

**Agence Pour la Création d'Entreprises**

# **Financer votre création d'entreprise**

Quatrième édition

**EYROLLES**  
Éditions d'Organisation

 **EDITIONS  
APCE**

© Éditions APCE, 2000, 2004, 2006, 2010  
© Groupe Eyrolles, 2000, 2004, 2006, 2010

ISBN : 978-2-212-54796-2

# Sommaire

<b>1 – INVESTIR ! MAIS COMBIEN ?</b> .....	5
<b>À quoi sert le plan de financement initial ?</b> .....	5
<b>Construisez le vôtre</b> .....	8
<i>Vos besoins</i> .....	10
<i>Vos ressources</i> .....	18
<i>Conservez l'équilibre !</i> .....	25
<b>À tout problème sa solution</b> .....	29
<i>Réduire vos besoins</i> .....	32
<i>Augmenter vos ressources</i> .....	33
<b>Ces premières informations vous amènent à réfléchir sur votre projet</b> .....	36
<b>2 – ET LES TROIS PROCHAINES ANNÉES ?</b> .....	37
<b>Le plan de financement à trois ans</b> .....	37
<i>Le vôtre</i> .....	38
<i>Vos besoins</i> .....	41
<i>Vos ressources</i> .....	42
<i>Le cas particulier des entreprises individuelles</i> .....	45
<i>Quelques indicateurs bien utiles</i> .....	46
<b>Des outils supplémentaires</b> .....	48
<i>Quelques notions indispensables</i> .....	48
<i>Le seuil de rentabilité ou le point mort</i> .....	50
<i>Le compte de résultat prévisionnel sur trois ans</i> .....	51
<i>Le plan de trésorerie</i> .....	54
<b>Vous avez une vision à plus long terme</b> .....	56

<b>3 – À QUELS FINANCEMENTS POUVEZ-VOUS AVOIR ACCÈS ?</b> .....	59
<b>Le paysage des aides</b>	
<b>et autres financements aujourd’hui</b> .....	60
<i>Un financement pour chaque projet ?</i> .....	61
<i>Une aide à la mesure de votre projet</i> .....	62
<i>Ce que proposent les aides</i> .....	64
<b>Lorsque les ressources manquent temporairement</b> .....	66
Reverse factoring .....	68
<i>L’escompte de papier commercial</i> .....	69
<i>Les cessions de créances professionnelles (loi Dailly)</i> .....	70
<i>L’affacturage</i> .....	72
<i>La mobilisation de créances nées sur l’étranger (MCNE)</i> .....	73
<i>La facilité de caisse</i> .....	73
<i>Le découvert</i> .....	74
<i>Le crédit de campagne</i> .....	74
<b>Un premier pas vers la recherche de financement</b> .....	76
<b>4 – COMMENT ACCÉDER À CES FINANCEMENTS ?</b> .....	77
<b>Obtenir la confiance de votre banquier</b> .....	78
<i>Le rôle de la banque</i> .....	78
<i>Préparez votre demande de prêt</i> .....	80
<i>Quelle stratégie personnelle adopter ?</i> .....	82
<i>Vous devez connaître votre dossier</i> .....	85
<i>Préparez votre négociation</i> .....	86
<i>Négociez seul avec votre banquier</i> .....	87
<i>La notification de crédits</i> .....	87
<b>Votre dossier de demande de financement</b> .....	89
<i>L’identité de l’entreprise</i> .....	89
<i>L’identité du dirigeant</i> .....	90
<i>La présentation du projet</i> .....	91
<i>Le fonctionnement de l’entreprise</i> .....	91
<i>Demande de financement</i> .....	93
<b>Vous allez pouvoir faire votre demande de financement</b> .....	94

<b>5 – OÙ TROUVER UN FINANCEMENT ?</b> .....	95
<b>Votre épargne personnelle</b> .....	95
<i>Le livret d'épargne entreprise (LEE)</i> .....	96
<i>Le déblocage de participation</i> .....	97
<i>Le plan d'épargne en actions (PEA)</i> .....	98
<b>Votre entourage</b> .....	98
<i>Une réduction d'IR</i> .....	99
<i>Une réduction d'ISF</i> .....	100
<b>Des investisseurs privés</b> .....	100
<i>Le capital-risque</i> .....	100
<i>Les business angels</i> .....	105
<i>Les prises de participation</i> <i>par des particuliers regroupés</i> .....	106
<i>Votre employeur</i> .....	107
<b>Les établissements bancaires</b> .....	107
<i>Les crédits classiques des banques</i> .....	107
<i>Des « banques » pour l'entreprise</i> .....	110
<i>Le prêt à la création d'entreprise (PCE)</i> .....	110
<i>Les prêts développement durable (ex Codévi)</i> .....	112
<i>Le financement par crédit-bail</i> .....	113
<b>Les associations et autres fondations</b> <b>(financeurs extra-bancaires)</b> .....	115
<b>Les grandes entreprises</b> .....	119
<b>L'État et les collectivités locales</b> .....	121
<i>Les aides définies au niveau national</i> .....	122
<i>Les aides définies au niveau du conseil régional</i> .....	126
<i>Les organismes publics</i> .....	127
<b>Vous achevez votre recherche de financement</b> .....	135
<b>6 – C'EST UNE QUESTION DE CONFIANCE</b> .....	137
<b>Quelle garantie pouvez-vous apporter ?</b> .....	137
<i>Votre maison, du matériel...</i> .....	138
<i>Ils cautionnent votre projet</i> .....	140
<b>Votre banque a un œil sur votre entreprise</b> .....	144
<i>Confortez sa confiance</i> .....	144
<i>Cultivez vos relations avec lui</i> .....	145
<i>Testez la qualité des relations établies</i> .....	146

## Sommaire

<i>Reconsidérez périodiquement vos relations bancaires</i> .....	146
<i>En résumé ?</i> .....	147

### **Annexes**

Extraits de « Comment apprécier le risque bancaire ».....	150
Ouverture du capital au moment de la création de l'entreprise.....	159
Lexique .....	165

<b>Index</b> .....	195
--------------------	-----

# À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

# 3

**ALORS QUE VOUS CONNAISSEZ** l'ensemble des besoins nécessaires à votre création d'entreprise, mais aussi une partie des ressources, vous devez rechercher d'autres financements pour concrétiser votre projet.

