

Le Guide du **routard**

Le guide du financement d'entreprise



Directeur de collection
Philippe GLOAGUEN

Directrice scientifique
Agnès BRICARD*

Ont collaboré à ce livre :
Marie DONZEL
Marc MROZOWSKI
Véronique de CHARDON

* 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.
Présidente de BPW (Business & Professional Women)

hachette

Hachette Livre – Le Guide du routard

Directeur de la collection: Philippe Gloaguen
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: Lucie Léna et Emmanuelle Fernandez
Relecture: Arianne Fort
Mise en pages et couverture: Maogani

Fabrication: Audrey Detournay
Contact partenariats: Florence Brunel (fbrunel@hachette-livre.fr)

Les pages « Créer ou reprendre - Vie de l'entreprise et cycle d'exploitation - Développer son entreprise » ont été rédigées par:

BPCE, société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 170 384 630 €. 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: Valérie Auré, Alexandra Berrafato-Droniou, Lise Clerc-Pescheux, Elise Ieltsch, Stéphanie Le Reste, Nathalie Prévost-Reboul, Julien Vitali.

Conseil éditorial et rédaction: Marie Donzel, Alternego.

Remerciements

L'éditeur tient à remercier tout particulièrement **Marie DONZEL** et **Marc MROZOWSKI** pour leur implication dans la réalisation de cet ouvrage.

Sont également remerciés:

Stéphane BIARDEAU (directeur Bpifrance Financement),
Jean-Pierre BOISSIN (coordonnateur national Plan étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat/PEPITE),
Alain BURLAUD (professeur émérite du CNAM – Ancien directeur de l'INTEC),
Julien CATANESE (diplômé d'expertise comptable),
Éric CHAMPENOIS (directeur Bpifrance Financement court terme),
Mathieu CORNIETI (président d'Impact Partenaires),
Michel COTTET (directeur général SIAGI),
Alain CLOCHE (consultant veille),
William FEUGERE (avocat à la Cour),
Philippe GERMAK (professeur économie et finances à l'INTEC),
Romain GIRAC (chargé de missions senior, responsable du financement au sein du CSOEC),
Nicolas HAMEL (directeur des partenariats ADIE),
François HUREL (président Union des auto-entrepreneurs),
Michel KHAN (président de l'IREF),
Élisabeth LACROIX-PHILIPS (expert-comptable),
Ali MAZOUZ (expert-comptable),
Thierry MONTERAN (avocat à la Cour),
Cécile MOREIRA (avocate à la Cour),
Haifi Nouara (responsable du répertoire national des aides aux entreprises – DGE),
Max PEUVRIER (expert-comptable, président du Comité financement du CSOEC),
Laurence PIGANEAU (responsable éditoriale Bpifrance Création),
Martial ROZIER (directeur Bpifrance Assurance Export),
Anne SALLE MONGAUZE (Directrice Générale de Compagnie Européenne de Garanties et Cautions)
Patrick SENICOURT (président NOTA PME),
Monique SANTEY (déléguée générale Union des auto-entrepreneurs),
Bernadette SOZET (déléguée générale Initiative France),
Jacques VAROCLIER (avocat à la Cour).

SOMMAIRE

Avant-propos.	8
Définition des 20 profils utilisateurs	10

CRÉATION ET REPRISE D'ENTREPRISES

Profils génériques

Fiche 1 : Créateurs d'entreprise (hors auto-entrepreneurs).	12
Fiche 2 : Repreneurs d'entreprise	15
Points clés	18

Profils spécifiques

Fiche 3 : Femmes	20
Fiche 4 : Demandeurs d'emploi	21
Fiche 5 : Auto-entrepreneurs/micro-entrepreneurs	22
Fiche 6 : Étudiants-entrepreneurs	23
Fiche 7 : Seniors	25
Fiche 8 : Quartiers prioritaires de la politique de la ville	26
Fiche 9 : Franchisés.	28
Fiche 10 : Start-up et entreprises innovantes	29
Points clés	31
Fiche 11 : Entreprises sociales et solidaires	33

DÉVELOPPEMENT-CROISSANCE D'ENTREPRISES

Fiche 12 : Entreprises en développement: croissance interne	34
Fiche 13 : Entreprises en développement: croissance interne – Financement d'un projet spécifique	36
Fiche 14 : Entreprises en développement: croissance externe – Rachat d'entreprise	37
Fiche 15 : Entreprises exportatrices	39
Fiche 16 : Entreprises bénéficiaires de marchés publics	43
Fiche 17 : Entreprises en retournement – Rebond	44
Fiche 18 : Entreprises ayant recours aux émissions sur le marché du placement privé	46
Fiche 19 : Entreprises ouvrant leur capital aux investisseurs	47
Fiche 20 : Entreprises visant une introduction en Bourse	49
Points clés	51

CRÉER OU REPRENDRE

Se faire accompagner	56
--------------------------------	----

Construire son <i>business plan</i>	65
Les modes de financement	73
Garantir son crédit	85

VIE DE L'ENTREPRISE ET CYCLE D'EXPLOITATION

Banque au quotidien	86
Financer ses locaux	90
Financer ses équipements	96
Financer ses véhicules professionnels	99
Financer son cycle d'exploitation	101
Financer sa trésorerie, son besoin en fonds de roulement et son poste clients	103

DÉVELOPPER SON ENTREPRISE

Emploi et capital humain	105
Se développer à l'international	113
Innover	117
Se développer en franchise ou commerce associé	121
Dossier de financement	123
Sigles	126
Bibliographie	133
Postfaces	137

Accédez instantanément aux sites web de référence sur votre smartphone avec l'appli Hachette Scan

1



Téléchargez **gratuitement** l'appli **Hachette Scan** sur l'Apple Store ou Google Play.

2

Prenez en photo la page de votre choix, toutes les pages peuvent être scannées : il vous suffit de placer votre mobile ou tablette au-dessus de la page, et **Hachette Scan** s'occupe de tout !



3

Accédez alors directement aux **nombreux sites web de référence** et **aux vidéos** listés en complément du guide.



AVANT-PROPOS

Après le succès de la première édition, le Guide du Routard vous propose un nouveau voyage au cœur du financement des entreprises.

La question du financement demeure centrale pour tout entrepreneur, avec le défi de la transformation numérique qui constitue un enjeu lourd. Le contenu de cette transformation et son enjeu financier ne peuvent pas être les mêmes pour un commerce de quartier et une ETI industrielle, mais, de manière générale, toutes les entreprises sont concernées, quels que soient la taille, le secteur et le stade de développement (jeunes entreprises comme entreprises centenaires). Sans virage numérique, l'entreprise peut rapidement disparaître. Il est donc fondamental que les entrepreneurs aient une lecture claire des sources de financement qu'ils peuvent mobiliser pour répondre à ces enjeux.

Au-delà des enjeux de la transformation numérique, la recherche de solutions de financement est incontournable pour la plupart des entrepreneurs, qu'il s'agisse de création, de reprise, de développement ou de croissance externe.

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.

C'est la raison d'être de cette deuxième édition du *Guide du Routard* dédiée au financement des entreprises. La pratique nous montre 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 médias 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.

Le *Guide du Routard* du financement d'entreprise s'est engagé dans une approche du financement axée 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 tout d'abord dans les fiches non seulement « Créateur » mais aussi « Start-up », « Seniors », « Femmes », « Étudiants/Repreneurs » ou encore « Franchisés »...

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

Je remercie très chaleureusement Philippe Gloaguen, cosignataire de cet avant-propos, d'avoir accepté de se lancer dans une deuxième édition pour consolider la collection « Entreprises » du *Guide du Routard*. Je remercie également toutes celles et tous ceux qui m'ont accompagnée et soutenue dans cette aventure.

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.
Présidente de BPW
(Business & Professional Women)*

DÉFINITION DES 20 PROFILS UTILISATEURS

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

Pour répondre aux besoins de financement des entreprises, l'offre de financement s'est construite sur une approche par le besoin de financement.

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, qui est souvent source de nouvelles opportunités !**

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 créatrices, et pour l'autre aux repreneurs et repreneuses.

9 fiches distinctes par financement spécifiques :

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

DANS LA FAMILLE DÉVELOPPEMENT-CROISSANCE

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

- Entreprises en développement : croissance interne ;

- Entreprises en développement : croissance interne – Financement d'un projet spécifique ;
- Entreprises en développement : croissance externe – Rachat 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

Entreprise individuelle ou société / Artisan, commerçant, profession libérale

• bpifrance-creation.fr • les-aides.fr (CCI) •
• aides-entreprises.fr (ISM) • lesclesdelabanque.com • service-public.fr •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT ET DE GARANTIES		À titre indicatif	
		FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
1. Prêts d'honneur par les réseaux d'accompagnement Prêts accordés à la personne physique (créateur), à inscrire : - en capital pour une société ; - en compte exploitant pour une entreprise individuelle, en compte courant dès lors que vous devez le rembourser.			
Deux réseaux d'accompagnement et de financement : Réseau Entreprendre • reseau-entreprendre.org • Initiative France • initiative-france.fr/Creer • Taux zéro sans garantie personnelle demandée		8 000 €	20 000 €
10 000 € à 50 000 € 2 000 € à 50 000 € en fonction des plates-formes et du type de projet			
1bis. Crédits bancaires Les prêts d'honneur sont obligatoirement couplés avec un crédit bancaire* au moins égal au prêt d'honneur et plus (effet de levier) (garantie demandée, voir n° 3)		+	+
N.B. : pour 1 €, prêté en prêt d'honneur, on peut obtenir jusqu'à 8 € en moyenne en prêt bancaire.		8 000 €	20 000 €
2. Prêt à la création par les banques et garantie demandée (voir n° 3) La Caisse d'Epargne propose des prêts à moyen et long termes pour les créateurs d'entreprise, avec une déclinaison spécifique pour chacune des 15 Caisses régionales. Se renseigner en particulier sur le Prêt Décollage Pro (sous conditions), et le prêt à taux zéro.		7 500 €	200 000 €
3. Garantie Bpifrance pour les crédits bancaires à la création Convention de délégation de décision aux banques (70 % jusqu'à 200 000 €).		50 %	70 %
*Alternative pour personnes ne pouvant pas obtenir de financements bancaires.	Microcrédit accompagné / crédit solidaire / Adie • adie.org/pour-creer-ou-developper-mon-entreprise • – avec une personne qui se porte caution à hauteur de 50 %.	100 €	10 000 €
	Microcrédit / parcours confiance • parcoursconfiance.wordpress.com • – personnes sans emploi souhaitant créer ou reprendre une TPE + refus de crédit de la banque.	non pris en compte dans les totaux bas de page	
		1 000 €	25 000 €

4. Love money (dons ou prêts familiaux) Donation numéraire exonérée tous les 15 ans, simple déclaration fiscale (Déclaration n° 2062).	1 000 € et moins	31 865 €
5. Concours « créateurs » Voir liste des concours existants : • bpifrance-creation.fr •	1 000 € et moins	10 000 € et plus
6. Crowdfunding sous forme de prêts ou de dons • tousnosprojets.fr • La place de marché du crowdfunding lancée par Bpifrance : • tousnosprojets.bpifrance.fr •	1 000 € et moins	100 000 € et plus
7. Financements bancaires • Les banques proposent des prêts à court terme et long terme pour les besoins suivants : investissements (travaux, agencements, murs, matériels, mobiliers, véhicules, marques, brevets) – cycle d'exploitation (BFR), trésorerie (voir p.103 « Financer sa trésorerie, son besoin en fonds de roulement et son poste clients »). → 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
8. Dispositif Crédit 50 K€ sous forme de prêt bancaire à moyen terme Avec le réseau Experts-comptables en partenariat avec les réseaux bancaires dont la Caisse d'Epargne (voir p. 123).	5 000 €	50 000 €
9. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément) – Bpifrance – SIAGI – SOCAMA – CEGC (caution des particuliers, des entreprises, des professionnels de l'immobilier et des acteurs de l'économie sociale, ex SACCEF) – INTERFIMO – France Active – garantie 5 000 € à 55 000 € – Garantie Égalité Femmes (ex-FGIF, voir p.20) – Garanties de l'État et des collectivités territoriales	50 % 30 % du montant des prêts consentis	70 % 50 % et plus du montant des prêts consentis
10. Aides publiques financières territoriales, nationales et européennes • les-aides.fr • (CCI) • aides-entreprises.fr • (ISM)	5 000 € et moins moyenne	20 000 € et plus
• Trouver une aide publique sur les moteurs de recherche en répondant aux questionnaires : – par zone géographique – par profil/secteur d'activité – par nature du projet à financer – par numéro SIRET pour une entreprise déjà créée		
• Exemples d'aides publiques à ne pas oublier : – ACRE : Aide aux créateurs ou repreneurs d'entreprise avec une exonération des charges sociales pendant 1 an (dans un certain plafond), sauf CSG et RDS. • urssaf.fr • – PTZ (Prêt à taux « zéro ») : Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise (chômeurs, créateurs ou repreneurs sous certaines conditions) couplé avec un prêt bancaire (ou un microcrédit) 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). + Prêts bancaires égaux ou supérieurs. Principaux opérateurs : Adie, Initiative France, France Active. – Garantie (maximum 50 %)	Exonération charges sociales pendant 1 an 1 000 € non pris en compte dans les totaux	Exonération charges sociales pendant 1 an 8 000 € 8 000 € et plus 50 % 45 % des droits à l'ARE qui restent à verser.
– ARCE : Aide à la reprise et à la création d'entreprise pour les chômeurs indemnisés (voir p.21).	1 000 € et plus 50 %	

