux bancaires

En complément des pièces visées ci-avant, il convient **d'ajouter les pièces suivantes :**

- dossier modélisé des banques partenaires à télécharger à l'adresse suivante • www.financement-tpe-pme.com • Voir ci-après le dossier modélisé élaboré conjointement entre le Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables et la Caisse d'Épargne ;
- attestation de l'expert-comptable de l'entreprise avec son « assurance modérée » ;
- prévisionnel d'exploitation sur 2 ans incluant un rédactionnel avec les principales hypothèses retenues ;
- prévisionnel de trésorerie ou détermination du *cash flow* prévisionnel pouvant être affecté au remboursement de l'emprunt sollicité sur 2 ans.

DOSSIER DE FINANCEMENT MODÉLISÉ POUR LES TRÉSORERIES JUSQU'À 25 000 EUROS SOUS FORME DE CRÉDIT À MOYEN TERME

Le dossier de financement

ci-après est donné à titre d'exemple.

Il a été élaboré conjointement par
le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables
et
la Caisse d'Épargne.

Le dossier est téléchargeable sur le site

• financement-tpe-pme.com •

Présentation de l'entreprise et expression du besoin

Informations pratiques

Demande adressée le		Référent Caisse d'Épargne	
Nom de l'expert-comptable		Agence Caisse d'Épargne	
N° Téléphone		Nom Interlocuteur Agence	
N° Fax		N° Téléphone	
Adresse e-mail		Adresse e-mail	
		N° compte (pour les clients)	

Présentation de l'entreprise

Raison Sociale		SIRET	
Dirigeant		Code NAF	
N° Téléphone		Adresse	
Adresse e-mail			

Historique de l'affaire, ancienneté des dirigeants, répartition du capital...	
Description du secteur d'activité (marché, concurrence, activités, outils de production...)	

Objet	
Durée de financement souhaité	

Plan d'investissements			Plan de financement		
Fonds de roulement / Trésorerie		K€	Apport		K€
Investissement / Matériel		K€			
Travaux		K€	Emprunt		K€
Autre :		K€			
Total HT		K€	Total HT		K€

- Je reconnais avoir recueilli préalablement l'accord écrit et signé de mon client m'autorisant à transmettre ses données à caractère personnel le concernant à la Caisse d'Épargne dans le cadre d'une demande d'étude de financement à titre professionnel.
- Je suis mandaté par mon client pour obtenir les motifs d'un éventuel refus par la banque de la demande de financement.

Hypothèses de travail des prévisionnels pour fonder l'assurance modérée de l'expert-comptable pour les demandes de crédit inférieur ou égal à 25 000 euros

Raison Sociale		SIRET	
Dirigeant		Code NAF	
HYPOTHÈSES DE TRAVAIL		À COMPLÉTER PAR L'EXPERT-COMPTABLE	
Justification des variations de chiffre d'affaires si elles sont significatives par rapport aux comptes annuels précédents			
Chiffre d'affaires par effectif et commentaires par rapport à la moyenne du secteur			
Marge : faire un rappel de l'historique (3 ans) et justifier les variations éventuelles			
Frais fixes : commentaires si variations significatives (destinés à préciser nature et évolution)			
Commentaires sur la politique de rémunération du chef d'entreprise			
Commentaires sur les prévisions de résultats (par rapport aux comptes annuels précédents)			

Prévisionnel BNC - IR sur 2 ans (liasse fiscale 2035) en K€

Raison Sociale		SIRET	
Dirigeant		Code NAF	

	Rubriques 2035	Année N	Année N+1	Année N+2
Recettes encaissées	AA			
dont honoraires rétrocedés	AC			
Total des recettes	AG			

Achats	BA			
Frais de personnel	BB+BC			
Impôts et taxes	BD+JY+BS			
Loyers et location de matériel	BF+BG			
Dépenses d exploitation	BH+BJ+BM			
dont frais de véhicule et déplacements	BJ			
Charges sociales personnelles	BK			
dont facultatives	BU			
Frais financiers	BN			
Pertes diverses	BP			
Total des dépenses professionnelles	BR			