Devant les différentes formes d'aides qui existent, vous devez découvrir celles qui s'adapteront le mieux à votre projet. Car, « frapper » à toutes les portes serait inefficace et décourageant. Si votre projet est minutieusement préparé et votre choix justifié, vous mettez toutes les chances de votre côté pour aboutir au résultat espéré.

## Le paysage des aides et autres financements aujourd'hui

L'estimation du nombre de procédures d'aides dont peuvent bénéficier les entreprises aujourd'hui est très variable : 250 ou 350 selon certains, plus de 1 200 selon d'autres ! Ces procédures sont gérées par plus d'une centaine d'organismes distincts (publics, para-publics, privés, nationaux, régionaux et locaux). Certaines procédures sont cumulables et d'autres non. D'une région ou d'un département à l'autre, les conditions, les taux et les enveloppes peuvent également varier.

Ceci laisse envisager une recherche méticuleuse de LA procédure d'aide adaptée à votre projet. Vous pouvez tenter de déposer

---

*Dans une certaine mesure, les aides mises à votre disposition peuvent faire évoluer votre projet.*

*En effet, si le département voisin situé à une dizaine de kilomètres du lieu où vous souhaitez vous implanter propose une aide particulièrement adaptée à votre projet, alors que votre conseil régional n'est absolument pas intéressé par votre dossier, il peut être utile de réfléchir à une autre implantation !*

---

plusieurs dossiers, mais plus vous ciblez l'organisme susceptible de vous aider, plus la probabilité que votre projet séduise vos interlocuteurs sera importante. Ainsi, vous pourrez définitivement « boucler » votre plan de financement.

Il faut cependant être réaliste et certains points en ce sens sont à préciser.

- Il existe peu de procédures qui s'appliquent seulement à la création d'entreprise, et les organismes n'interviennent pas toujours uniquement dans ce domaine.
- Les mesures d'aide visent les porteurs de projets en fonction de critères définis par l'organisme, tels que le secteur d'activité, le

## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

lieu d'implantation, le nombre d'emplois créés, les particularités du projet (innovation, exportation, modernisation).

Les créateurs d'entreprises ne peuvent donc pas toujours prétendre à une mesure d'aide.

Cependant on observe, sur certains projets, une véritable mobilisation de l'environnement financier (associations, banques, fonds de garantie...) conduisant à d'importants financements, non envisageables il y a quelques années.

---

*Si l'une des conditions d'obtention de l'aide est l'emploi de deux personnes en CDI, alors que vous aviez l'intention de recruter l'une d'elle en CDD, envisagez-vous de modifier votre projet ?*

---

## **Un financement pour chaque projet ?**

Quels sont les projets pouvant prétendre avoir accès à ces sources de financement ?

- les projets de type industriel, c'est-à-dire ayant une activité de production de biens ou de transformation de matières ;
- les prestations de services à l'industrie (sociétés de conseil et d'ingénierie informatique, par exemple) voire, plus généralement, de services aux entreprises ;
- les projets relevant d'activités définies comme prioritaires par les pouvoirs publics (innovation, nouvelles technologies de l'information et de la communication NTIC, exportation, reconquête du marché intérieur, restructuration sectorielle, créations d'emplois, reconversion de sites industriels...)
- enfin, l'intérêt des organismes intervenants sera d'autant plus grand que le projet sera ambitieux.

---

*Certains secteurs sont plus aidés que d'autres. Soit parce qu'ils semblent être plus adaptés à notre économie actuelle (il existe un marché, une clientèle...), soit parce qu'ils sont moins risqués de par la nature même de leur activité. En effet, certaines activités nécessitent des infrastructures lourdes et coûteuses et une longue mise en place.*

---

## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

Les activités purement commerciales ou de services ne peuvent prétendre qu'à un dispositif d'aides limité.

Les créateurs d'entreprises à caractère industriel relevant des secteurs de pointe, localisées plutôt en dehors des grandes métropoles régionales, créant des emplois, investissant dans des équipements de technologie moderne et présentant un fort potentiel de développement, ont toutes les chances (avec un peu de talent) de focaliser sur leur projet la masse des capitaux prêts à intervenir en création d'entreprises...

Pour les autres secteurs, les financiers sont très sélectifs : la qualité du porteur de projet, la valeur économique du projet, la qualité du dossier et l'attrait de l'activité envisagée pour le banquier feront la différence.

### **Une aide à la mesure de votre projet**

Chaque établissement de crédit a ses propres orientations commerciales, chaque association ou fondation a sa vocation propre. Les uns et les autres fixent en conséquence leurs critères d'intervention en prenant en compte :

---

*En sachant bien à qui vous vous adressez, vous éviterez de déposer un dossier auprès d'un organisme qui n'a pas vraiment la compétence ou l'intérêt pour le traiter.*

---

- le secteur d'activité ;
  - le lieu d'implantation des entreprises ;
  - le type de financement (participation au capital, prêts à moyen ou long terme) ;
  - la nature du financement (création ou développement d'entreprise) ;
- l'objet du financement (constructions, équipements, stocks, fonds de roulement...).

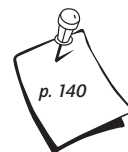
## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

Certaines banques correspondent mieux, en principe, au besoin d'un créateur, par exemple pour :

- l'artisanat : les Banques Populaires ont une vieille tradition dans ce secteur, de plus elles peuvent faire intervenir les SOCAMA (sociétés de cautionnement mutuel spécifiques aux artisans) ;
- l'agroalimentaire : le Crédit Agricole a une longue expérience de cette activité ;
- les travaux publics : BTP banque ;
- les projets sous forme de SCOP : le Crédit Coopératif ;
- le tourisme et l'hôtellerie : OSÉO ;
- la pêche, et les autres activités maritimes : le Crédit Maritime.

Certaines particularités dans un projet permettent d'accéder à des aides spécifiques. Il serait bien trop long de les détailler ici. Simplement, retenez qu'il peut exister des possibilités d'aides, primes et subventions dès lors que le projet recèle une ou plusieurs des caractéristiques suivantes :

- vous êtes demandeur d'emploi ;
- vous êtes handicapé ;
- vous avez un projet innovant ou issu de la recherche scientifique ;
- vous souhaitez exporter ;



---

*Vous constaterez également que certains lieux pour s'installer comme les zones franches ou les territoires ruraux à revitaliser peuvent vous faire bénéficier d'autres aides. Pour cela vous pouvez contacter votre mairie et la DATAR.*

---



À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

- vous avez une activité dans le secteur de l'informatique, de l'électronique ou de l'agroalimentaire, ou bien encore concernant l'économie d'énergie ou des matières premières, la récupération des déchets, la lutte antipollution.