FICHE 2: Repreneurs d'entreprise

Entreprise individuelle ou société / Artisan, commerçant, profession libérale

- bpifrance-creation.fr • les-aides.fr (CCI) • service-public.fr • aides-entreprises.fr (ISM) • lesclesdelabanque.com •

11. Financements complémentaires	pm (variable selon les projets)	pm (variable selon les projets)
Remboursement de la TVA sur investissements tels que travaux, agencements, matériels, informatique, etc., sous 30 à 60 jours en retournant au SIE 2 imprimés: imprimé 3310-CA3 et imprimé 3519 (demande de remboursement de TVA).		
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (HORS MICROCRÉDIT, ACRE ET PRÊT À TAUX ZÉRO) ET AVANT TOUR DE TABLE (ENTRÉE D'INVESTISSEURS DANS VOTRE CAPITAL) / (NON EXHAUSTIF)	36 500 €	451 865 €
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 :		
➤ Votre projet doit les convaincre en termes 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 % des versements réalisés dans la limite de 50 000 € (célibataire) ou 100 000 € (couple). Le taux est fixé à 25 % pour les investissements réalisés jusqu'au 31 décembre 2019. Il sera maintenu à ce taux de 25 % dès parution du décret d'application de l'article 118 de la Loi des finances pour 2019. → Dans la limite du plafonnement des niches fiscales 10 000 €. • 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. • tousnosprojets.bpifrance.fr • • 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. - • franceinvest.eu • ➤ Fonds d'amorçage Bpifrance si entreprises innovantes.	5 000 € 100 000 € 500 000 €	100 000 € 1 000 000 € 5 000 000 €
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.		

À titre indicatif		
LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
1. Prêts d'honneur par les réseaux d'accompagnement Prêts accordés à la personne physique (créateur, porteur de projet), à inscrire : • en capital pour une société ; • en compte exploitant pour une entreprise individuelle, en compte courant dès lors que vous devez le rembourser. Deux réseaux d'accompagnement et financement : – Réseau Entreprendre • reseau-entreprendre.org • – Initiative France • initiative-france.fr/Creer • 10000 € à 50 000 € 2000 € à 50 000 € en fonction des plates-formes et du type de projet Taux zéro sans garantie personnelle demandée 1bis. Crédits bancaires Les prêts d'honneur sont obligatoirement couplés avec un crédit bancaire * au moins égal au prêt d'honneur et plus (effet de levier) (garantie demandée). <i>N.B. : pour 1 € prêté en prêt d'honneur, on peut obtenir en moyenne jusqu'à 8 € en prêt bancaire.</i>	8000 € moyenne 20000 € + 8000 € moyenne 20000 €	
2. Prêt à la reprise par les banques et garantie demandée (montant variable). Voir p. 103 « Financer sa trésorerie... ». La Caisse d'Epargne propose des prêts à moyen et long termes.	Montant variable selon projet	
3. Garantie Bpifrance pour les crédits bancaires à la reprise ➤ Convention de délégation de décision aux banques, 50 % jusqu'à 200 000 €.	50 %	70 %
4. Love money (dons familiaux ou prêts) Donation numéraire exonérée tous les 15 ans, simple déclaration fiscale (Déclaration n° 2062).	1 000 € et moins	31 865 €
5. Crowdfunding sous forme de prêts • tousnosprojets.fr • La place de marché du crowdfunding lancée par Bpifrance : • tousnosprojets.bpifrance.fr •	5 000 € et moins	200 000 € et plus
6. Financements bancaires Les banques proposent des prêts à court terme et long terme pour les besoins suivants : • 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. 103 « Financer sa trésorerie... »). → 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

7. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément)

- Bpifrance
- SIAGI
- SOCAMA
- CEGC (caution des particuliers, des entreprises, des professionnels de l'immobilier et des acteurs de l'économie sociale, ex SACCEF)
- Interfimo
- France Active - garantie 5000 € à 100 000 €
- Garanties des collectivités territoriales (État, régions...)

30 %

50 %
et plus

+ 10 %

non pris en compte dans les totaux

8. Contrat de développement transmission

- Prêt sans garantie ni caution personnelle de Bpifrance en complément du prêt de la banque, et plafonné à 40 % de ce dernier.

40 000 €

650 000 €

9. Dispositif Crédit 50 K€ sous forme de prêt bancaire à moyen terme
Avec le réseau Experts-comptables en partenariat avec les réseaux bancaires dont la Caisse d'Épargne.

10 000 €

50 000 €

10. Aides publiques financières territoriales, nationales et européennes

- les-aides.fr
- aides-entreprises.fr

10 000 €

50 000 €
et plus**• Trouver une aide publique sur les moteurs de recherche en répondant aux questionnaires :**

- par zone géographique
- par filière/secteur d'activité
- par nature du besoin à financer
- par numéro SIRET pour une entreprise déjà créée

➤ **Intervention des collectivités territoriales (conseils régionaux, départementaux...) au cas par cas selon impact du projet en termes d'emplois « revitalisation des territoires ».**

20 000 €
et moins100 000 €
et plus**• Exemples d'aides publiques à ne pas oublier :**

- **ACRE** : Aide aux créateurs ou repreneurs d'entreprise avec une exonération des charges sociales pendant 1 an (dans un certain plafond), sauf CSG et CRDS. • urssaf.fr

Exonération
de charges
sociales
pendant 1 anExonération
de charges
sociales
pendant 1 an

- **PTZ (Prêt 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).

- Prêt accordé à la personne physique.
- Apport personnel à inscrire en capital (sociétés) ou en compte exploitant (EI).

+ Prêts bancaires égaux ou supérieurs.
Principaux opérateurs : Adie, Initiative France, France Active.

- emploi.gouv.fr/NACRE

➔ 10 000 prêts par an environ.

- Garantie (maximum 50 %)

- **ARCE** : Aide à la reprise et à la création d'entreprise pour les chômeurs indemnisés (voir p.21).

45 % des droits
à l'ARE qui
restent à verser**11. Financements complémentaires**

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) 2 imprimés : imprimé 3310-CA3 et imprimé 3519 (demande de remboursement de TVA).

(variable
selon
projet)(variable
selon
projet)

TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES ET AVANT TOUR DE TABLE (ENTRÉE DES INVESTISSEURS DANS VOTRE CAPITAL) / (NON EXHAUSTIF)

102 000 €

1 121 865 €

12. Tour de table avec des investisseurs

➤ 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.

➤ 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 % des versements réalisés retenus dans limite de 50 000 € (célibataire) ou 100 000 € (couple). Le taux est fixé à 25 % pour les investissements réalisés jusqu'au 31 décembre 2019. Il sera maintenu à ce taux de 25 % dès parution du décret d'application de l'article 118 de la LF pour 2019.

➔ Dans la limite du plafonnement des niches fiscales 10 000 €.

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

• **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.

- franceinvest.eu

➤ Fonds d'amorçage Bpifrance si entreprises innovantes.

5 000 €

100 000 €

100 000 €

1 000 000 €

500 000 €

50 000 000 €

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.

POINTS CLÉS

Prêts inter-entreprises

- entreprises.banques-france.fr •

L'activité habituelle de prêt est, sauf exception, du ressort des seuls établissements de crédit et sociétés de financement. Néanmoins, depuis le 6 août 2015, les entreprises peuvent s'accorder des prêts de moins de 2 ans (du-rée portée à 3 ans par la loi Pacte), dénommés « prêts inter-entreprises ».

Strictement encadré et soumis à des conditions bien spécifiques, ce mécanisme vise essentiellement à renforcer les liens et la solidarité entre les partenaires économiques en permettant de mobiliser les stocks de capitaux détenus par des entreprises en excédent de trésorerie vers des entreprises partenaires en manque de liquidité. Afin de garantir la pérennité d'un partenaire stratégique et ainsi sécuriser son approvisionnement ou ses débouchés commerciaux, une entreprise peut ainsi l'aider à surmonter ses difficultés ponctuelles en lui accordant une avance à court terme...

Lien prêteur/emprunteur

Prêteur et emprunteur doivent avoir un lien économique, justifié par l'une des situations suivantes :

- appartenance à un même groupement ou projet (groupement d'intérêt économique, groupement attributaire d'un marché public ou privé, projet dont l'une des parties, prêteur ou emprunteur, a bénéficié d'une subvention publique) ;
- l'entreprise emprunteuse est sous-traitante de l'entreprise prêteuse ;
- l'entreprise prêteuse est une cliente significative de l'emprunteur (achats > 500 000 €/an ou 5 % du chiffre d'affaires de l'emprunteur) ;
- la notion de lien s'étend également à un lien indirect, où prêteur et emprunteur sont reliés par une entreprise tierce dont elles sont clientes ou fournisseurs significatifs (avec les mêmes seuils cités précédemment) ;
- l'entreprise prêteuse a consenti une concession de licence d'exploitation d'un brevet, d'une marque, d'une franchise ou une location-gérance à l'emprunteuse.

Quelles entreprises ?

L'emprunteur doit être :

- une micro-entreprise : moins de 10 salariés avec un CA annuel ou un total bilan inférieur à 2 millions d'euros ;
- une petite et moyenne entreprise (PME) : moins de 250 salariés avec un CA annuel inférieur à 50 millions d'euros ou un total bilan inférieur à 43 millions d'euros ;
- ou une entreprise de taille intermédiaire (ETI) : entre 250 et 4 999 salariés avec un CA annuel inférieur à 1,5 milliard d'euros ou un total bilan inférieur à 2 milliards d'euros.

Montant du prêt

Le montant des prêts accordés (montant initial et capital restant dû) doit faire l'objet d'une attestation annuelle par le commissaire aux comptes de l'entreprise prêteuse.

L'ensemble des prêts octroyés à des entreprises (montant en principal) ne doit pas dépasser 50 % de la trésorerie nette (ou 10 % au niveau du groupe consolidé) dans la limite de 10 millions d'euros pour les PME, 50 millions

d'euros pour les ETI et 100 millions d'euros pour les grandes entreprises. En outre, l'ensemble des prêts accordés par une entreprise à une même entreprise ne doit pas excéder le plus grand des ratios suivants :

- 5 % du plafond défini ci-dessus ;
- 25 % du plafond défini ci-dessus dans la limite de 10 000 euros.

Total Développement régional

- developpement-regional.total.fr/financer-les-entreprises/loffre-financer-votre-activite •

Total Développement Régional encourage et soutient en France, en particulier sur les territoires et sur les bassins d'emplois dans lesquels le Groupe se réorganise, des projets de création, de reprise et de développement de PME, dans les secteurs de l'industrie et des services à l'industrie, à l'entreprise ou aux collectivités.

Objectif

La création ou le maintien d'emplois pérennes en France dans des secteurs autres que pétroliers.

Entreprises éligibles

Les PME soutenues s'engagent à créer ou à maintenir au moins 5 emplois pérennes sur 3 ans.

Les créateurs ou les repreneurs d'entreprises peuvent bénéficier du soutien de Total Développement Régional dans les 2 ans qui suivent l'année de la création ou de la reprise d'entreprise.

Un projet de développement d'une entreprise peut bénéficier du soutien de Total Développement Régional dans les 8 ans qui suivent l'année de création de l'entreprise.

Montants

Un prêt sans intérêt d'un montant compris entre 20 000 et 100 000 euros, garantie ni frais de dossier, remboursable sur une durée de 3 ou 4 ans.

Total Développement Régional ne peut être premier financeur. Le prêt octroyé par Total Développement Régional vient en complément de prêts généralement bancaires.

Quelle utilisation ?