Total excédent	CE			
Dotations aux amortissements	CH			
Total insuffisance	CN			

Bénéfice	CP			
-----------------	-----------	--	--	--

Déficit	CR			
---------	----	--	--	--

Votre client est professionnel libéral ou réalise des prestations intellectuelles... il relève du régime BNC (bénéfices non commerciaux)

Prévisionnel BIC - IS sur 2 ans (liasse fiscale 2033/2052) en K€

Raison Sociale		SIRET	
Dirigeant		Code NAF	

	Rubriques 2033/2052	Année N	Année N+1	Année N+2
Chiffre d affaires	210+214 +218 / FL			
Total produits	232 / FR			

Achats	234+238 / FS+FU			
Autres charges externes	242 / FW			
dont loyer crédit-bail mobilier	242 / HP			
dont loyer crédit-bail immobilier	242 / HQ			
Impôts et taxes	244 / FX			
Frais de personnel	250+252 / FY+FZ			
Dotations aux amortissements	254 / GA			
Dotations aux provisions	256 / GB			
Total des charges d'exploitation	264 / GF			

Résultat d'exploitation	270 / GG			
--------------------------------	-----------------	--	--	--

Produits financiers	280 / GP			
Charges financières	294 / GU			
Résultat exceptionnel	(290-300) / HI			
Impôts sur les bénéfices	306 / HK			

Résultat	310 / HN			
-----------------	-----------------	--	--	--

Capacité d'autofinancement				
-----------------------------------	--	--	--	--

Votre client est commerçant, négociant, fabricant ... il relève du régime BIC (bénéfices industriels et commerciaux)

Dossier à adresser par l'expert-comptable par email
à son agence Caisse d'Épargne la plus proche

**Liste indicative et non exhaustive des principaux documents
à joindre par l'expert-comptable pour l'étude et la mise en place
du dossier de financement par la Caisse d'Épargne**

Documents incontournables

- 2 dernières liasses fiscales
- Avis d'imposition pour les entreprises individuelles

Documents complémentaires si prospect ou dossier agence incomplet

- Copie des statuts signés certifiée conforme à l'original par le dirigeant
- Extrait KBIS ou extrait du répertoire des métiers (moins de 3 mois)
- Pièce d'identité du chef d'entreprise en cours de validité
- Deux derniers relevés de compte bancaire de l'entreprise
- Copie du contrat de franchise si franchisé
- Bail professionnel

Des documents complémentaires pourront éventuellement être demandés par la Caisse d'Épargne.

Ce document ne saurait avoir une valeur précontractuelle ou contractuelle. La décision de la Caisse d'Épargne sur cette demande de financement sera donnée après étude et sous réserve d'acceptation définitive du dossier de financement complet.

Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

19 rue Cognacq-Jay 75341 Paris Cedex 01
Téléphone : +33 (0)1 44 15 60 00 – Fax : +33 (0)1 44 15 90 05
Plate-forme téléphonique Financement : 0811 65 06 83
www.experts-comptables.fr

SIGLES

SIGLES

SIGLES

ABE	Autorité bancaire européenne
ACCRE	Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise
ACP	Autorité de contrôle prudentiel
ADIE	Association pour le droit à l'initiative économique
AEMF	Autorité européenne des marchés financiers
AFIC	Association française des investisseurs pour la croissance
AMF	Autorité des marchés financiers
ANR	Agence nationale pour la recherche
ANSE	Armoire numérique sécurisée des entreprises
APCE	Agence pour la création d'entreprises
APCMA	Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat
ARCE	Aide à la reprise et à la création d'entreprise
ARE	Allocation d'aide au retour à l'emploi
ARF	Association des régions de France
ASF	Association française des sociétés financières
B2B	Business to Business : activité d'une entreprise visant une clientèle d'entreprises
BACH	<i>Bank for the Accounts of Companies Harmonised</i>
BCE	Banque centrale européenne
BEI	Banque européenne d'investissement
BER	Bassin d'emploi à redynamiser
BFRE	Besoin en fonds de roulement d'exploitation
BIC	Bénéfice industriel et commercial
BPIFRANCE	Banque publique d'investissement
BRN	Bénéfice réel normal