### **Ce que proposent les aides**

Pour une entreprise, investir, c'est par exemple acheter un terrain, faire bâtir une construction (usine, hangar, entrepôt...), acquérir des machines ou des matériels (immobilisations corporelles). C'est également acheter un brevet ou prendre une participation dans le capital d'une autre entreprise (immobilisations incorporelles ou financières).

Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, les ressources durables qui permettront de répondre à ces besoins peuvent prendre différentes formes.

- Les fonds propres, qui sont :
  - d'une part, l'argent dont vous disposez personnellement et que vous choisissez d'apporter au capital de la société que vous créez, ou au compte de votre entreprise individuelle. Vous pouvez compléter ces apports par le biais de crédits personnels à moyen ou long terme (par exemple, les prêts d'honneur) ;
  - d'autre part, la participation au capital, lorsque des investisseurs choisissent de s'associer à votre projet. Ce qui laisse à penser que vous n'êtes plus le seul à croire en la viabilité de celui-ci.
- Les quasi-fonds propres sont des ressources qui ne sont pas apportées au capital mais sous forme de compte courant d'associés ou

## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

d'emprunt participatif. Vous pouvez, là aussi, les compléter par des prêts d'honneur et améliorer ainsi la capitalisation du projet.

- Les aides sous forme de primes ou de subventions ne peuvent être prises en considération dans le plan de financement initial que lorsqu'elles sont versées au moment de la création.
- Les prêts à long ou moyen terme peuvent être des avances remboursables et, de plus, ont souvent l'avantage d'avoir des taux d'intérêt peu élevés, voire nuls.

---

*Si les subventions semblent être une ressource plus alléchante qu'un crédit, vous ne devez pas compter uniquement sur elles. Elles sont difficiles à obtenir, et ne correspondent pas toujours à vos besoins. De plus, vous n'en disposerez que de longs mois après le démarrage de votre activité.*

---

- Des interventions d'organismes de fonds de garantie cautionnent votre projet auprès des banques, afin que vous puissiez obtenir des prêts à moyen ou long terme.
- Des allègements fiscaux n'apportent pas de ressources mais nécessitent moins de trésorerie la première année, voire les cinq premières années.

Les procédures d'appuis financiers dont peuvent bénéficier les créateurs d'entreprises couvrent pratiquement tous les besoins du plan de financement initial.

Toutes ces procédures obéissent à des conditions d'octroi précises. Elles interviennent toujours en accompagnement d'un effort du créateur d'entreprise. L'implication des organismes distributeurs d'aides est souvent proportionnelle à l'implication des créateurs eux-mêmes.

## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

Vous allez devoir faire un choix entre plusieurs types d'organismes afin que la ressource que ceux-ci peuvent vous apporter réponde exactement aux besoins de votre entreprise. Ce sont :

- les banques, qui proposent des crédits à moyen et long terme ;
- les investisseurs, qui participent au capital de votre société ;
- les associations, qui distribuent des prêts d'honneur ;
- les fondations, qui subventionnent et parrainent votre projet ;
- l'État et les conseils généraux et régionaux, qui proposent des avances remboursables ou subventionnent les projets, et ont bien d'autres dispositifs d'aides variant d'une région à l'autre, et d'un département à l'autre.

## Lorsque les ressources manquent temporairement

Votre plan de financement initial va s'achever, vous connaissez les interlocuteurs susceptibles d'apporter des réponses à votre projet, mais une inquiétude se profile : comment résoudre les difficultés financières temporaires ?

---

*Certains métiers plus que d'autres sont confrontés à des difficultés de trésorerie liées au type de clients ou à l'activité elle-même.*

---

Comme vous allez le voir, plusieurs solutions pratiques s'offrent à vous.

Les crédits à court terme, appelés également « crédits de fonctionnement » ou « crédits d'exploitation », ont normalement vocation à sup-

pléer, de façon plus ou moins brève, une insuffisance temporaire de trésorerie. Cependant, si le banquier considère que l'entreprise souffre de façon chronique d'une insuffisance de fonds de rou-

## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

ment (capitaux disponibles dans l'entreprise pour financer les besoins quotidiens de l'activité), il refusera de se substituer au chef d'entreprise pour financer correctement le besoin en fonds de roulement de son affaire.

Sans avoir forcément une activité relevant de cycles saisonniers, les entreprises n'ont jamais une activité régulière sur les douze mois de l'année. C'est pourquoi, indépendamment du financement correct du besoin en fonds de roulement prévu dans le plan de financement initial (qui est un BFR basé sur des moyennes), il peut arriver que ce BFR, à un instant donné de l'activité de l'entreprise, soit supérieur à celui calculé lors de l'étude financière.

Les crédits à court terme, chacun avec leurs particularités et leur bien-fondé spécifiques sont là pour combler ce manque soudain de trésorerie. Quatre formes de financement bancaire, les plus utilisées, peuvent servir à financer le crédit que l'entreprise doit consentir à ses clients sous forme de délais de paiement :

- l'escompte de papier commercial ;
- la procédure Dailly ;
- l'affacturage ;
- la mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE).

Ces crédits sont appelés « crédits de mobilisation », car vous pouvez, après négociation avec le banquier, obtenir de lui immédiatement la

---

*Les architectes réalisant des projets pour des communes ou des régions voient leurs factures réglées 60 jours après leur émission.*

*Les producteurs de foie gras ou de truffes, les fabricants de jouets, ou encore les hôteliers font une grosse partie de leur chiffre d'affaires annuel pendant la période de fin d'année pour les uns, entre mai et septembre pour les autres.*

*Et pourtant, toute l'année doivent être réglées les factures d'électricité, de téléphone, ou encore les charges sociales. Une bonne gestion ne suffit pas toujours à pallier ces décalages de trésorerie.*

---

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

contrepartie pécuniaire de ventes qui seront encaissées au bout d'un certain délai. Ils sont donc plus faciles à obtenir car ils reposent sur des ventes réalisées et vous comprenez que le banquier est plus enclin à faire une avance sur du chiffre d'affaires acquis.