Pour contribuer au financement :

- du besoin en fonds de roulement ;
- de la reprise d'une entreprise ou d'un fonds de commerce ;
- de l'outil de production.

Profils spécifiques

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).

- bpi-france-creation.fr/elles-entreprennent • les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) • lesclesdelabanque.com •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
Dispositifs nationaux		
➤ Garantie Égalité Femmes (ex-FGIF) 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 • Garantie pouvant couvrir jusqu'à 80 % du montant emprunté dans la limite de 50 000 €.		
➤ 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. • associationdesfemmesdiplomees.fr • *D'autres concours dédiés aux femmes existent : • bpi-france-creation.fr •	1 500 €	2 000 €
➤ Clefe – Clubs locaux d'épargne pour les femmes qui entreprennent Prêts 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. • racines-clefe.com •	1 000 €	5 000 €
➤ 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 •	1 000 €	5 000 €
➤ 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 •	Voir tour de table Créateurs/repreneurs p. 14 et 17	Voir tour de table Créateurs/repreneurs p. 14 et 17
Dispositifs régionaux		
➤ Le réseau Initiative France Il organise des concours dédiés exclusivement aux femmes dans 3 régions (plusieurs centaines de candidates chaque année) : – en Ile-de-France : « créatrices d'avenir » – en Auvergne-Rhône-Alpes : « Initiative O féminin » – en Bourgogne-Franche-Comté : « Initiative au féminin »		
➤ Prêt d'honneur « entrepreneuriat féminin » en Poitou-Charentes Dispositif mis en place par la région Nouvelle-Aquitaine. Gestionnaire : Initiative Poitou-Charentes. • nouvelle-aquitaine.fr • initiative-vienne.fr/le-fonds-des-femmes.html • Voir p. 16 les moteurs de recherche sur les aides.		
➤ Aquil en Nouvelle-Aquitaine Les co-signataires de la convention s'engagent à mobiliser 855 000 € d'ici 2020 pour financer 4 piliers d'action que sont l'accompagnement à l'accès aux financements, le développement d'actions dans les territoires fragiles, la sensibilisation à l'accompagnement post-crédit et la valorisation de l'entrepreneuriat féminin par la formation. • aquil.fr •		

➤ Entrepreneuriat des femmes dans le Pays de la Loire

• prefectures-regions.gouv.fr/pays-de-la-loire •

➤ Entrepreneuriat des femmes en Bretagne

• bretagne.bzh •

TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES NATIONAUX (NON EXHAUSTIF)	3 500 €	12 000 €
--	---------	----------

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 • bpi-france-creation.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • travail-emploi.gouv.fr/emploi •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
➤ 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 : • au début : 50 % de 45 % • après 6 mois : 50 % de 45 % Versé sous conditions : • justifier de l'obtention de l'Aide aux créateurs ou repreneurs d'entreprise – ACRE ; • ne pas déjà bénéficier du cumul de l'ARE avec une rémunération. Depuis le 1^{er} janvier 2019, les demandeurs d'emploi qui déposent une demande d'ARCE peuvent en bénéficier sans avoir à produire de justificatif d'attribution de l'exonération ACRE. Les créateurs ou repreneurs d'entreprise éligibles à l'ARE bénéficient de ces exonérations automatiquement et sans formalité préalable. Détail disponible : • pole-emploi.fr/candidat/les-aides-financieres-a-la-creation-d-entreprise-@/article.jspz?id=920019 •	(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'ARE (45 jours au maximum après déclaration au Centre de formalités des entreprises (CFE). (A) Il s'agit du montant net des allocations (après prélèvement des retenues sociales).	
➤ 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. * ARE : Allocation d'aide au retour à l'emploi, souvent dénommée « indemnités chômage » (maximum 24 mois, 36 mois pour les plus de 50 ans).	Minimum : 29,60 € brut	Maximum : 70 % du salaire journalier de référence
➤ Pour les bénéficiaires de l'ASS*, du RSA*, maintien des droits sous conditions. – Bénéficiaires de l'ASS et de l'ACRE (aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise) : conservation de leur allocation pendant les 12 premiers mois de leur activité. – Bénéficiaires de l'ASS qui n'ont pas l'Acre : cumul intégral de leur rémunération avec l'allocation ASS pendant une période maximale de 3 mois, consécutifs ou non ; au terme du 4^e mois, le versement de l'ASS est interrompu dès lors que le demandeur d'emploi poursuit son activité. – Bénéficiaires du revenu de solidarité active (RSA) : maintien du montant forfaitaire du RSA garanti / RSA recalculé tous les 3 mois en fonction du montant des revenus d'activité perçus. * ASS : Allocation solidarité spécifique (au terme des droits à l'ARE). * RSA : Revenu de solidarité activité (personnes sans ressources...).		

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).

- bpi-france-creation.fr • les-aides.fr •
- aides-entreprises.fr • union-auto-entrepreneurs.com •
- federation-auto-entrepreneur.fr • adie.org •

À titre indicatif

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	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.		
➤ Les aides – L'ACRE : des taux réduits spécifiques de cotisations sociales sont appliqués pendant les premières années. – L'ARCE pour les demandeurs d'emploi indemnisés ou maintien partiel des allocations d'assurance chômage. – Aides régionales : voir les moteurs de recherche p. 16 – Accompagnement : réseaux d'accompagnement (BGE, chambres consulaires...), les couveuses d'entreprises, les réseaux dédiés aux micro-entrepreneurs (Fédération des auto-entrepreneurs, Union des auto-entrepreneurs...), etc. – Le Prix Audace : concours organisé par l'union des auto-entrepreneurs et dédié exclusivement aux auto-entrepreneurs avec une dotation de 4 000 €. ➤ Le microcrédit avec l'Adiev 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, votre statut ou votre capital, 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 : 36 mois. • Des microcrédits jusqu'à 10 000 € avec un taux d'intérêt de 7,5 % (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 PTZ (Prêt à taux « zéro ») 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 pour participer au fonctionnement de l'Adie et permettre à d'autres personnes d'être financées. Des aides sont parfois également apportées aux bénéficiaires des minima sociaux pour les aider dans leur projet de création d'entreprise (contacter l'Adie). ➤ Parcours confiance • parcoursconfiance.wordpress.com •	Montant variable	Montant variable
• Des microcrédits jusqu'à 10 000 € avec un taux d'intérêt de 7,5 % (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 PTZ (Prêt à taux « zéro ») 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 pour participer au fonctionnement de l'Adie et permettre à d'autres personnes d'être financées.	100 €	10 000 €
	500 €	3 000 €
➤ Parcours confiance	1 000 €	25 000 €
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	1 600 €	38 000 €

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
- (rubriques « ENTREPRENEURIAT ÉTUDIANT » et « PÉPITE ») •
- bpi-france-creation.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr •

À titre indicatif

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
Candidater au statut national étudiant-entrepreneur : • snee.esr.gouv.fr/application • Obtenir des informations sur le dispositif : • pépité-france.fr • ➤ Le statut national étudiant-entrepreneur 2 catégories : • L'étudiant-entrepreneur en cours d'études bénéficie d'un statut proche du statut 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). • 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). Ce processus est facilité par l'inscription au Diplôme étudiant-entrepreneur (D2E). • 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). Retrouver le statut social étudiant offre au diplômé une couverture sociale et l'accès aux différents avantages du statut étudiant (mutuelles, bourses, tarifs réduits...). 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. → Dans les deux cas, avec le statut et l'inscription au diplôme D2E, les étudiants-entrepreneurs ont 2 tuteurs qui les suivent : un enseignant et un praticien (entrepreneur, chargé de mission structure d'accompagnement ou de financement). ➤ Prêt d'honneur spécifique de la plate-forme « Initiative Grandes Écoles et Université » À périmètre national, il ne concerne que des porteurs sortants de l'enseignement supérieur ou encore étudiants. ➤ Le préaccompagnement par les 31 pôles PÉPITE • Le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'innovation et BPI soutiennent 31 pôles étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat (PÉPITE) sur les sites d'enseignement supérieur. • Ces pôles PÉPITE 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. Les pôles PÉPITE 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, Bpi-france, business angels, Afic...).	20 000 €	50 000 €

➤ Prix PÉPITE (MESRI) Versé sous conditions: Le prix PÉPITE est ouvert aux étudiant(e)s ou jeunes diplômé(e)s de l'enseignement supérieur depuis moins de 3 ans, bénéficiant ou ayant bénéficié du statut national d'étudiant-entrepreneur (SNEE). Ce prix vise à encourager la création d'entreprise innovante par les jeunes de l'enseignement supérieur. Il peut s'agir d'innovation non technologique (de service, sociale, d'organisation ou d'usage) ou d'innovation technologique (produit, procédé, matériaux). Les projets doivent prévoir la création d'une entreprise installée sur le territoire français.		
BPI est partenaire du ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation (MESRI). PÉPITE France fédère les bonnes pratiques et développe les actions de communication.	10 000 €	10 000 €
➤ 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. En matière fiscale: – exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant 1 an, suivie d'une exonération de 50 % pendant 1 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. En matière sociale: exonération sous certaines conditions de cotisations sociales patronales pour les personnes participant à titre principal à un projet R&D.		
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	30 000 €	60 000 €

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).

- bpi france-creation.fr
- les-aides.fr
- aides-entreprises.fr
- initiative-france.fr
- franceactive.org
- reseau-entreprendre.org

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
➤ Cumul emploi retraite Possibilité, après la liquidation de sa retraite, de reprendre une activité (création ou reprise d'entreprise) avec une rémunération (salarié ou non salarié). 3 points à connaître : Les cotisations retraite que vous verserez sur vos nouvelles rémunérations ne vous ouvriront pas de nouveaux droits à la retraite. • 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 ou le dernier salaire perçu avant la liquidation de la retraite. Si ce montant est dépassé, la pension de retraite est réduite en conséquence. • Le cumul est plafonné : si les conditions pour bénéficier du cumul ne sont pas réunies, il est toujours possible de cumuler dans la limite d'un plafond propre à chaque régime de retraite. ➤ Réseaux d'accompagnement soutenant les seniors : • France Active • Initiative France (accompagnement spécifique dans le cadre du programme 45+ avec AG2R LA MONDIALE dans 30 plates-formes) • 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).

- bpifrance-creation.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • cohesion-territoires.gouv.fr • sig.ville.gouv.fr •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
➤ L'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) Depuis 30 ans, l'Adie défend l'idée que chacun peut entreprendre. Son réseau de spécialistes finance et accompagne les créateurs d'entreprise pour une économie plus solidaire et responsable. • adie.org •	100 €	10 000 €
➤ 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 5 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. Programme Impact pour les entrepreneurs sociaux. • reseau-entreprendre.org •	15 000 €	50 000 €
➤ 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. • financites.fr •	10 000 €	100 000 €
➤ Réseau Initiative France Il y a toujours une des 215 plates-formes Initiative France qui peut accueillir les porteurs de projets ou les entrepreneurs depuis moins de 5 ans, créateurs ou repreneurs, hommes et femmes, résidant ou implantés dans chaque quartier populaire urbain. Le prêt d'honneur Initiative France compense le manque ou l'absence d'apport personnel et permet d'obtenir un prêt bancaire. L'accompagnement fait entrer le nouvel entrepreneur dans le réseau économique et entrepreneurial du territoire et au-delà. Un parrainage individuel par un entrepreneur expérimenté est proposé. • initiative-france.fr •	2 000 €	50 000 €
➤ 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. • impact-partenaires.fr •		
➤ French Tech Tremplin Programme visant à optimiser les chances de populations jusqu'ici sous-représentées dans le milieu de l'entrepreneuriat en mobilisant des financements, des formations et un système de mentorat. 2 programmes : • La « classe prépa » : subvention de 17 000 € + parrain ou marraine + espace d'eco-working ; • L'« incubation » : financement 30 000 € + hébergement dans un accélérateur ou incubateur. • frenchtechtremplin.com •	17 000 €	30 000 €

➤ Garanties Quartiers de France Active Facilite l'obtention d'un emprunt bancaire jusqu'à 60 000 € (création) et 90 000 € (développement) et accompagnement par des experts. • bpifrance-creation.fr/ttremplin •		
➤ CitésLab Dispositif d'accompagnement conçu et déployé en partenariat avec l'Adie, BGE, France Active, Initiative France. • citeslab.fr/grand_public •		
➤ Microcrédit En substitution du financement bancaire : Adie et Parcours confiance. • parcoursconfiance.wordpress.com/parcours-confiance/vous-etes-un-professionnel •		
➤ Monte ta franchise (impact partenaire) Investissement entre 50 et 500 K € + accompagnement • montetafranchise.com •	50 000 €	500 000 €
➤ Impact croissance Financement du changement d'échelle d'entreprise développant un impact social remarquable : investissement entre 100 K € et 4 M € + accompagnement. • impact.fr/fonds-croissance •	100 000 €	4 000 000 €
➤ Mesures fiscales et sociales • Exonération de CFE pendant 8 ans et de taxe foncière pendant 5 ans ; exonération d'impôt sur les bénéfices dans les ZFU – Territoires entrepreneurs. • Aide à l'embauche : Emplois francs – Aide financière de 5 000 € par an, dans la limite de 3 ans, pour un CDI et 2 500 € par an, dans la limite de 2 ans, pour un CDD de 6 mois minimum.		
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	194 100 €	4 740 000 €

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).