BSPCE	Bon de souscription de parts de créateur d'entreprise
CA	Chiffre d'affaires
CAC 40	Cotation assistée en continu des 40 plus fortes capitalisations boursières
CAC MS	CAC Mid & Small, indice boursier dédié aux PME (101 ^e à 290 ^e capitalisation boursière)
CAF	Capacité d'autofinancement
CAPE	Contrat d'appui au projet d'entreprise
CCSF	Commission des chefs de services financiers
CDC	Caisse des dépôts et consignations
CDS	Credit default swap
CEFIP	Centre de connaissance du financement des PME
CEN	Comité européen de normalisation
CFE	Centre de formalités des entreprises
CGPME	Confédération générale des petites et moyennes entreprises
CGSCOP	Confédération générale des sociétés coopératives et participatives
CI	Consommation intermédiaire
CIALA	Commission interministérielle d'aide à la localisation des activités
CICE	Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi
CIE	Crédit inter-entreprises
CIR	Crédit d'impôt recherche
CIRI	Comité interministériel de restructuration industrielle
CMA	Chambre de métiers et de l'artisanat
CMF	Code monétaire et financier
CMP	Code des marchés publics
CNB	Conseil national des barreaux
CODEFI	Comité départemental d'examen des difficultés de financement des entreprises
CODEVI	Compte pour le développement industriel
CSOEC	Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables

DADS	Déclaration annuelle de données sociales (INSEE)
DAJ	Direction des affaires juridiques (ministère en charge de l'Économie et des Finances)
DEB	Déclaration d'échange de bien
DG Trésor	Direction générale du Trésor (ministère en charge de l'Économie et des Finances)
DGE	Direction générale des entreprises (ministère en charge de l'Industrie)
DGEFP	Direction générale de l'emploi et de la formation professionnelle
DGFIP	Direction générale des finances publiques (ministère en charge de l'Économie et des Finances)
DGRI	Direction générale de la recherche et de l'innovation (ministère en charge de la Recherche)
DIRD	Dépense intérieure de recherche et développement
DIRDE	Dépense intérieure de recherche et développement des entreprises
DIRECCTE	Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi
EBE	Excédent brut d'exploitation
EDEN	Encouragement au développement d'entreprises nouvelles (dispositif d'avance remboursable)
EIRL	Entrepreneur individuel à responsabilité limitée
EN	Norme européenne
ENE	Excédent net d'exploitation
EPCE	Évaluation préalable à la création d'entreprise
ESANE	Dispositif d'élaboration des statistiques annuelles d'entreprise (INSEE)
ESS	Économie sociale et solidaire
ETI	Entreprise de taille Intermédiaire
ETP	Équivalent temps plein
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
EVCA	<i>European Private Equity and Venture Capital Association</i>
FAFI	France Active financement

FRAG	France active garantie
FARE	Fichier alphabétique de renseignement des entreprises
FBCF	Formation brute de capital fixe
FBF	Fédération bancaire française
FCDE	Fonds de consolidation et de développement des entreprises
FCP	Fonds commun de placement
FCPI	Fonds commun de placement dans l'innovation
FCPR	Fonds commun de placement à risque
FCS	Fonds de cohésion sociale
FEDER	Fonds européen de développement régional
FEI	Fonds européen d'investissement
FGIE	Fonds de garantie pour les structures d'insertion par l'économie
FGIF	Fonds de garantie à l'initiative des femmes
FIBEN	Fichier bancaire des entreprises (Banque de France)
FIM	Fédération des industries mécaniques
FIP	Fonds d'investissement de proximité
FNA	Fonds national d'amorçage
FNV	Fonds national de valorisation
FRR	Fonds de réserve des retraites
FSE	Fonds social européen
FSI	Fonds stratégique d'investissement
FSN	Fonds national pour la société numérique
FUI	Fonds unique interministériel
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IFM	Institution financière monétaire
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IR	Impôt sur le revenu
IS	Impôt sur les sociétés