D'autres possibilités s'offrent à vous, ce sont les crédits de trésorerie :

- la facilité de caisse ;
- le découvert ;
- le crédit de campagne.

Ceux-ci sont moins faciles à obtenir car ils ne reposent pas sur des ventes. Le banquier craint alors que son crédit ne soit pas remboursé, car les ventes que promet l'entrepreneur risquent de ne pas se concrétiser.

## Reverse factoring

Un nouveau mode de financement à court terme emprunté de l'affacturage a récemment vu le jour : le *reverse factoring*.

Il s'agit d'une solution de financement innovante du besoin en fonds de roulement, non seulement pour le client mais aussi pour le fournisseur. Le *reverse factoring* s'articule autour d'une relation triangulaire composée du client, du fournisseur et du *factor*. Contrairement à l'affacturage classique qui finance le poste clients, le *reverse factoring* permet de financer le poste fournisseurs. Ce mode de financement a plusieurs avantages :

- Côté client il permet de conserver les délais de paiement fournisseurs à des conditions financières acceptables sans utiliser la trésorerie du fournisseur ;

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

- Côté fournisseur il permet d'être payé comptant au moment de la livraison.

Solution de financement jeune, le *reverse factoring* est à ce jour essentiellement utilisé par les acteurs de la grande distribution. Adapté à la loi de modernisation de l'économie (LME) qui impose aux entreprises, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, de ramener les délais de paiement à 60 jours, le recours au *reverse factoring* devrait croître rapidement.

Les sociétés d'affacturage proposent, pour la plupart, des solutions de *reverse factoring*.

## ***L'escompte de papier commercial***

Les banquiers appellent « papier commercial » les effets de commerce que leur remettent les entreprises. La lettre de change (ou traite) et le billet à ordre sont les principaux effets de commerce.

Ce sont des documents écrits constatant l'obligation de payer une somme indiquée à une date convenue. La lettre de change est établie par le créancier (l'entreprise appelée alors tireur) qui donne l'ordre à son débiteur (le client appelé tiré) de payer la somme qu'il lui doit, soit à l'ordre de lui-même, soit à l'ordre d'un tiers (le bénéficiaire). À l'inverse, le billet à ordre est émis par le client lui-même, qui s'engage à régler l'entreprise à une date donnée. Ces effets de commerce sont « escomptables » auprès de la banque.

---

*Dès lors que vous pouvez tirer des traites sur vos clients et que ceux-ci sont des entreprises en situation saine (c'est-à-dire qu'elles ne font pas l'objet d'une cotation défavorable par la Banque de France), l'escompte est le crédit à court terme le plus simple et le plus facile à obtenir auprès de votre banquier.*

---

## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

---

*Cependant, il manque de souplesse car, si vous avez besoin seulement de 1 500 € et que vous avez une traite de 5 000 €, vous ne pouvez pas l'escompter partiellement.*

---

C'est un moyen pour l'entreprise de se procurer immédiatement le règlement d'une facture que le client paiera 45 jours ou 60 jours plus tard : le banquier accepte de créditer votre compte de la valeur nette d'un effet de commerce dont vous êtes bénéficiaire. Ce

montant (l'escompte) correspond à la valeur des ventes exécutées, diminué des intérêts et des frais calculés par la banque (agios et commissions d'encaissement).

Pour être escomptable, un effet doit avoir une échéance au plus égale à 90 jours. Dans la pratique, la banque ne dépasse pas un certain plafond d'escompte qui se négocie, en fonction de votre chiffre d'affaires moyen, de la qualité et de la solvabilité de vos clients (la banque n'escompte pas de traites sur les particuliers), de la structure financière de votre entreprise et éventuellement des garanties données.

La banque peut imposer que la traite soit « envoyée à l'acceptation », c'est-à-dire adressée au débiteur (votre client) pour qu'il appose au recto le mot « accepté » et signe en dessous. Il reconnaît ainsi qu'il est redevable du montant de la traite acceptée.

L'escompte de papier commercial est le crédit à court terme dont le coût est le plus avantageux.

### **Les cessions de créances professionnelles (loi Dailly)**

Schématiquement, lorsque vous facturez un client (qui ne peut être un particulier), vous donnez cette facture à votre banquier qui crédite votre compte et se fera lui-même régler le montant de cette créance.

## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

Dans le langage bancaire, vous transférez la propriété d'une partie du poste « clients » de votre entreprise à votre banquier (au moyen d'un bordereau spécifique sur lequel sont récapitulées les créances cédées) en contrepartie d'un crédit à court terme rémunéré, généralement, au taux de l'escompte.

Pour ce faire, une convention est signée entre la banque et vous, définissant les modalités du crédit : la nature des créances éligibles (vous pouvez choisir cette solution pour certains clients importants seulement, par exemple), le pourcentage du montant de chaque créance avancée (seule une partie sera prise en compte par la banque), la notification ou non de la cession des créances aux débiteurs (vos clients), etc.

Ensuite, à chaque fois que vous remettez au banquier un bordereau de cession, avec le double des factures correspondantes, celui-ci l'examine, crédite votre compte de tout ou partie du bordereau et, en général, notifie à vos clients la cession des créances en sa faveur, pour que ceux-ci règlent, le moment venu, leur dette à la banque (et non à vous).

Le banquier aura étudié au préalable la qualité de votre clientèle et éventuellement fixé un plafond (le montant maximal de créances qui seront avancées pendant une année)

---

*La mobilisation de créances professionnelles dans le cadre de la loi Dailly a l'avantage de permettre aux entreprises de « mobiliser » leur chiffre d'affaires même et surtout quand elles ne peuvent pas tirer de traites sur leurs clients. Son coût est semblable à celui de l'escompte.*

---

---

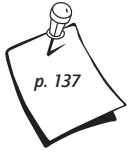
*Proche, dans son principe, de la lettre de change, la cession de créances (vous donnez les dettes des clients !) a l'avantage de pouvoir être utilisée dans les marchés publics. En effet, dans ce cas il se passe des mois avant que vous soyez payé ! La cession de créances peut alors vous éviter de grosses difficultés de trésorerie.*

---

---

*Un bordereau de cession doit être daté et comporter votre signature et le cachet de l'entreprise. Il mentionne, pour chaque créance cédée les coordonnées du client, le montant dû, la date prévisionnelle de paiement.*

---



au-delà duquel il ne prend plus en compte d'autres cessions de créances. Il peut exiger aussi des garanties, comme une caution.