• bpfirance-creation.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • montetafranchise.com •

À titre indicatif

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
➤ Financement dettes entreprise en croissance • 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 43 870 points de vente dirigés par 31 574 entrepreneurs qui emploient 534 308 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. • franchise-iref.com	Selon projet	Selon projet
	25 000 € 25 000 €	500 000 € Pas de plafond
	25 000 €	300 000 €
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	75 000 €	800 000 €

FICHE 10: Start-up et 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).

• bpfirance-creation.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr •
• enseignementsup-recherche.gouv.fr •

À titre indicatif

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
➤ Financement public • 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 (subvention pouvant aller jusqu'à 450 000 €), La Bourse French Tech (qui finance 70 % d'une assiette de dépenses dans la limite de 30 000 €. Ce montant peut être porté à 45 000 € pour des projets qualifiés de technologie de rupture). • 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 avant le 31 décembre 2019). – Exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant 1 an, suivie d'une exonération de 50 % pendant 1 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.	30 000 € 50 000 € 100 000 € pm	600 000 € 300 000 € 500 000 € pm
		CIR: au-dessus de 30 % des dépenses de recherche jusqu'à 100 000 000 € (50 % dans les DOM), 5 % au-delà CII: au-dessus de 20 % des dépenses d'innovation jusqu'à 400 000 € par an (40 % dans les DOM).
➤ Prêt d'honneur innovation par 6 plates-formes spécialisées en innovation dans le réseau Initiative France.	30 000 €	50 000 €
➤ Prêt innovation FEI Il a une durée de 7 ans avec un différé de 2 ans et bénéficie du soutien du FEI (fonds d'investissement européen). Prêt d'innovation également proposé par la Caisse d'Épargne avec une garantie à hauteur de 50 % par le FEI avec des montants pouvant aller jusqu'à 7,5 M €.	50 000 €	5 000 000 €
➤ Prêt d'honneur Initiative Remarquable dédié spécifiquement aux projets porteurs de sens qui participent à promouvoir une économie innovante, humaine et à fort impact positif sur l'environnement et les territoires. Complémentaire d'un autre prêt d'honneur obtenu localement.	10 000 €	25 000 €
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF) ET AVANT TOUR DE TABLE (ENTRÉE D'INVESTISSEURS DANS VOTRE CAPITAL)	270 000 €	1 475 000 €

➤ 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**

– 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.

– 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.

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.

– Corporate Venture

Ce dispositif renforce le partenariat entre grandes entreprises, start-up et capital-innovation.

➤ Financements complémentaires

Remboursement de la TVA sur investissements tels que travaux, agencements, matériels, informatique, etc., sous 30 à 60 jours en retournant au SIE 2 imprimés : imprimé 3310-CA3 et imprimé 3519 (demande de remboursement de TVA).

Dispositif de suramortissement exceptionnel : les PME industrielles peuvent bénéficier d'un dispositif de suramortissement fiscal leur permettant de déduire de leur résultat imposable jusqu'à 40 % du prix de revient des biens et logiciels contribuant à sa transformation vers l'industrie du futur, pour toute acquisition réalisée sur la période 2019-2020.

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.

5000 €	100000 €
100000 €	1000000 €
1000000 €	10000000 €
Montants variables selon les projets	
pm (variable selon les projets)	pm (variable selon les projets)

POINTS CLÉS

Lever des fonds grâce à la blockchain

Apparue en 2008, la blockchain est une **technologie de stockage et de transmission d'informations**, transparente, sécurisée et décentralisée. On peut la comparer à une immense base de données capable d'enregistrer des transactions de manière vérifiable et permanente. L'objectif de ses concepteurs est de **remplacer les tiers de confiance par des algorithmes** permettant à chaque membre du réseau de vérifier qu'aucune fraude n'a lieu. Tous les membres d'une blockchain disposent en effet d'une copie du registre et chaque transaction est visible par tous.

La technologie blockchain a permis le développement de **monnaies entièrement dématérialisées appelées cryptomonnaies**. Contrairement aux monnaies nationales ou supranationales, les cryptomonnaies ne sont pas émises par une banque centrale ou une autorité publique, la blockchain permettant de valider et de mémoriser les transactions réalisées. La plus connue des cryptomonnaies est le Bitcoin, créé en 2008, mais il en existe de très nombreuses, comme Ethereum ou Litecoin.

Le développement de la blockchain et des cryptomonnaies a par la suite permis l'apparition d'un **nouveau mode de financement : les Initial coin offerings (ICO)**.

Les ICO, ou en français « offre au public de jetons », sont des **opérations de levée de fonds via l'émission de jetons numériques (token)** réalisées via une blockchain, et le plus souvent en contrepartie de cryptomonnaies. Ce mode de financement est essentiellement utilisé par des start-up aux projets très innovants, présentant un niveau de risque et/ou de complexité technique rendant l'accès aux modes de financement classiques plus difficile. En pratique, une ICO se déroule généralement en 3 étapes : annonce du projet, publication de l'offre et vente des jetons.

Les 3 grandes étapes d'une ICO

Annnonce du projet

Les porteurs du projet publient un « **executive summary** » qui présente l'objectif de la levée de fonds et permet de recueillir des réactions.

Publication de l'offre

Cette publication prend généralement la forme d'un « **white paper** » qui précise :

- la nature du projet et les fonds nécessaires ;
- les membres de l'équipe porteuse du projet ;
- le type et la quantité de jetons qui seront conservés par les porteurs du projet ;
- les objectifs à atteindre et la feuille de route ;
- les types d'actifs de règlement acceptés (monnaies légales et/ou cryptomonnaies) ;
- la durée de la campagne de levée de fonds.

Vente des jetons

Les jetons sont émis de manière automatisée en contrepartie d'un virement par l'investisseur dans la monnaie demandée. Ces jetons peuvent avoir différentes fonctions :

- conférer l'usage du service projeté (*utility token*) : il s'agit alors d'une prestation de services ;
- conférer des droits dans la gouvernance ou des droits à participation dans les bénéfices (*community token* et *equity token*) ;
- conférer des droits sur des actifs sous-jacents (*asset token*).

Les jetons créés et émis dans le cadre d'une ICO peuvent ensuite faire l'objet d'échanges sur des marchés secondaires via des plates-formes d'échanges en ligne. L'intérêt des investisseurs est donc double. D'une part, ils peuvent avoir accès aux services offerts par l'entreprise qu'ils financent. D'autre part, si le projet réussit, ils peuvent espérer revendre les *tokens* reçus à un prix plus important.

Le visa optionnel de l'AMF

Afin de favoriser le développement des ICO, l'Autorité des marchés financiers (AMF) a prévu un visa optionnel pour les opérations portant sur l'émission de jetons dits « de service » (*utility token*). Ce visa présente plusieurs avantages :

- présence sur une liste blanche de l'AMF, gage de confiance auprès des tiers et souscripteurs éventuels ;
- accès facilité aux services bancaires, les établissements devant justifier auprès de l'APCR tout refus d'ouverture de compte ;
- possibilité de communiquer largement auprès du public : actes de démarchage, de quasi-démarchage, opérations de sponsoring ou de mécénat.

Pour obtenir le visa, l'offre d'émission de jetons doit respecter plusieurs conditions :

- l'émetteur doit être une personne morale établie ou immatriculée en France ;
- le **white paper** doit être conforme aux règles de l'AMF (article 712-2 du règlement général de l'AMF et instruction AMF DOC-2019-06) ;
- un procédé permettant le suivi et la sauvegarde des actifs recueillis dans le cadre de l'offre doit être prévu ;
- un dispositif permettant de respecter les obligations en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme doit enfin avoir été mis en place par l'émetteur.

En pratique, les ICO sans visa de l'AMF restent légales, mais seules celles l'ayant obtenu peuvent bénéficier de ces avantages.

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
• Pas de dilution du capital, la vente portant sur des jetons et non sur des parts sociales ; • Mode de financement adapté aux projets très innovants, technologiques, ou reposant sur une communauté en ligne forte ; • Faible niveau de contraintes en comparaison avec les levées de fonds traditionnelles ; • Opération ouverte à un très large public, au niveau mondial ; • Rapidité d'exécution et faible coût de financement ; • Excellent moyen de promotion du projet et de création d'une communauté active.	• Forte volatilité de la valeur des jetons émis ; • Aucune garantie des sommes investies en cas d'échec du projet ; • Présence de projets peu fiables, trop fragiles, voire frauduleux. Comme toujours en matière d'investissement, l'analyse détaillée du projet, du <i>white paper</i> et de l'équipe, reste bien évidemment indispensable.

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

- esspace.fr/financement-solidaire.html • franceactive.org • apce.fr • guichet-entreprises.fr • les-aides.fr • aides-entreprises.fr • cncres.fr •

FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
➤ Prêt participatif France Active – Instruction de la demande par le réseau France Active : • franceactive.org • – Taux d'intérêt 2 %, différé possible.	5000 €	1500000 €
➤ Prêt d'honneur Initiative Remarquable ➤ Garantie par France Active De l'émergence au développement, France Active donne aux entrepreneurs engagés les moyens d'agir sur leur territoire. Elle les accompagne dans leurs problématiques financières, met à leur disposition les financements les plus adaptés à leurs besoins et leur permet d'accéder à un réseau d'acteurs économiques et sociaux. Les garanties proposées par France Active permettent de faciliter le recours au crédit bancaire. Elles s'adressent aux : – personnes sans emploi ou en situation de précarité économique ; – entreprises de l'économie sociale et solidaire, en création ou en développement, créant ou consolidant des emplois. En complément de la mobilisation d'une garantie, France Active conseille les entrepreneurs dans leur stratégie financière, les appuie dans leur relation avec la banque et les connecte aux partenaires locaux utiles pour leurs projets. • franceactive.org •	5000 €	25000 €
➤ Concours, prix et appels à projets « économie sociale et solidaire » Voir moteurs de recherche p. 16		jusqu'à 200 000 €
➤ Impact Partenaires Impact Partenaires est un fonds d'investissement à vocation sociale : – pour l'accompagnement à la création dans les quartiers défavorisés : de 50 000 € à 500 000 € ; – pour financer le changement d'échelle d'entreprises développant un impact social remarquable de 100 000 € à 4 000 000 €. 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. • impact-partenaires.fr •		
➤ Fonds NOVESS Investissement en fonds propres • novess.fr •		
➤ Investissements solidaires Plusieurs organismes de la finance solidaire réalisent des apports en fonds propres (de 50 000 € à 1 000 000 €). Parmi les principaux : – Société d'investissement France Active – Phitrust – Groupe SOS pulse – Amundi – Mirova – Novess – Finansol...		
TOTAL DES FINANCEMENTS SPÉCIFIQUES (NON EXHAUSTIF)	10 000 €	1 525 000 €

DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES

FICHE 12: Entreprises en développement : croissance interne

- croissanceplus.com • franceinvest.eu • croissanceplus.com • medef.com
- modernisation.gouv.fr/le-sgmap • bpifrance.fr • guichet-entreprises.fr •
- les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) • lesclesdelabanque.com •