ISF	Impôt de solidarité sur la fortune
IUS	<i>Innovation Union Scoreboard</i> (Commission européenne)
JEI	Jeune entreprise innovante (dispositif fiscal)
JEU	Jeune entreprise universitaire
LBO	<i>Leverage Buy-Out</i>
LCR	<i>Liquidity Coverage Ratio</i>
LDD	Livret de développement durable
LIFI	Enquête sur les liaisons financières entre sociétés (INSEE)
LJ	Liquidation judiciaire
LME	Loi de modernisation de l'économie
LTRO	<i>Long-Term Refinancing Operation</i>
MCR	Minimum de capital requis
MESR	Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche
MLT	Moyen ou long terme
NACRE	Nouvel accompagnement à la création des entreprises
NSFR	<i>Net Stable Funding Ratio</i>
OC	Obligation convertible
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
OEB	Office européen des brevets
OPCRE	Objectif projet création ou reprise d'entreprise
OPCVM	Organisme de placement collectif en valeurs mobilières
PCE	Prêt à la création d'entreprise
PEA	Plan épargne actions
PEE	Pôle entrepreneuriat étudiant
PEL	Plan épargne logement
PEP	Plan d'épargne populaire
PER	<i>Price Earning Ratio</i>
PERP	Plan d'épargne retraite populaire

PIA	Programme d'investissements d'avenir
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PME FC	Petites et moyennes entreprises en forte croissance
PMI	Petites et moyennes industries
PRCI	Prime régionale à la création innovation
PRCTE	Programme régional de création et de transmission d'entreprises
PRE	Prime régionale à l'emploi R&D (recherche et développement)
PSPC	Projets structurants des pôles de compétitivité
R&D	Recherche et développement
RDI	Recherche, développement et innovation
RJ	Redressement judiciaire
RSE	Responsabilité sociétale des entreprises
SA	Société anonyme
SARL	Société à responsabilité limitée
SAS	Société par actions simplifiée
SCIC	Société coopérative d'intérêt collectif
SCR	Capital de solvabilité requis
SEML	Société d'économie mixte locale
SFEF	Société de financement de l'économie française
SIAGI	Société de caution mutuelle de l'artisanat et des activités de proximité
SIREN	Système d'identification du répertoire des entreprises (INSEE)
SIRENE	Système informatique pour le répertoire des entreprises et de leurs établissements (INSEE)
SMIC	Salaire minimum interprofessionnel de croissance
SNRI	Stratégie nationale de recherche et d'innovation
SOCAMA	Sociétés de caution mutuelle artisanales
SUIR	Société unipersonnelle d'investissement à risque

TEG	Taux d'intérêt effectif global
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TPE	Très petite entreprise
TRI	Taux de rendement interne
UE	Union européenne
UE15	Union européenne à 15 pays
UE27	Union européenne à 27 pays
ZFU	Zone franche urbaine
ZFU-TE	Zone franche urbaine-Territoire entrepreneur
ZRU	Zone de redynamisation urbaine
ZUS	Zone urbaine sensible

BIBLIOGRAPHIE

LES SITES INTERNET CONSULTÉS

AFB (Association Française des Banques) :

- afb.fr/Web/internet/interMain.nsf?OpenDatabase •

AFS (Association Française des Sociétés financières) :

- asf-france.com/default.aspx •

AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital) : • afic.asso.fr •

APCE (Agence Pour la Création d'Entreprises) : • apce.com/ •

Aides aux entreprises :

- Site d'information des CCI sur les aides aux entreprises :
 - les-aides.fr •
- Répertoire des aides publiques aux entreprises de l'Institut supérieur des métiers :
 - aides-entreprises.fr/repertoiredesaides/identification.php •
- Répertoire des aides publiques aux entreprises/Guichet unique :
 - guichet-entreprises.fr/article/repertoire-des-aides-publiques-aux-entreprises-0/ •