## L'affacturage

Vous ne vous adressez plus à une banque mais à une société d'affacturage appelée aussi « factor ».

Celle-ci achète les créances (l'argent que vous doivent vos clients) et se charge d'en recevoir le règlement (on parle de recouvrement de

---

*Si vous manquez de moyens administratifs et de trésorerie, l'affacturage peut vous être très utile car il vous permettra de bénéficier :*

- *d'une sélection de clients solvables par le factor ;*
  - *d'une garantie de paiement à 100 % sur les créances retenues ;*
  - *d'une prise en charge totale du traitement administratif des créances (suivi, recouvrement, encaissement et contentieux si besoin est).*
- 

créances). C'est bien évidemment une garantie contre l'insolvabilité de vos clients. Vos clients peuvent venir du secteur privé (sauf les particuliers) comme du secteur public ou même de l'étranger. Mais tout cela a un coût, car la gestion des créances est facturée entre 1,5 et 2,5 % de leur montant TTC. Cependant, certains proposent des forfaits. Vous pouvez, de plus, demander au factor qu'il avance le montant des créances remises. Dans ce cas, vous devrez payer des agios en plus, dont le coût est semblable à celui de l'escompte.

Le factor se réserve le droit de sélectionner les créances remises, mais en principe ne fixe pas de plafond d'encours (la totalité des créances à un instant *t*). En revanche, il peut exiger un dépôt de garantie et vous devez, dans ce cas, lui confier tout votre chiffre d'affaires ou la totalité de vos ventes sur un secteur d'activité ou un secteur géographique.

## À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

Pour favoriser le recours à l'affacturage par les nouvelles entreprises, OSÉO Garantie (fonds de garantie public en faveur des créateurs) a passé des conventions avec plusieurs des principales sociétés d'affacturage, dont certaines ont développé spécialement un produit d'affacturage pour les créations d'entreprise.

Vous pouvez obtenir la liste des sociétés d'affacturage auprès de l'Association des sociétés financières (ASF).

*ASF*  
*24, avenue de la Grande-Armée, 75854 Paris Cedex 17*  
*Tél : 01 53 81 51 51 - [www.asf-france.com](http://www.asf-france.com)*

### ***La mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE)***

Ce type de crédit concerne les entreprises qui exportent en principe des biens de consommation en consentant des délais de paiement jusqu'à six mois (voire jusqu'à dix-huit mois) à leurs clients importants.

Le principe de ce crédit est assez proche de celui de l'escompte. Toutefois, ce n'est pas une traite sur l'acheteur étranger qui est escomptée, mais un billet regroupant l'ensemble des créances sur les clients importateurs ; la banque demande en général les justificatifs des exportations (double de facture, documents douaniers, etc.).

### ***La facilité de caisse***

La facilité de caisse est destinée à couvrir des besoins ponctuels de très courte durée comme le paiement des traites de vos fournisseurs à une échéance de fin de mois, le règlement des salaires de l'entreprise ou encore le paiement de la TVA sur les ventes. La facilité de

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

caisse donne la possibilité de rendre le compte bancaire débiteur (en situation négative) pendant peu de jours. Cette facilité peut être renouvelée fréquemment tant que le banquier garde confiance dans votre gestion. C'est une formule qui présente beaucoup de souplesse, mais son coût est élevé.

## **Le découvert**

Le découvert est une avance financière accordée dans la limite du solde débiteur maximal que votre compte pourra atteindre et négociée pour une certaine durée avec le banquier. Celui-ci hono-

---

*Une autorisation de découvert est à négocier dès l'ouverture du compte de l'entreprise. Elle sera peut-être faible en début d'activité mais pourra être revalorisée lorsque la gestion de votre entreprise aura fait ses preuves.*

---

ra les chèques, les avis de prélèvement, les effets domiciliés présentés à son établissement dans la limite de cette autorisation, et ce moyennant des intérêts (ou agios) applicables au montant et à la durée du découvert.

Cet accord sera obtenu d'autant plus aisément que vous serez client de longue date et

reconnu comme sérieux et solvable. Dans tous les cas, le découvert n'est destiné qu'à couvrir des besoins occasionnels et de courte durée (de l'ordre de quelques semaines à deux ou trois mois par exemple).

C'est un crédit risqué par excellence, les garanties demandées sont donc importantes et le coût élevé.

## **Le crédit de campagne**

Ce crédit, généralement de longue durée (six mois, neuf mois, voire deux ans, selon les besoins de l'activité), peut être important

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

(équivalent à une grande partie du chiffre d'affaires). Il est accordé à des entreprises qui, ayant des cycles de fabrication très longs ou des ventes très saisonnières, comme un fabricant de foie gras, un chocolatier, un ostréiculteur ou un chantier naval, supportent un grand décalage de trésorerie. Son obtention nécessite de justifier vos besoins par l'établissement d'un plan de trésorerie réalisé tout spécialement pour cette demande. Bien que garanti, entre autres, par les marchandises ou les stocks utilisés, son coût est élevé.

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

## Un premier pas vers la recherche de financement

*Quels types de ressources allez-vous rechercher ?*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

*Quelles sont les caractéristiques spécifiques que possède votre projet vous permettant de vous adresser à un organisme d'aide en particulier ? (Vous êtes chômeur ou handicapé, votre projet est innovant...)*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

*Allez-vous négocier une autorisation de découvert ou toute autre solution de crédit à court terme ?*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

# Où trouver un financement ?

# 5

**VOUS AVEZ IDENTIFIÉ LES RESSOURCES** que vous devez chercher et les moyens efficaces de procéder à cette prospection. Le moment est venu de concrétiser cette recherche de financements et de rassembler vos ressources. Mais à qui s'adresser ? Dans un premier temps, aussi étonnant que cela puisse paraître, c'est à vous-même, puis à vos proches et vous agrandirez ensuite ce cercle.

## Votre épargne personnelle

La première source de fonds propres doit, bien sûr, provenir de vous. Ainsi, vous témoignerez à vos interlocuteurs de la confiance que vous mettez dans votre projet en y engageant une partie de votre patrimoine.