À titre indicatif

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
1. Financement du BFR (besoin en fonds de roulement)	Prévisions d'exploitation et de trésorerie à établir	
2. Prêt d'honneur de croissance 2 réseaux d'accompagnement et de financement : – Réseau Entreprendre • reseau-entreprendre.org • – Initiative France (Programmes Booster et Ambition) • initiative-france.fr •	5 000 €	40 000 €
2bis. Crédits bancaires Les prêts d'honneur sont obligatoirement couplés avec un crédit bancaire au moins égal au prêt d'honneur et plus (effet de levier).	5 000 €	40 000 €
3. Financement du poste clients sous différentes formes : Escompte de traites ; Affacturage loi Dailly (uniquement en B2B) } Créances moins coûts financiers et retenue de garantie (8 à 15 %). }	Selon montant du poste clients à financer	
4. Nantissement de stocks : dans certains secteurs, il est possible de négocier un crédit contre nantissement des stocks. Valeur des stocks moins une décote.		
5. Dispositif 50K€ sous forme de crédit bancaire à moyen terme. Avec le réseau Experts-comptables en partenariat avec les réseaux bancaires dont la Caisse d'Épargne.	20 000 €	50 000 €
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 • franceinvest.eu •).	40 000 €	300 000 €
8. Prêts participatifs de Bpifrance (traités en quasi-fonds propres) Le prêt participatif accompagne un prêt bancaire et/ou un apport en fonds propres d'égal montant. Financent les dépenses immatérielles et le fonds de roulement des TPE/PME de plus de 3 ans. Mini : 40 000 €, maxi : 300 000 €, dans la limite des fonds propres de l'entreprise. Durée 7 ans (dont 2 ans différés en capital) – sans garantie ni caution personnelle.	+	+
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) – Bpifrance – SIAGI – CEGC (caution des particuliers, des entreprises, des professionnels de l'immobilier et des acteurs de l'économie sociale, ex SACCEF) – INTERFIMO – France Active – garantie 5 000 € à 20 000 € – Garanties des collectivités territoriales (État, régions...)	30 %	70 % et plus + 10 % 80 %
11. Aides publiques financières territoriales, nationales et européennes (voir fiche 1, n° 10) • les-aides.fr • • aides-entreprises.fr •	5 000 €	20 000 €
Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir fiche 19).		
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIERES (NON EXHAUSTIF)	75 000 €	450 000 €

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

• croissanceplus.com • franceinvest.eu • croissanceplus.com • medef.com •
• modernisation.gouv.fr • bpi france.fr • guichet-entreprises.fr •
• les-aides.fr (CC) • aides-entreprises.fr (ISM) •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
1. Prêt sans garantie 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, limité aux fonds propres et quasi fonds propre de l'emprunteur.	50 000 €	5 000 000 €
2. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément) – Bpifrance – SIAGI – CEGC (caution des particuliers, des entreprises, des professionnels de l'immobilier et des acteurs de l'économie sociale, ex SACCEF) – INTERFIMO – France Active – garantie 5 000 € à 45 000 € – Garanties des collectivités territoriales (État, régions...) 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).	30 %	70 % et plus + 10 %
3. Garanties d'emprunts (en lieu et place des cautions personnelles du dirigeant ou en complément) – Bpifrance – SIAGI – CEGC (caution des particuliers, des entreprises, des professionnels de l'immobilier et des acteurs de l'économie sociale, ex SACCEF) – INTERFIMO – France Active – garantie 5 000 € à 20 000 € – Garanties des collectivités territoriales (État, régions...)	30 %	70 % et plus + 10 %
4. Aides publiques financières territoriales, nationales et européennes (voir fiche 1, n° 10)	5 000 €	20 000 €
Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir p. 17).		
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIERES (NON EXHAUSTIF)	55 000 €	5 020 000 €

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

• reprise-entreprise.bpi france.fr • fusacq.com • bpi france.fr • guichet-entreprises.fr •
• les-aides.fr • (CC) • aides-entreprises.fr (ISM) •

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
1. Financement « dette Mezzanine » (rachat de titres LBO) Financement intermédiaire entre la dette senior fournie par les banquiers et le financement en fonds propres accordé par l'investisseur. La dette mezzanine est subordonnée au remboursement préalable de la dette senior et privilégiée par rapport au remboursement des capitaux propres, d'où une rémunération de la mezzanine moindre que celle des fonds propres et supérieure à celle de la dette senior. Elle est généralement assortie d'un dispositif de conversion en actions à la main de l'investisseur.	Variable selon le montant de l'investissement lié au projet	
2. Prêt Croissance Bpifrance Pour financer : – les coûts de mise aux normes, dépenses liées au respect de l'environnement ; – la croissance externe ; – 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 ; – les travaux d'aménagement ; – les frais de recrutement et de formation ; – les frais de prospection, dépenses de publicité, matériels, progiciels, équipements à faible valeur de revente ; – les 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.	50 000 €	5 000 000 €
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 :		
➤ Par voie d'acquisition • 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 avec garantie à première demande. • 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. N.B. : vérifier la cotation et la notation de l'entreprise.		
➤ Par voie de fusion-absorption • 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).		
Avantage : pas d'endettement nouveau par émission de titres (augmentation de capital). Inconvénient : dilution et risque de « fusion échec » du fait de la non-intégration de la société absorbée.		

Financements bancaires

Les réseaux bancaires, dont la Caisse d'Épargne, proposent également des prêts à long et moyen termes, pour les rachats d'entreprise.

Garanties d'emprunts (en substitution des cautions personnelles du dirigeant et/ou en complément)

- Bpifrance
- SIAGI
- CEGC (caution des particuliers, des entreprises, des professionnels de l'immobilier et des acteurs de l'économie sociale, ex SACCEF)
- INTERFIMO
- France Active - garantie 5000 € à 45000 €
- Garanties des collectivités territoriales (État, régions...)

Aides publiques financières territoriales, nationales et européennes (voir fiche 1, n° 10)

Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir p. 17).

TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (NON EXHAUSTIF)	55000 €	5020000 €
---	---------	-----------

30 %
70 % et plus
+ 10 %

5000 € 20000 €

FICHE 15: Entreprises exportatrices

- diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur • 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

➤ Financements à l'international

1. Se développer à l'international

• Assurance prospection

➤ **Bénéficiaires** : entreprise française de tout secteur (hors négoce international) avec un chiffre d'affaires < à 500 M€ avec au minimum un bilan de 12 mois. L'entreprise doit respecter le seuil d'éligibilité de part française : minimum de 20 %.

– **Objet** : apporter un soutien en trésorerie aux entreprises pour leurs démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge jusqu'à 65 % des frais générés par leur développement export (budget garanti).

– **Dépenses prises en compte** (liste non exhaustive) : foires, salons, missions collectives, déplacements et séjours à l'étranger, rémunération lors des déplacements, dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, documentation, publicité, site internet, création d'un service export avec salaires et formation, frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger...

– **Durée de prospection** :

– **Durée de franchise** :

– **Montant du budget garanti** :

– **Conditions financières** : à l'issue de la période de prospection en fonction du chiffre d'affaires export réalisé sur les pays garantis pendant les périodes de prospection et de franchise.

– **Remboursement** : prime unique de 3 % appliquée au montant du budget garanti et prélevée sur le montant du 1^{er} versement.

• Assurance Caution Export (ACE) et Garantie des préfinancements export

➤ **Bénéficiaires** : entreprise française de tous secteurs (hors négoce international) et sous traitants français (sous conditions pour les préfinancements).

– **Objet** : l'ACE couvre les émetteurs de cautions (banques françaises ou européennes et compagnies d'assurance), en cas d'appel des cautions par l'acheteur étranger, contre le risque de non-remboursement des sommes dues par l'entreprise française. La garantie des préfinancements couvre la banque prêteuse contre le risque de non-remboursement du crédit de préfinancement par l'entreprise française.

– **Modalités** : indemnisation en cas de carence ou procédures collectives et de sauvegarde. En cas de carence, le délai constitutif du sinistre est de 3 mois. En cas d'insolvabilité le sinistre sera constitué à la date d'ouverture de la procédure.

– **Les cautions éligibles** : tous types de cautions de marché (restitution d'acompte, soumission, bonne fin... sauf offset) liées à un contrat d'exportation libellé en toutes devises, sur tous pays à l'exception des pays interdits (politique assurance crédit). Demande à déposer dans les 4 mois de l'émission de la caution.

– **Les crédits de préfinancement éligibles** : crédits en euros liés à des contrats export sur tous pays sauf ceux interdits par la politique d'assurance crédit étant précisé que la demande doit être déposée au plus tard dans les 4 mois de la mise en place du crédit.

– **Conditions financières** : voir votre banque.

2. Sécuriser son développement à l'international

• Assurance Change Négociation

À titre indicatif

FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
Quotité garantie : 65 % du budget garanti	1 ^{er} versement d'une avance de 50 % à la signature du contrat. Le solde versé au plus tard à la fin de la période de prospection sur justificatifs des dépenses engagées
2 ans	3 ans
Minimum 30 000 €	
Remboursement forfaitaire minimum de 30 % des indemnités versées	Remboursement plafonné aux indemnités versées
Quotité garantie de 80 % pour les entreprises de <= de 150 M€ de CA. 50 % pour les autres entreprises	

➤ **Bénéficiaires** : entreprise française exportatrice face à une concurrence avérée (projets d'exportation ponctuels). **L'entreprise doit respecter le seuil d'éligibilité de part française : minimum de 20 %.**

– **Objet** : se protéger contre la baisse de la devise, dès la remise de l'offre commerciale, et permettre de profiter également de la hausse de la devise pendant la période de négociation grâce à l'option « intéressement ».

– **Modalités** : garantie irrévocable dès la fixation du cours garanti. Montant garanti par transaction en fonction des devises et cours à terme garanti déterminé à partir du cours du jour au comptant et de la durée de négociation nécessaire. L'opération peut se situer dans tous pays sauf ceux interdits et sous conditions telles que définies par la politique d'assurance crédit.

– **Option possible avec intéressement** : intégration de 50 % ou 70 % de la plus-value de change entre le cours au comptant initial et le cours au comptant le jour de la révision, jusqu'à la conclusion du contrat.

– **Devises garanties** : dollar US, dollar canadien, yen, livre sterling, franc suisse, couronne danoise, dollar de Singapour, dollar de Hong Kong, couronne suédoise et couronne norvégienne.

– **Devises sous conditions** : couronne tchèque, couronne islandaise, dinar serbe, kuna croate, forint hongrois, leu roumain, tenge kazakh, livres turque et égyptienne, dollar taiwanais, dollar australien, dollar néo-zélandais, peso chilien, peso colombien, peso mexicain, dirham des émirats et marocain, rand sud-africain, cedi ghanéen, naira nigérian, réal brésilien, shekel israélien, sol péruvien, renminbi chinois, ringgit malais, rouble russe, roupie indienne, peso philippin, baht thaïlandais, roupie indonésienne, won coréen et zloty polonais.

– **Conditions financières** : faible coût à partir de 0,03 % avec un taux de prime en fonction de la devise garantie, de la durée de validité et des conditions d'intéressement choisies. Prime remboursable partiellement en cas d'échec des négociations.

• Les solutions d'Assurance crédit

Dans le cadre de marchés à l'export, les solutions d'assurance-crédit proposées par Bpifrance Assurance Export au nom, pour le compte et sous le contrôle de l'État sécurisent les entreprises françaises et les établissements financiers (français ou étrangers) qui les accompagnent, des risques encourus au titre de l'exécution des contrats commerciaux ou de leur paiement.

➤ **Bénéficiaires** : toutes les entreprises françaises de tout secteur d'activité (hors négoce international) couvrent uniquement des contrats d'exportation (les marchandises, les biens d'équipements doivent sortir du territoire national et le contrat doit faire l'objet d'une exonération de TVA), peuvent viser tous les pays à l'exception de ceux exclus par la Politique d'Assurance-Crédit, peuvent être conclus avec des acheteurs privés, publics ou souverains, doivent avoir une durée d'exécution ou de financement supérieure ou égale à 2 ans pour les pays de l'UE et pour les anciens pays OCDE (Australie, Canada, Islande, États-Unis, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande, Suisse). Pour les autres pays, aucune contrainte de durée, les contrats doivent intégrer au moins 20 % de part française ou entrer dans le cadre d'un Pass Export, s'ils sont financés à crédit, ils doivent inclure un acompte minimum de 15 %.

– **Objet** : ces offres s'adressent directement aux entreprises exportatrices : garantie des contrats commerciaux (interruption du contrat et/ou non paiement), garantie des prestations de service et des biens immatériels ou bien encore garantie des crédits fournisseurs. Elles sont aussi destinées à protéger les établissements financiers : garantie de la confirmation des crédits documentaires, garantie des escomptes et des cessions bancaires de crédits fournisseurs, garantie des crédits acheteurs.

– Risques couverts :

• Le risque de non-paiement : indemnisation des échéances non payées par le débiteur pendant ou à l'issue de l'exécution du contrat commercial.

• Le risque d'interruption de contrat : indemnisation des dépenses engagées par l'exportateur pour l'exécution de ses obligations contractuelles au titre du contrat commercial (dans la limite des pertes subies).

– Faits générateurs de sinistre :

• D'origine commerciale telle que la carence pure et simple du débiteur (défaut de paiement) ou insolvabilité du débiteur, résiliation arbitraire du contrat garanti ou refus de prendre livraison des biens et services.