AMF (Autorité des Marchés Financiers) : • amf-france.org •

- Guide du financement participatif (*crowdfunding*) à destination du grand public :
 - amf-france.org/documents/general/10839_1.pdf •

Association France Angels : • franceangels.org •

Atradius : • atradius.fr •

Banque de France :

- banque-france.fr •
- Note d'information sur le financement des entreprises (octobre 2015) :
 - banque-france.fr/uploads/tx_bdfpatchirfaq/NI_Financement-entreprises_09_2015.pdf •
- Référentiel des financements des entreprises :
 - banque-france.fr/la-banque-de-france/missions/services-rendus/information-sur-les-entreprises-non-financieres.html •

Banque Européenne d'Investissement (BEI) : • eib.org •

Bpifrance : • bpifrance.fr •

Caisse des Dépôts : • caissedesdepots.fr •

CDC Entreprises : • cdcentreprises.fr •

COFACE : • coface.fr •

Comité Richelieu (association française de PME innovantes) :

- comite-richelieu.org •

CCLRf (Comité Consultatif de la Législation et de la Réglementation Financières) : • banque-france.fr/cclrf/ •

CSOEC (Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables) :

• financement-tpe-pme.com/ •

DATAR : • datar.gouv.fr •

DIRECCTE (Directions Régionales des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi) :

• legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=?cidTexte=JORFTEXT00002125924 •

DGCCRF (Accords dérogatoires aux délais de paiement) :

• dgccrf.bercy.gouv.fr •

DGCIS (Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services) : • industrie.gouv.fr/portail/une/dgcis.html •

Direction générale du Trésor : • tresor.economie.gouv.fr •

Euler Hermes : • eulerhermes.fr •

FBF (Fédération Bancaire Française) :

• fbf.fr/Web/Internet2010/Content.nsf?OpenDatabase •

FEI (Fonds Européen d'Investissement) : • eif.org •

FCDE (Fonds de Consolidation et de Développement des Entreprises) :

• cdcentreprises.fr/portefeuille/fiche/fonds_directs/F306/fonds_de_consolidation_et_de_developpement_des_entreprises_fcde.php •

FSI (Fonds Stratégique d'Investissement) :

• fonds-fsi.fr FSI régions : • fsi-regions.fr •

France Angels : • franceangels.org •

Médiation inter-entreprises : • mediateur.industrie.gouv.fr •

Ministère des Affaires étrangères : • diplomatie.gouv.fr/fr •

Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi : • minefe.gouv.fr •

Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche :

• enseignementsup-recherche.gouv.fr •

Ministère de l'Agriculture : <http://agriculture.gouv.fr> •

NYSE Euronext : • euronext.com •

Observatoire de l'épargne réglementée :

• banque-france.fr/publications/publications/observatoire-de-lepargne-reglementee.html •

Observatoire du financement des PME et ETI par le marché : • pme-bourse.fr •

LES OUVRAGES, ÉTUDES, RAPPORTS ET ARTICLES CONSULTÉS

Agence française de développement, *Précis de réglementation de la microfinance*, Laurent Lhériaux, 2009.

Agence française pour les investissements internationaux (AFII), *Doing Business in France 2014*, janvier 2014.

Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, « Les guides pédagogiques de l'autorité des marchés financiers ».

Banque de France :

– « Le marché de la titrisation en Europe : caractéristiques et perspectives », *Analyses et Synthèses*, n° 31, juin 2014.

– « Accès au crédit des PME et ETI : fléchissement de l'offre ou moindre demande ? », *Bulletin de la Banque de France*, n° 192, 2^e trimestre 2014.

– « La titrisation en France : évolutions récentes », *Bulletin de la Banque de France*, n° 194, 4^e trimestre 2013.

Bpifrance :

– « 20 ans de capital investissement en France 1994-2014 », novembre 2014.

– *Contribuer au financement de l'économie sociale et solidaire : renforcer l'existant, approfondir les partenariats, innover*, Nicolas Dufourcq, mai 2013.