C'est pourquoi, dès que l'idée de créer une entreprise commence à germer, il est préférable de s'engager immédiatement dans un

programme de constitution d'épargne si cela n'est pas déjà fait. À ce titre, de nombreuses solutions existent mais il peut être judicieux d'ouvrir un livret d'épargne entreprise (LEE).

## **Le livret d'épargne entreprise (LEE)**

Comme le plan épargne logement, le livret d'épargne entreprise consiste à épargner pendant quelques années pour obtenir un crédit à taux préférentiel lors de la mise en œuvre d'un projet de création d'entreprise.

---

*Depuis longtemps, les banques ne font pas de publicité ni n'engagent de campagne commerciale en faveur des LEE. De ce fait, très peu de prêts sont accordés sur ces livrets puisqu'il y a peu de LEE souscrits.*

---

Toute personne peut ouvrir un LEE dans la limite d'un livret par foyer fiscal. Le titulaire du livret peut céder ses droits acquis (le droit d'obtenir un prêt sur LEE) à un membre de sa famille, créateur ou repreneur d'entreprise.

La phase d'épargne dure de deux à cinq ans et ses caractéristiques sont les suivantes :

- un versement initial d'un minimum de 750 € ;
- un versement annuel d'un minimum de 540 € par versements mensuels, trimestriels, semestriels ;
- le dépôt est plafonné à 45 800 € hors intérêts ;
- le taux d'intérêt rémunérant l'épargne est de 1,5 % net d'impôt ;
- les fonds ne redeviennent disponibles qu'au bout de deux ans.

L'objet des prêts sur LEE concerne :

- la création ou la reprise d'entreprise ;
- l'acquisition d'immobilisations incorporelles et corporelles des entreprises créées ou reprises depuis moins de cinq ans ;

## Où trouver un financement ?

- les investissements amortissables des entreprises artisanales immatriculées au répertoire des métiers lorsque la rémunération du travail de l'artisan et des personnes qu'il emploie représente plus de 35 % du chiffre d'affaires global annuel de l'entreprise.

Le montant et la durée du prêt consenti sont fonction des montants épargnés et des intérêts acquis pendant la phase d'épargne. Ils sont fixés de telle sorte que le total des intérêts à payer par l'emprunteur soit égal au total des intérêts acquis pendant la phase d'épargne multiplié par un coefficient de 1,6.

Le taux d'intérêt maximal du prêt est de 5 % s'il est fixe, ou 4,50 % s'il est révisable en fonction de la rémunération de l'épargne.

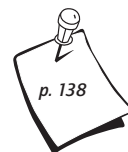
Après étude de la crédibilité du projet de création ou de reprise, les établissements de crédit peuvent refuser l'octroi du prêt. Dans ce cas, une prime égale à 30 % des intérêts acquis est accordée au souscripteur.

Selon le dossier, la banque peut demander en garantie la caution du dirigeant, un nantissement sur le matériel ou le fonds de commerce financé, ou encore une hypothèque.

---

*Il est désormais possible de retirer les fonds accumulés avant la fin de la phase minimale d'épargne (deux ans) si ceux-ci sont affectés dans les six mois au financement d'un projet de création ou de reprise d'entreprise par le titulaire du livret, son conjoint, son ascendant ou son descendant. Dans ces cas, l'exonération d'impôt sur les intérêts acquis reste maintenue. (Loi pour l'initiative économique n° 2003-721 du 1<sup>er</sup> août 2003.)*

---



### **Le déblocage de participation**

Pour compléter votre apport personnel, il est possible de demander à votre ancien employeur le déblocage anticipé de vos droits au titre de la participation aux résultats de l'entreprise. Cette participation

est obligatoire dans les entreprises de plus de 50 salariés, et doit rester bloquée normalement pendant cinq ans. Vous pouvez également demander ce déblocage si le projet d'entreprise est le fait de votre conjoint.

## **Le plan d'épargne en actions (PEA)**

L'apport personnel peut également provenir d'un PEA qui est un dispositif ouvert pour une durée minimale de 8 ans, permettant

---

*La loi pour l'initiative économique permet également d'utiliser l'épargne logement pour financer un local à usage commercial ou professionnel s'il comporte également l'habitation principale du créateur.*

---

d'investir une partie de son épargne dans des titres d'entreprises cotées ou non. Les dividendes et plus-values sont exonérés d'impôt sur le revenu si aucun retrait du PEA n'est effectué avant 5 ans.

Cependant, le retrait des fonds d'un PEA avant 5 ans n'entraîne pas d'impôt sur plus-value si ceux-ci servent pour créer une entreprise (loi pour l'initiative économique du 5 août 2003).

## **Votre entourage**

---

*La participation d'un tiers dans le capital de votre société peut, ultérieurement, faire l'objet d'un remboursement original sous forme d'un « avoir » sur les produits ou les services que vous allez commercialiser.*

---

Cette solution n'est pas toujours envisagée, elle est cependant la preuve que d'autres personnes que vous croient en la viabilité de votre projet.

Des dispositions fiscales encouragent la mobilisation de l'épargne de proximité (parents, amis, voisins, habitants d'un même territoire...) par les créateurs à la recherche de capitaux de départ.

Ainsi, les dons reçus des parents, grands-parents, arrière grands-parents et — à défaut d'une telle ascendance — d'oncles et tantes pour créer une entreprise sont exonérés de droits de donation dans la limite de 30 000 € (art. 790 A bis du CGI).

Les particuliers qui investissent au capital d'une entreprise peuvent bénéficier de deux avantages fiscaux (non cumulables).

---

*Par exemple, si vous ouvrez un restaurant convenez avec les particuliers vous apportant du capital de leur rembourser en nature leur souscription sous forme de repas qu'ils pourront venir prendre quelques mois après l'ouverture.*

---

### **Une réduction d'IR**

La souscription en numéraire de parts d'une société ouvre droit à réduction d'impôt sur le revenu des personnes physiques de 25 % (jusqu'au 31 décembre 2012) dans la limite annuelle de :

- 20 000 € pour un contribuable seul ;
- 40 000 € pour les couples soumis à imposition commune.

Cette réduction est soumise à la condition de conserver les titres pendant un délai d'au moins 5 ans. Le plafond de versement pour bénéficiaire de la réduction est augmenté à :

- 50 000 € pour un contribuable seul ;
- 100 000 € pour les couples soumis à imposition commune.