Couverture à 100 % de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti

Minimum : 150 €

Quotité garantie de 95 % et peut être portée à 100 % pour les PME et les ETI (pour les crédits fournisseurs)

• D'origine politique telles que des actes ou décisions du gouvernement français ou de l'union européenne d'interdiction d'exporter ou réquisition des biens en cours de fabrication... Le risque de non-transfert, risque catastrophique (moratoire général, guerre, émeute, révolution, catastrophes naturelles...).

– **Conditions financières** : aucun frais de dossier. Le taux de prime est calculé en fonction de la garantie sollicitée, du statut et de la qualité du débiteur, des faits générateurs de sinistre, de la durée du risque et de la notation du pays. Le taux est appliqué sur le montant garanti. Accès en ligne à un simulateur de prime.

3. 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.

4. 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 :

- 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 à des apports en fonds propres, à raison de un pour un ;
- prêt sans garanties.

5. 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 Bpifrance Assurance Export 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.

6. 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 pool ou en prêteur unique.

Durée : 3 à 12 ans.

75 millions d'euros part Bpifrance en cofinancement.

7. Rachat de crédit fournisseur

Rachat du crédit accordé par l'exportateur PME ou ETI à son client étranger, qu'il soit un État, un organisme public ou parapublic, une collectivité locale, une banque ou une entreprise étrangère.

Durée : de 3 à 7 ans.

Cofinancement privilégié pour les opérations de montant supérieur à 10 millions d'euros.

Jusqu'à 100 % des créances cédées

30 000 €

5 000 000 €

+

5 000 000 €

85 % du crédit commercial

5 000 000 €

25 000 000 € en prêteur seul, 75 000 000 € part Bpifrance en cofinancement

1 000 000 €

25 000 000 €

8. Garanties à l'international

• Garantie des Concours bancaires

– Crédits documentaires import ou lettres de crédit *stand-by* (réservés aux entreprises dont le ratio valeur ajoutée/chiffre d'affaires est supérieur à 20 %).

– Engagements par signature : cautions ou garanties à première demande (GAPD) délivrées par une banque française au profit d'une banque étrangère octroyant des concours à court, moyen ou long terme à la filiale d'une entreprise française.

– Financements moyen et long termes (prêt, crédit-bail, location financière) octroyés en France par les établissements de crédit.

N.B. : pour bénéficier de la garantie Bpifrance, les entreprises emprunteuses doivent respecter la définition européenne de la PME. Plafond de risque maximum sur une même entreprise ou groupe d'entreprises au titre des interventions en garantie ci-dessus : 1,5 million d'euros.

• Garantie de projets à l'international (GPI)

– **Objet :** garantir les apports en fonds propres permettant l'implantation par création, rachat ou développement d'une filiale hors espace économique européen.

La garantie couvre le risque économique de la filiale, à l'exclusion du risque politique.

La garantie est donnée au bénéfice de la maison mère française.

Plafond de risque maximum sur une même entreprise ou groupe d'entreprises au titre de la GPI : 1,5 million d'euros.

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

Quotité garantie jusqu'à 60 %, avec plafond de risque Bpifrance limité à 1 500 000 €

Quotité maximum de garantie : 50 %, avec plafond de risque Bpifrance limité à 1 500 000 €

TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (NON EXHAUSTIF)

6 030 000 €

60 000 000 €

FICHE 16: Entreprises bénéficiaires de marchés publics

- marches-publics.gouv.fr • modernisation.gouv.fr/e-sgmap • bpifrance.fr • les-aides.fr (CCI) • aides-entreprises.fr (ISM) • economie.gouv.fr/daj/observatoire-economique-commande-publique • economie.gouv.fr/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/publications/documents_ateliers/pme_commande_publique/guide_de_bonnes_pratiques.pdf •

LES SOLUTIONS DE BPIFRANCE ET DES BANQUES POUR LE FINANCEMENT DES COMMANDES PUBLIQUES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
1. La mobilisation des commandes publiques – Avance plus • bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Prets/Credits-de-tresorerie/Mobilisation-de-créances-commerciales-Avance • • 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.	30 000 €	1 000 000 € et plus
2. Les engagements par signature Cautions ou garanties à première demande exigées pour l'exécution des marchés ou commandes passées par les donneurs d'ordres : – en remplacement de la retenue de garantie ; – en garantie de remboursement d'une avance de démarrage octroyée par le donneur d'ordre. N.B. : ne pas oublier le service Marché public simplifié (MPS, • marchepublics.gouv.fr •), qui permet à une entreprise de répondre à un marché public avec son seul numéro SIRET.	30 000 €	1 000 000 € et plus
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (NON EXHAUSTIF)	60 000 €	2 000 000 €

FICHE 17: Entreprises en retournement – rebond

- regions-france.org (Association des régions de France) • portaldurebond.eu •
- 60000rebonds.com • tribunauxdecommerce.fr • infogrefre.fr • cnajmj.fr •
- are.fr (Association pour le retournement des entreprises) •
- 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
1. Le prêt back-up prévention (copartenariat avec Bpi-france) • bpi.france.fr • Prêt qui permet de renforcer la structure financière en anticipation de difficultés de trésorerie pouvant remettre en cause la pérennité des entreprises. • Cible : PME/PMI : – implantées en Île-de-France ; – performantes et bien gérées ; – disposant de « compétences métiers » fortes, pouvant présenter un caractère stratégique ; – en capacité de s'engager sur un projet de développement à moyen terme. • Modalités : L'aide est limitée à 50 % du besoin de financement total, avec un plafond d'intervention de 500 000 € par dossier. Aucune garantie personnelle n'est demandée au dirigeant. Back'up Prévention accompagne systématiquement un prêt bancaire ou un apport en capital ou en quasi-fonds propres (prêts participatifs, obligations convertibles en action) du même montant.	40 000 €	500 000 €
2. Rebond accompagnement (remboursement honoraires, mandat ad hoc ou conciliateur) • iledefrance.fr • 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). • Cible : entreprises de plus de 10 salariés. • Modalités : – 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.	50 %	15 000 €
3. Rebond sauvegarde • iledefrance.fr • Aide pour les entreprises confrontées à des difficultés économiques qui mettent en jeu leur survie. • 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 : – 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.	50 000 €	300 000 €

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 5 000 et 10 000 € par emploi repris dans la limite de 200 000 € 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 • portaldurebond.com • (60 000 Rebonds, SOS Entrepreneurs, Second Souffle, Recréer) et les appuis territoriaux. 5. Capital retournement : 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. Ne pas oublier que vous pouvez faire un tour de table avec des investisseurs qui entreront dans votre capital (voir fiche 19).	50 000 € Reprise minimale de 5 à 10 emplois	200 000 €
TOTAL DES SOLUTIONS FINANCIÈRES (NON EXHAUSTIF)	180 000 €	1 515 000 €

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

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

À titre indicatif

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT NOUVELLES	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
• Fonds de prêts à l'économie (FPE) pour orienter l'épargne collectée par les sociétés d'assurances vers le financement des entreprises. • Caisses de retraite, mutuelles. 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). • Des dizaines de fonds de prêts à l'économie ont été créés. • La Caisse des Dépôts et les grands investisseurs ont créé 4 fonds : – 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€ ; – Fonds Tikehau NOVO 2018 : ce fonds succède au fonds NOVO 2 lancé en 2013 et représente 0,2 M€ d'encours. 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. De quoi parle-t-on ? – 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 portefeuilles (SGP). Qui sont les acteurs ? – 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) : • banques (département Financement/Investissement), • sociétés de gestion de portefeuilles 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 portefeuilles. Il ne doit pas y avoir de conflit d'intérêts entre le prêteur et l'arrangeur. 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 • pme-bourse.fr • Voir rapport annuel 2014 de l'Observatoire (chapitre « Placements privés »)	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

• franceinvest.eu • franceangels.org •
Voir les *business angels* p. 84

À titre indicatif

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
➤ 4 acteurs • 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) Dispositif fiscal pour les souscriptions en numéraire : • IR : réduction d'impôt de 18 % des investissements réalisés retenus dans la limite de 50 000 € (célibataire) ou 100 000 € (couple). → Dans la limite du plafonnement des niches fiscales 10 000 €. Le taux est fixé à 25 % pour les investissements réalisés jusqu'au 31 décembre 2019. Il sera maintenu à ce taux de 25 % dès parution du décret d'application de l'article 118 de la LF pour 2019. ➤ Les étapes à suivre Prérequis : mettre en ordre son entreprise (mise à plat). • Préparation et approche des investisseurs (mélange de réseautage et de ciblage par activité et taille d'entreprise) – 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 : pourcentage d'entrée dans le capital des investisseurs et prime d'émission pour le montant de la survaleur. • Négociations (2 phases : avant et après les due diligences) – 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 Remarque : pour gérer la sortie, 3 solutions pour l'entreprise : – 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. ➤ Due Diligence • 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.).	1 000 € 5 000 € 100 000 € 1 000 000 €	31 865 € 100 000 € 1 000 000 € 10 000 000 € et plus

➤ Mise en œuvre (ne pas oublier « d'être accompagné par ses conseils ») Écrire et rédiger les contrats juridiques : • Pacte d'actionnaires (important de bien le rédiger puisqu'il permettra de garantir un alignement d'intérêt entre les actionnaires – fonds, gérants... – sur les conditions de sorties) ; • 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

• euronext.com •		
LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT EXISTANTES	À titre indicatif	
	FOURCHETTE BASSE	FOURCHETTE HAUTE
➤ 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 3 marchés: le marché libre, Alternext et Euronext : • 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.	2500000 €	100 000 000 € et plus
➤ Qui peut s'introduire en Bourse ? 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. Il n'existe donc pas de profil type du candidat à la Bourse, que cela soit en termes de taille du CÂ ou d'ancienneté. Les investisseurs évalueront le potentiel de croissance à venir de l'entreprise (<i>equity story</i>) pour acheter des actions.		
➤ Pourquoi s'introduire en Bourse ? • 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>...).		
➤ Comment y entre-t-on ? 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. 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). 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. Le processus d'introduction en Bourse se décompose alors en 3 phases distinctes : • 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. 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. ➤ Les procédures possibles ? • Offre à prix ouvert (OPO) : l'entreprise souhaitant s'introduire en Bourse définit un établissement financier en charge de la constitution d'un « syndicat bancaire ». Chaque membre de ce syndicat doit assurer le placement d'un certain volume de titres auprès d'investisseurs institutionnels. Il s'agit de la procédure de « placement garanti » souvent associée à une OPO. Dans le même temps, les titres sont proposés en Bourse aux investisseurs individuels dans une fourchette de prix prédéfinie. Le prix d'acquisition et la quantité des titres à livrer seront déterminés après réception de l'ensemble des ordres. Un investisseur souhaite acheter des titres d'une entreprise introduite en Bourse via une OPO. La fourchette de prix étant comprise entre 125 € et 130 €, il propose un achat de 100 titres pour 128 €. Après réception de l'ensemble des ordres, le prix de l'action est fixé à 127 € et le taux de service (la quantité de titres à livrer) est égal à 60 %. Ainsi, notre investisseur obtient 60 actions de l'entreprise à 127 €. • Offre à prix ferme (OPF) : l'entreprise et l'intermédiaire financier définissent au préalable le nombre de titres mis sur le marché et leur prix de vente. Les ordres sont passés au même prix, la quantité de titres à livrer est calculée en fonction de la quantité des ordres reçus : - des investisseurs particuliers (premier groupe d'ordres) ; - des investisseurs institutionnels (second groupe d'ordres). • Offre à prix minimal (OPM) : comme dans une vente aux enchères, les titres sont mis en vente à un prix minimal. Seuls les ordres respectant la limite de prix minimal, dits « cours limité » sont acceptés. Des fourchettes de prix sont déterminées selon les ordres reçus. La quantité des titres à livrer est calculée au regard du nombre d'ordres reçu pour chaque fourchette de prix. ➤ Le fait d'être coté crée-t-il des obligations ? 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. 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. 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 •		
TOTAL DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT (NON EXHAUSTIF)	2 500 000 €	100 000 000 € et plus

POINTS CLÉS

L'impact des cotisations 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 peut 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'affacturage, nouveau contrat de distribution...) susceptible de permettre le réexamen de votre cotation et d'expliquer d'éventuels décalages.

La cotation Banque de France

La cotation Banque de France évalue le risque de crédit des entreprises, c'est-à-dire le risque de non-remboursement encouru par un prêteur qui avance des fonds. Elle donne aux organismes qui y ont accès (principalement les banques) une opinion externe sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers.