Centre d'analyse stratégique :

– « L'entrepreneuriat féminin : document d'étape », Claire Bernard, Caroline Le Moign, Jean-Paul Nicolai, *Document de travail n° 2013-06*, avril 2013.

– « L'entrepreneuriat social en France : réflexions et bonnes pratiques », Delphine Chauffaut, Caroline Lensing-Hebben, Antonella Noya, *Rapports & Documents*, avril 2013.

– « Le microcrédit professionnel en France : quels effets sur l'emploi ? », Bernd Balkenhol, Camille Guézennec, *Document de travail n° 2013-07*, avril 2013.

Commission européenne, *Le Financement participatif expliqué : un guide pour les petites et moyennes entreprises*, Commission européenne, septembre 2015.

Conseil économique, social et environnemental, « Les conséquences de Solvabilité II sur le financement des entreprises », Anne Guillaumat de Blignieres, Jean-Pierre Milanese, *Les Études du CESE*, février 2014.

Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables, *Guide des missions de l'expert-comptable en financement de l'entreprise*.

Convergences, Caisse des Dépôts et Consignations, Fédération nationale des Caisses d'Épargne, *Baromètre de la microfinance 2014*, août 2014.

Fédération bancaire française, *2000-2010 : le secteur bancaire français*, mai 2010.

Fonds stratégique d'investissement, *Bonnes Pratiques d'entreprises socialement responsables*, septembre 2011.

Insee, « Le crédit bancaire aux PME en France : d'abord la persistance d'une faible demande », *Les Entreprises en France*, Insee Références, édition 2014.

Inspection générale des finances :

– *Le Crédit inter-entreprises et la couverture du poste clients*, Michel Charpin, janvier 2013.

– « Assurance-emprunteur », rapport n° 2013-M-086-02, novembre 2013.

Institut supérieur des métiers, « Les exportateurs de l'artisanat : portrait et trajectoires de développement sur les marchés internationaux », rapport d'étude, université de Savoie, février 2012.

Ministère de l'Économie et des Finances :

– *25 recommandations pour une Union des marchés de capitaux axée sur l'investissement et le financement*, Fabrice Demarigny, mai 2015.

– *Chefs d'entreprise, facilitez vos relations avec vos banques*, Médiation du crédit aux entreprises, 2014.

– « Rapport sur l'évolution d'Euronext et l'avenir des activités de marché et de post-marché en Europe », Thierry Franck, novembre 2013.

– « Le dispositif de financement des jeunes entreprises de création », Direction générale de la compétitivité de l'industrie et des services (DGCIS), mai 2012.

– « Évaluation du dispositif JEI [Jeunes Entreprises Innovantes], Direction générale de la compétitivité de l'industrie et des services (DGCIS), Sébastien Hallépée, Antoine Houlou Garcia, septembre 2012.

Observatoire du financement des entreprises, « Rapport sur la situation économique et financière des PME », 2014.

Paris Europlace, « Financement des entreprises et de l'économie française : pour un retour vers une croissance durable », février 2013.













BRICARD,
LACROIX
&
ASSOCIÉS

Cabinet d'expertise comptable

Notre vocation

Vous accompagner dans la bonne direction
en développant des missions personnalisées

Une qualité de conseil qui fait la différence !

- Des tableaux de bord mensuels pour développer votre entreprise
- Une aide au financement à l'appui de votre croissance
- Une participation active à vos négociations bancaires, fiscales et sociales
- Une implication aux côtés de vos avocats dans le cadre de vos litiges pour la partie chiffrée.
- Des propositions opérationnelles dans le cadre de restructurations financières
- Une assistance à la construction de votre patrimoine numérique

Pour plus d'information :

www.bricard-lacroix.com

www.agnes-bricard.com

Édité par Hachette-Livre
58, rue Jean Bleuzen, CS 70007, 92178 Vanves Cedex
Achévé d'imprimer en France par Jouve
Dépôt légal : janvier 2016
8177926
ISBN : 301-0-00005001-8