Lors d'un investissement au capital d'une jeune société qui respecte les conditions suivantes :

- être créée depuis moins de 5 ans ;
- employer moins de 50 salariés ;
- réaliser un chiffre d'affaires annuel ou avoir un total de bilan inférieur à 10 millions d'euros au cours de l'exercice ;
- être en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion ;

- ne pas relever des secteurs de la construction navale, de l'industrie houillère et de la sidérurgie.

Dans ce dernier cas, la réduction d'IR est alors portée à 12 500 € pour une personne seule et 25 000 € pour un couple.

## **Une réduction d'ISF**

La loi TEPA d'août 2007 permet aux redevables de l'ISF d'investir au capital de PME et de réduire leur imposition à hauteur de 75 % du montant de leur souscription, dans une limite annuelle de 50 000 €. Cette limite s'entend dans le cas des souscriptions directes au capital de PME ou par le biais de holdings.

En contrepartie, les particuliers investisseurs sont tenus de conserver leurs titres pendant une durée de 5 ans minimum.

# **Des investisseurs privés**

## **Le capital-risque**

---

*Né aux États-Unis dans les années 1920, le capital-risque a pris un essor considérable en France, à partir des années 1980.*

*Capital-risque est la traduction littérale de l'anglo-saxon « venture capital ».*

---

Il s'agit d'une source de financement, sous forme de prise de participation dans le capital des sociétés en création, ou récemment créées, connaissant un développement important et non encore cotées. Un capital-risqueur apporte des capitaux mais également un appui intellectuel et son carnet d'adresses à une jeune entreprise dans l'espoir de réaliser au terme de trois à sept ans une plus-value substantielle lors de la revente de son investissement.

## Où trouver un financement ?

Les bénéficiaires des interventions des sociétés de capital-risque sont les PME en cours de création et en tout premier développement, et dont les besoins en capitaux propres ne peuvent être satisfaits totalement par les actionnaires initiaux. Naturellement, les perspectives de développement et de résultat doivent être favorables et suffisamment alléchantes pour que, au bout d'un certain temps, l'investissement en capital permette de dégager une plus-value.

Le capital-risqueur n'a pas, en effet, vocation à rester éternellement dans l'entreprise, son intervention, ponctuelle, est limitée dans le temps. Sa « sortie » peut se faire de différentes façons et, en général, la solution retenue est précisée dès le départ :

- rachat par les actionnaires initiaux à un prix découlant d'une formule de calcul convenue ;
- revente à d'autres investisseurs ou à d'autres sociétés ;
- introduction en bourse sur Alternext : c'est la sortie la plus gratifiante et la plus recherchée, puisqu'elle va permettre à la société introduite, de trouver par la suite sur le marché financier, les moyens dont elle pourra avoir besoin pour se développer davantage.

Les différents stades d'intervention du capital-risque sont de trois ordres.

- Le capital-amorçage est un financement en fonds propres avant la commercialisation

---

*Le capital-risqueur a un droit de regard sur la gestion de l'entreprise et souvent participe au conseil d'administration. Du fait d'augmentations successives de capital souscrites par un ou des capital-risqueurs, il peut arriver que le créateur, devenu minoritaire, soit alors écarté de la direction de l'entreprise, en cas de lacunes dans sa gestion.*

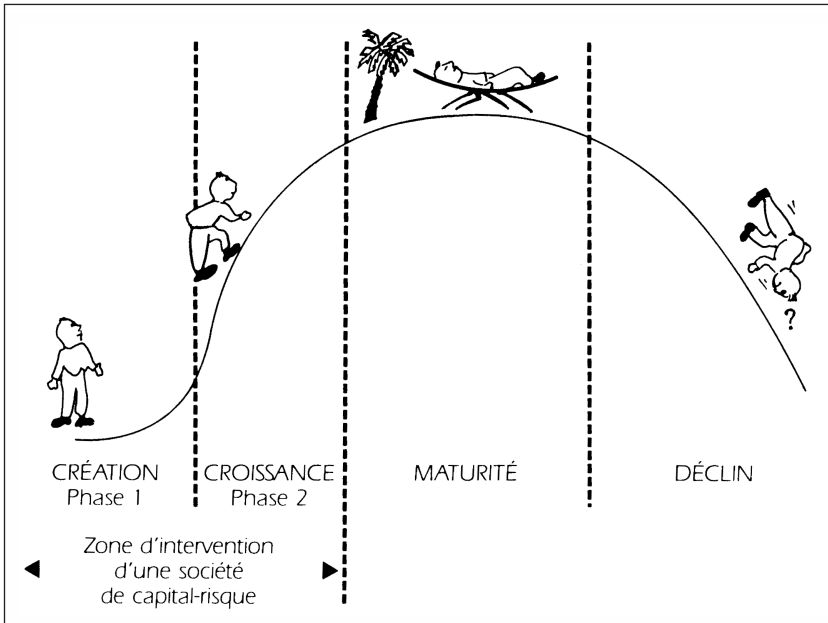
---

---

*L'intervention du capital-risqueur au stade de l'amorçage nécessite la constitution de la société, il n'est pas possible de recevoir ce capital avant la constitution (en anglais : Seed Capital).*

---

## Courbe d'évolution d'un marché ou d'un créneau de marché



des produits (finalisation du prototype, réalisation de préséries), la commercialisation pouvant ne jamais voir le jour.

- Le capital-crédation et le capital postcrédation sont une participation au capital d'entreprises en création ou de sociétés dans leurs toutes premières années d'existence.

On distingue deux grandes catégories d'investisseurs en capital.

Les **fonds de capital-risque** qui interviennent rarement en dessous d'1 million d'euros. Parmi eux, on peut citer Sofinova, Par-tech, 123 Ventures, I source, etc. Certains sont généralistes mais la plupart interviennent sur des secteurs d'activité précis comme les sciences de la vie, les NTIC, etc. Les approcher n'est pas chose

## Où trouver un financement ?

facile, il est parfois préférable de passer par un levreur de fonds qui connaît leur mode d'intervention ainsi que leurs attentes en termes de performances entrepreneuriales. Les principaux leveurs de fonds sont Aelios, Clipperton, Chausson Finance, ils ont l'avantage d'accélérer les levées de fonds et d'aider l'entrepreneur à formaliser son *business plan*. En pratique, les fonds de capital-risque se détournent progressivement du financement de l'amorçage au profit d'entreprises plus matures.