Pour l'attribuer, la Banque de France collecte les comptes des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 € (plus de 260 000 entreprises cotées), ainsi que des informations auprès notamment des banques, de l'INSEE, des greffes des tribunaux de commerce et des dirigeants d'entreprises. Ces informations sont analysées par des experts. Chaque entreprise est informée de sa cotation et ne peut connaître que sa propre cotation, elle peut s'adresser à la succursale dont elle dépend pour toute question la concernant.

Les 12 niveaux de la cotation Banque de France

• entreprises.banque-france.fr •

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'échelle de cotation actuelle comporte 12 crans. Elle sera remplacée par une nouvelle échelle plus granulaire de 21 crans à horizon 2021.

L'**indicateur dirigeant** n'est pas une cotation du chef d'entreprise. Il est attribué uniquement à partir de l'exploitation de données publiques librement accessibles auprès des greffes de tribunaux compétents en matière commerciale (décisions judiciaires). Ces données sont traduites au moyen d'un indicateur synthétique, selon une grille de lecture objective et transparente. L'indicateur dirigeant est dénué de tout jugement de valeur sur les capacités de gestionnaire du dirigeant. Il prend la valeur « 000 » par défaut et « 060 » pour les dirigeants ayant exercé des responsabilités dans 3 entreprises en liquidation judiciaire ou concernés par des sanctions personnelles de type « interdiction de gérer ».

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.

Cette notation est révisable sur demande.

Pour faciliter leur inscription à ces portails en ligne, les entreprises évaluées par les assureurs-crédit (acheteurs) peuvent aller sur le site acheteurs-assurance-credit.fr • Cet outil a été prévu dans le cadre de la « Convention du ministre de l'Économie et des Finances, de la Médiation du crédit et des assureurs-crédit pour participer au soutien de l'activité économique et au renforcement de la trésorerie des entreprises », du 17 juin 2013. Il met à la disposition des acheteurs un formulaire de demande d'inscription qui leur permettra de fournir en une unique fois les renseignements nécessaires à leur inscription sur les portails des assureurs-crédit.

- eulerhermes.fr •
- atradius.fr •
- coface.fr •
- assurcredit.com •

Le refus de crédit : médiation du 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.

La **médiation du crédit aux entreprises**, 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 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. La médiation s'appuie sur un accord de place signé par toutes les banques où ces dernières s'engagent à assister aux réunions de médiation et à **maintenir les financements dont bénéficiait l'entreprise à l'entrée en médiation** et ce, tout au long de la médiation.

Des tiers de confiance de la médiation (Medef, CPME, U2P, CMA, avocats, experts-comptables, réseaux de création, d'accompagnement et de reprise) peuvent accompagner 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 doit compléter directement son dossier en ligne sur le site de la médiation (• mediateur-credit.banque-france.fr •). S'il souhaite une assistance ou se faire accompagner, il peut téléphoner au ☎ **0810-00-12-10 (0,06 €/min + prix d'appel)**.

65 % 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'éta-ler 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'accompagnement des TPE : la Banque de France au service de l'entrepreneuriat

Si la création d'entreprise est une étape, la pérennité est aussi un challenge pour l'entrepreneur. L'accompagnement d'une TPE est donc vital. Le plus souvent le dirigeant maîtrise son métier, mais peut se retrouver très vite isolé dès qu'il s'agit d'intervenir dans des domaines bien spécifiques qui relèvent parfois de l'expertise. Dans ce contexte, la Banque de France met à la disposition des dirigeants de très petites entreprises un réseau de 96 correspondants départementaux en métropole. Un dirigeant d'entreprise en quête d'informations sur des questions relatives à la création, gestion, développement, traitement des difficultés ou encore à la transmission d'entreprise peut, soit appeler son correspondant TPE local au ☎ **0-800-08-32-08**, soit lui adresser un mail via l'adresse • TPEnumero.dedepartement@banque-france.fr • ou encore se rendre au guichet de la Banque de France de son rayon d'action. Ce dispositif de proximité donne donc la possibilité aux entrepreneurs de prendre rendez-vous avec leur correspondant TPE, reconnu à la fois pour son expertise financière et sa connaissance du tissu économique local.

La mission des correspondants TPE consiste à identifier les problématiques des chefs d'entreprises et à les orienter dans les meilleurs délais vers les or-

ganismes les plus adaptés pour répondre à leurs interrogations sur le financement bien sûr, mais aussi sur des questionnements propres à la gestion d'une TPE. Pour ce faire, la Banque de France s'est rapprochée des différents réseaux professionnels en France, chambres consulaires, organismes de financement, (classique et participatif), de cautionnement, réseaux professionnels associatifs, assureurs-crédits, fédérations patronales... pour signer pas moins de 35 conventions de partenariat à ce jour, en faveur des TPE. Ces partenariats permettent aux correspondants TPE d'orienter les entrepreneurs vers des représentants bien identifiés d'un ou de plusieurs organismes professionnels. Les porteurs de projet ou dirigeants de TPE sont ainsi moins isolés et évitent de perdre du temps dans leurs recherches pour « faire grandir » leur entreprise.

Ce dispositif existe également dans les départements d'outre-mer (Guyane, Guadeloupe, Martinique, Mayotte, La Réunion, Saint-Pierre-et-Miquelon). Pour joindre les correspondants TPE de ces départements, il convient d'appeler directement l'agence de l'IEDOM locale.

La liste des correspondants TPE sur tout le territoire est disponible sous le lien suivant :

- entreprises.banque-france.fr/accompagnement-des-entreprises/mon-correspondant-tpe-dans-chaque-departement/le-role-des-correspondants-tpe •

CRÉER OU REPRENDRE

L'aventure entrepreneuriale est aujourd'hui très attractive.

Chaque année, 600 000 personnes au moins franchissent le pas de créer ou reprendre une entreprise. Le record a été battu en 2018 avec **691 000 immatriculations**, soit une hausse de 17 % par rapport à l'année précédente. À ces données sur la création, il faut ajouter celles de la reprise des TPE/PME s'établissant **autour de 75 000 opérations** par an.

Cet engouement pour l'entrepreneuriat s'explique par la simplification des **démarches**, notamment en matière de création de micro-entreprises et d'entreprises individuelles. C'est aussi le fait de mutations socioculturelles de fond : des **femmes** qui voient dans l'entrepreneuriat une solution pour briser le plafond de verre, une **jeune génération** qui retrouve dans les valeurs de l'entrepreneuriat ses aspirations à l'autonomie et au sens du travail, des « **seniors** » qui ont de l'énergie à revendre et refusent de voir leur carrière stagner après 50 ans, le « **boom** » **de l'économie sociale et solidaire** qui ouvre des perspectives pour innover dans un champ parallèle (et souvent concordant) à l'univers des **start-up** (10 000 aujourd'hui et 13 000 d'ici 2022) et aux vastes horizons qu'offre la digitalisation de l'économie.

À l'heure actuelle, chacun peut se projeter dans l'entrepreneuriat, quel que soit son secteur (de l'agriculture à l'industrie, en passant par les services et les nouvelles technologies), son type d'activité (production, distribution et commerce, offre B2B, profession libérale, etc.) et son ambition (créer son propre emploi et/ou de l'emploi pour d'autres en local, lancer une marque nationale ou internationale, se positionner sur un marché prometteur ou tenter de *disrupter* tout un modèle économique...).

Créer ou reprendre une entreprise est une aventure plus enthousiasmante que jamais, car un vaste horizon des possibles est ouvert. Une fois que la motivation est là, tout est question de concrétisation dans les meilleures conditions possibles, pour se donner toutes les chances de réussir à long terme. Ce guide, conçu pour donner à chacun et chacune les clés du succès entrepreneurial, vous apporte de l'information utile sur le financement de votre projet, depuis la création et dans toutes les étapes de son développement.

Marc Bonnemains, directeur du marché des Professionnels Caisse d'Epargne
Frédéric Cormerois, directeur des marchés Entreprises,
Économie sociale et Institutionnels,
Banque des décideurs en régions Caisse d'Epargne

CONTENUS ENRICHIS AVEC HACHETTE SCAN

Toutes les pages de ce guide peuvent être scannées : titres, intertitres et termes en gras italique sont des liens hypertextes qui permettent d'accéder à des contenus numériques enrichis.

SE FAIRE ACCOMPAGNER

L'aventure entrepreneuriale n'est pas une aventure solitaire : la qualité de l'accompagnement dont le créateur/repreneur bénéficie fait toute la différence dans la réussite d'un projet au démarrage et, surtout, pour la durabilité de l'entreprise. Les entreprises ayant bénéficié d'un accompagnement par un réseau expert de l'entrepreneuriat témoignent d'une **pérennité** à 3 ans de plus de 75 % contre 50 % pour les entreprises qui n'ont pas été accompagnées ; pour les start-up, le taux de faillite est de 40 % pour une start-up non accompagnée contre 20 % pour une start-up accompagnée. Autrement dit, un créateur ou une créatrice qui se fait accompagner dès le démarrage multiplie par 2 ses chances de réussir à moyen-long terme.

Les créateurs/repreneurs français peuvent s'appuyer sur les chambres consulaires (CCI, CCM, CMA et chambres d'agriculture). Par ailleurs, ils ont la chance de bénéficier d'un dense maillage de **réseaux d'accompagnement** experts de l'entrepreneuriat. Ces réseaux, généralistes ou spécialisés, ont 4 grandes vocations :

- **aider le créateur/repreneur à construire un projet solide et structuré** (avec un *business plan*, un *business model* et un plan de financement bien ficelés), qui convaincra toutes les parties prenantes (des fournisseurs au client final, en passant par le banquier et les autres acteurs du financement) de le suivre ;
- **former les entrepreneurs au métier et à la posture de chef d'entreprise** : leur enseigner l'art de gérer, de commercialiser, de négocier, de recruter, de manager, de fidéliser, de communiquer, de faire face aux aléas de la vie d'une entreprise, etc. ;
- **accompagner l'entrepreneur à chaque étape clé** du lancement (de la recherche de financement à l'immatriculation, en passant par la mise en place de tous les outils de pilotage de l'activité) et du développement de son affaire (de l'installation aux recrutements, en passant par les investissements nécessaires à la croissance) ;
- **soutenir les entrepreneurs dans leurs démarches de recherches de financement**, en accordant éventuellement des prêts d'honneur et/ou en apportant des garanties et en leur faisant profiter de relations privilégiées avec les banques et autres acteurs du financement. Dans certains cas, ces réseaux peuvent même apporter des investissements directs en capital.

Les réseaux généralistes

Il existe en France plusieurs grands réseaux d'accompagnement à la création/reprise d'entreprise, dont :

Initiative France

Créé en 1985, Initiative France est le premier réseau d'accompagnement par le nombre de ses plates-formes locales (217) qui couvrent tout le territoire français. Ses 960 salariés et 16 600 bénévoles accompagnent, à l'heure actuelle, plus de 17 000 entreprises chaque année. Les entreprises accompagnées par le réseau Initiative créent en

moyenne 2,6 emplois en première année d'activité et scorent à 91 % de pérennité à 3 ans, selon le **rapport d'activité 2017** du réseau.

Le réseau distribue autour de 185 millions de prêts d'honneur chaque année, qui permettent aux entrepreneurs de réaliser d'intéressants effets de levier au moment de solliciter un prêt bancaire : pour 1 € prêté par le réseau Initiative, l'entrepreneur obtient 8 € de financement complémentaire, selon les données produites par le réseau.

Le réseau est une porte d'accès à la Garantie Égalité Femmes, qui couvre jusqu'à 80 % d'un prêt bancaire au plafond de 50 000 € que contracte une créatrice demandeuse d'emploi ou en situation de précarité. Engagé en faveur de l'entrepreneuriat pour tous, avec des actions spécifiques en faveur des demandeurs d'emploi, des populations des quartiers sensibles et des territoires en revitalisation, le réseau assume sa « volonté de donner l'appétit de croissance aux entreprises françaises », selon le mot de **son président Louis Schweitzer**, en encourageant notamment les TPE à se développer pour tisser un robuste maillage de PME et d'ETI dans le pays.

France Active

Créé en 1988, le réseau France Active s'appuie sur 42 associations territoriales, implantées dans l'ensemble des régions de France métropolitaine ainsi que d'Outre-mer. Fort de 650 salariés et plus de 2 500 bénévoles, le réseau accompagne aujourd'hui près de 7 500 entreprises par an.