Les **fonds de capital-risque régionaux** sont généralistes et interviennent dans tous les secteurs d'activité. Leur investissement varie dans une fourchette comprise entre 200 000 et 250 000 €, mais ces montants peuvent être largement supérieurs selon les cas. Ils sont fédérés par l'UNICER (Union nationale des investisseurs en capital pour les entreprises régionales). Les fonds de capital-risque régionaux se positionnent clairement sur les deux segments du capital-risque (*seed-capital* et capital-crédation). Toutefois, des disparités peuvent exister en fonction des mandats délivrés par les actionnaires ou les souscripteurs.

Ces acteurs interviennent au capital de sociétés via des véhicules financiers d'investissement :

- Les SCR (sociétés de capital-risque) : il s'agit d'une société par actions (SA, SCA, SAS) qui opte pour le régime fiscal particulier des SCR.
- Les FCPR (Fonds communs de placement à risque) sont des OPCVM (Organisme de placement collectif en valeurs mobilières) qui sont soumis à des règles d'investissement dans les entreprises non cotées.

## Où trouver un financement ?

- Les FCPI (Fonds communs de placement dans l'innovation) sont également des OPCVM qui ont pour obligation d'investir au moins 60 % de leurs actifs au sein d'entreprises qualifiées d'innovantes. Depuis l'entrée en vigueur de la loi TEPA en août 2007, les FCPI ont la possibilité de collecter de l'argent en provenance des contribuables ISF qui souhaitent investir indirectement dans des sociétés. Les fonds procèdent à des campagnes de collecte annuelles dans le cadre de la défiscalisation de l'ISF.
- Les FIP (Fonds d'investissement de proximité) sont des instruments ayant pour obligation d'investir dans des entreprises régionales. 10 % des actifs constitutifs du FIP doivent en outre être consentis à des entreprises de moins de cinq ans. Au même titre que les FCPI, les FIP ont la possibilité de collecter de l'argent en provenance des contribuables ISF qui souhaitent investir indirectement dans des sociétés. Les souscripteurs personnes physiques bénéficient de réductions fiscales en proportion de leurs investissements.
- Les holdings ISF ont fait leur apparition récemment suite à la possibilité de défiscalisation de l'ISF née de la loi TEPA. Leur seule obligation est d'investir dans des PME non cotées.

Pour tout renseignement concernant les sociétés de capital-risque, vous pouvez vous adresser à :

*AFIC (Association française des investisseurs en capital)  
14, rue de Berri, 75008 Paris,  
Tél : 01 47 20 99 09 - [www.afic.asso.fr](http://www.afic.asso.fr)*

*UNICER (Union nationale des investisseurs  
en capital pour les entreprises régionales)  
Chez Vigie.com  
20, rue Cogghe, 59100 Roubaix  
Tél : 03 20 26 99 85 - [www.unicer.asso.fr](http://www.unicer.asso.fr)*

## Les business angels

Les *business angels* sont des personnes physiques qui décident d'investir une partie de leur patrimoine financier dans des sociétés innovantes à fort potentiel.

Souvent anciens entrepreneurs, ou homme d'affaires aguerris, leurs conseils et leurs carnets d'adresses sont généralement aussi précieux que les sommes qu'ils peuvent apporter à une société. Certains interviennent seuls tandis que d'autres sont rassemblés en réseaux fédérés par France Angels. Ils peuvent investir de 20 000 à 200 000 €, voire davantage en co-investissement. Les *business angels* interviennent en amont de la chaîne de financements des entreprises à potentiel de croissance.

Ce capital-risque recherche, tout autant que les sociétés de capital-risque (SCR), des projets à forte potentialité de plus-values. Un

*business angel* est souvent plus réactif qu'une société de capital-risque, et il est assez fréquent que son intervention soit le premier maillon favorisant l'intervention concomitante ou ultérieure d'une société de capital-risque.

Ces investisseurs solitaires ne sont pas toujours faciles à repérer. Le plus simple pour y parvenir est d'être bien introduit dans le milieu de la création d'entreprises : en effet les *business angels* utilisent souvent certains organismes-conseil ou intervenants en création d'entreprises comme prescripteurs pour dénicher les projets qu'ils ciblent.

---

*Business angels et sociétés de capital-risque n'investiront pas dans l'ouverture d'un commerce en milieu rural mais plutôt dans l'électronique de pointe ou Internet.*

---

## Où trouver un financement ?

Certains opérateurs, moyennant rémunération, font le lien entre ces particuliers investisseurs difficilement repérables et les porteurs de projet, comme :

*CHAUSSON FINANCE*  
20, rue Royale, 75008 Paris,  
Tél : 01 43 12 57 58 - [www.chaussonfinance.com](http://www.chaussonfinance.com)

*LEONARDO*  
144, boulevard Haussmann, 75008 Paris,  
Tél : 01 53 53 73 46 - [www.leonardoventures.com](http://www.leonardoventures.com)

*MGT*  
18, rue de Mogador, 75009 Paris,  
Tél : 01 53 45 88 88 - [www.mgt.fr](http://www.mgt.fr)

*Finance et Technologie*  
2, route de la Noue, 91196 Gif/Yvette,  
Tél : 01 64 86 58 38 - [www.finance-technologie.com](http://www.finance-technologie.com)

De plus, des réseaux de *business angels* se développent sur l'ensemble de la France. Ces clubs favorisent les co-investissements entre *business angels* pour des montants allant de 50 000 à 300 000 €. Pour les connaître, contactez :

*FRANCE ANGELS*  
16, rue de Turbigo, 75002 Paris,  
Tél : 01 44 82 77 77 - [www.franceangels.org](http://www.franceangels.org)

## **Les prises de participation par des particuliers regroupés**

Ils sont regroupés en clubs ou associations et agissent généralement localement, par une prise de participation au capital des sociétés en création.

---

*La prise de participation au capital de votre société par les Cigales implique que votre entreprise ne soit ni une entreprise individuelle, ni une EURL.*

---

- Les CIGALES (Clubs d'investisseurs pour la gestion alternative et locale de l'épargne solidaire).