4 entreprises sur 5 qui ont été accompagnées par France Active sont encore en activité 3 ans après leur création. La dernière **étude d'impact** produite par France Active indique que les entreprises accompagnées par ce réseau ont une dynamique de création d'emplois supérieure à la moyenne nationale (2 emplois au lancement et une moyenne de 4,5 emplois après 4 ans d'activité). De tels résultats sont le fait d'un accompagnement de très haute qualité, assorti d'un **Pacte Création** permettant d'accéder à des prêts à taux zéro et à des solutions de garanties, de nature à renforcer les relations privilégiées du réseau avec les **banques partenaires**. France Active est habilitée à distribuer la Garantie Égalité Femmes, qui couvre jusqu'à 80 % d'un prêt bancaire au plafond de 50 000 € contracté par une créatrice demandeuse d'emploi ou en situation de précarité.

À partir de 2017, tout en restant un réseau généraliste, **France Active se positionne avec force sur l'économie durable à impact social** en se définissant comme le « **mouvement des entrepreneurs engagés** » : avec cette nouvelle ligne stratégique, le réseau souligne sa volonté d'attirer des créateurs et créatrices soucieux d'avoir un impact positif sur l'économie et la société, qui portent donc des projets (re)dynamisant les territoires, créant de l'emploi et proposant des modèles entrepreneuriaux solidaires et responsables.

Réseau Entreprendre

Lancé en 1986 à l'initiative de chefs d'entreprises désireux de transmettre les clés du succès entrepreneurial aux aspirants créateurs et repreneurs, le Réseau Entreprendre compte 125 antennes d'accompagnement des entrepreneurs/repreneurs réparties dans 10 pays, en

Europe, au Maghreb, en Afrique sub-saharienne et en Amérique latine. 1400 entrepreneurs bénévoles accompagnent personnellement les créateurs admis dans le réseau.

Le Réseau Entreprendre soutient des projets à haut potentiel de création de valeur ajoutée : le premier critère d'accès à ce réseau est la capacité du projet présenté à créer au moins 5 emplois en moins de 3 ans.

Après une étape de présélection, les créateurs/repreneurs retenus par l'association dont leur territoire relève suivent un parcours de consolidation de leurs projets à l'issue duquel ils peuvent intégrer un programme spécifique d'accompagnement à la création ou au développement et solliciter un prêt d'honneur. Ce prêt, sans intérêts ni garanties, varie de 10 000 à 50 000 € et permet d'obtenir jusqu'à 8 fois son montant en financements complémentaires auprès des banques et autres acteurs du financement.

Fonctionnant comme un « club » solidaire d'entrepreneurs, le Réseau Entreprendre propose à ses membres un ensemble de services utiles à toute étape du développement de l'activité : annuaires de chefs d'entreprise, réseau social interne, outils de veille, événements, sessions de partage d'expériences et de bonnes pratiques...

L'Ordre des experts-comptables

Créé par l'ordonnance de 1945, l'Ordre des experts-comptables est une institution nationale, placée sous la tutelle du ministère de l'Économie et des Finances, dont le rôle est d'assurer la représentation, la promotion, la défense et le développement de la profession d'expert-comptable, tant en France qu'à l'étranger.

L'Ordre veille, par ailleurs, au respect de la déontologie professionnelle, définit des normes et publie des recommandations, que les experts-comptables doivent appliquer dans l'exercice de leurs fonctions. Il participe à l'élaboration et à la diffusion de la doctrine comptable nationale et internationale. Cette vocation s'exprime par un engagement constant dans l'avenir de la profession : de la formation des jeunes à la maîtrise des grandes évolutions.

Au-delà de ce rôle fédérateur, l'Ordre des experts-comptables se veut également force de proposition auprès des pouvoirs publics. Sa proximité avec le monde de l'entreprise lui permet d'intervenir sur les questions visant à assurer une meilleure efficacité aux entreprises et de faire des propositions en la matière.

Les experts-comptables conseillent au quotidien près de 2 millions d'entreprises en France, principalement des TPE et PME. Comptable, fiscale, sociale, juridique... Ils apportent à leurs clients les solutions les plus adaptées en fonction des besoins spécifiques de chacun.

Vouloir « monter sa boîte » c'est d'abord une question d'envie personnelle. Mais créer et gérer une entreprise, ça ne se fait pas à la légère ! Quel que soit votre secteur d'activité (commercial, artisanal, agricole, profession libérale), il y a toujours un expert-comptable pour vous accompagner. Sa formation, son expérience, sa connaissance du tissu économique et les sources d'informations auxquelles il peut accéder, lui permettent de vous conseiller au quotidien. L'expert-comptable est l'interlocuteur privilégié des porteurs de projet et dirigeants d'entre-

prise. Il vous accompagne dans toutes les décisions importantes de la vie de votre entreprise.

Le réseau des experts-comptables se mobilise pour accompagner les entrepreneurs dans leur projet de création, reprise et développement. Conseillers privilégiés des entreprises, ces experts-comptables offrent 3 rendez-vous « gratuits » pour faire avancer votre projet dans le cadre du dispositif Business story : ● business-story.biz ●

BGE

Créée en 1979, l'association des Boutiques de Gestion d'Entreprise (BGE) se définit aujourd'hui comme une « école de l'entrepreneuriat » ouverte à tous les créateurs/repreneurs, quels que soient leur profil ou leur situation. Le réseau dispose de 550 lieux d'accueil partout en France, dont on peut pousser la porte, de sa propre initiative ou sur recommandation d'acteurs publics de l'insertion économique (Pôle emploi, Conseil départemental...), pour obtenir de l'information sur la création d'entreprise et solliciter un accompagnement.

Outre les programmes personnalisés permettant au créateur/repreneur de structurer son projet, d'**adopter la posture entrepreneuriale** et de mobiliser des financements, BGE met à disposition de tous les entrepreneurs que le réseau accompagne une plateforme numérique permettant de compléter individuellement sa formation. En phase de développement, les **entreprises accompagnées peuvent faire appel aux experts BGE** pour être conseillées sur leurs investissements, leurs recrutements, etc.

Depuis son lancement, **BGE a accompagné plus de 400 000 entreprises et contribue chaque année à la création d'environ 24 000 emplois en France.**

ADIE

L'**Association pour le Droit à l'Initiative Économique (ADIE)** a été créée en 1989 par l'économiste Maria Nowak, spécialiste du micro-financement de projets de développement. Cette association, reconnue d'utilité publique depuis 2005, œuvre à rendre possible l'entrepreneuriat pour ceux qui sont dépourvus de diplôme et/ou de capital et disposent d'un moindre accès au financement bancaire de par leur situation précaire. Forte d'un réseau de 140 agences réparties sur tout le territoire métropolitain ainsi que dans les départements d'Outre-Mer, l'ADIE propose un accompagnement aux créateurs : programme de formation, atelier « chiffrer mon projet », coaching personnalisé, événements et rencontres. Elle accorde des financements jusqu'à 10 000 € pour l'investissement dans un projet d'entreprise et jusqu'à 5 000 € pour couvrir les frais du permis de conduire et/ou de l'acquisition d'un véhicule. Elle offre aussi des solutions d'assurance professionnelle et d'assurance auto à des tarifs négociés. Depuis sa création, l'ADIE a accordé plus de 200 000 micro-crédits à plus de 160 000 entrepreneurs.

L'association intervient aussi à l'international avec 5 institutions de microfinance qu'elle a contribué à créer au Kosovo, en Belgique, en Tunisie, en Grèce et au Luxembourg. Ces institutions attribuent des financements à des projets partout dans le monde.

Pour l'**entrepreneuriat** des femmes, la Caisse d'Epargne...



Toute l'année, partout en France, nos équipes
sont mobilisées pour que **l'entrepreneuriat soit**
une opportunité pour toutes et tous.



VOUS ÊTRE **UTILE**

Entreprendre est une question
d'audace. Pas de sexe.

10 milliards d'euros prêtés
chaque année aux entrepreneur(e)s*

Pour tout savoir sur nos actions et prendre rendez-vous avec un conseiller expert,
rendez-vous sur le site : www.caisse-epargne.fr/femmes-entrepreneures

*Source : BPCE, 2017.
BPCE - Société anonyme à directeur et conseil de surveillance au capital de 170 384 630 euros -
Siège social : 50, avenue Pierre Mendès France 75201 Paris Cedex 13,
RCS Paris n° 493 455 042 - ALTMANN + PACREAU - Crédit Photo : Aurélien Chauvaud.

 **CAISSE D'EPARGNE**

Les réseaux spécialisés

À côté des réseaux généralistes, il existe des réseaux d'accompagnement spécialisés qui répondent plus précisément aux besoins de certains profils d'entrepreneurs ou de certains types d'activité.

On distingue 3 grandes familles de réseaux spécialisés :

Les réseaux d'accompagnement à l'entrepreneuriat des femmes

Le double constat d'une sous-représentation des femmes parmi les créateurs (**36 % selon l'INSEE**) et de leur relative surreprésentation (39 %) à la tête de micro-entreprises et entreprises individuelles plaide pour la nécessité de leur proposer un accompagnement spécifique. Les grands réseaux généralistes, comme Initiative France et France Active, ont des programmes dédiés à l'entrepreneuriat féminin et distribuent la Garantie Égalité Femmes. Les chambres de commerce, d'industrie et d'agriculture sont particulièrement mobilisées pour accompagner les créateurs et repreneurs, avec des objectifs précis et ambitieux en matière d'entrepreneuriat des femmes. À leurs côtés, des réseaux dédiés aux créatrices œuvrent à un meilleur équilibre des genres dans le paysage de l'entrepreneuriat :

L'ENGAGEMENT DE LA CAISSE D'ÉPARGNE EN FAVEUR DE L'ENTREPRENEURIAT DES FEMMES

Toute première banque à avoir permis aux femmes, via le livret d'épargne, de disposer librement de leurs revenus et de leurs moyens de financement, 84 ans avant la reconnaissance par la loi de ce droit fondamental, la Caisse d'Épargne est activement engagée en faveur de l'entrepreneuriat des femmes.

Elle est signataire du premier **accord-cadre avec l'État** destiné à renforcer la part des femmes parmi les entrepreneurs et à soutenir le développement des entreprises fondées par des femmes.

Cet accord prévoit :

- l'élaboration de plans d'actions régionaux en faveur de l'entrepreneuriat des femmes ;
- l'accompagnement à la création/reprise d'entreprises par des femmes,
- le développement d'outils financiers adaptés, dans le respect des principes de non-discrimination ;
- une attention particulière portée aux territoires fragiles et aux publics jeunes ;
- des actions de communication, formation et sensibilisation pour valoriser l'entrepreneuriat féminin.

La Caisse d'Épargne concrétise ces engagements à travers de nombreuses initiatives : plans d'actions régionaux construits et déployés en partenariat avec les acteurs locaux de la dynamisation des territoires, constitution d'un réseau de référents entrepreneuriat féminin dans les Caisses, soutien aux réseaux d'accompagnement, **prêt Décollage Pro** à taux zéro (non réservé aux femmes, mais avec des objectifs chiffrés de distribution à des créatrices), participation à de nombreux événements, partenariats, Programme **#FemmesDeTalent**, mise en valeur de rôles modèles à travers la **web-série « Elles ont osé »...**

> Les Premières

Lancé en 2005 sous le nom des Pionnières, **le réseau des Premières s'est repositionné en 2017** avec un nouveau nom et une nouvelle ambition : accompagner **les entreprises innovantes** créées par des femmes ou des équipes mixtes. Adossées à une dizaine d'incubateurs implantés en France métropolitaine et dans l'Outre-mer, ainsi qu'au Luxembourg, les antennes locales ou régionales des Premières proposent un **programme complet d'accompagnement en 3 étapes clés** : la définition du projet, le prototypage de l'entreprise et le renforcement des compétences de chef d'entreprise innovante.

> Action'Elles

Action'Elles est une association fondée à Lyon qui s'est déployée à Paris et en Nouvelle-Aquitaine. Elle offre aux entrepreneures un programme d'accompagnement et de formation destiné aux porteuses de projet ainsi qu'aux femmes chefs d'entreprise. La spécificité de ce réseau, c'est sa structuration sectorielle : l'entrepreneure reçoit un accompagnement adapté à l'univers-métier dans lequel elle s'inscrit (commerce, services à la personne, culture, immobilier, communication, finance/juridique, textile/mode, **restauration**...).

> Force Femmes

Créé en 2005, le réseau **Force Femmes** agit pour l'emploi et l'entrepreneuriat des femmes de plus de 45 ans. Fort d'une douzaine d'antennes sur le territoire français animées par 800 bénévoles, le réseau a déjà accompagné 24 000 créations d'entreprises et témoigne d'un taux de réinsertion de 48 % de femmes ayant été plus ou moins durablement éloignées de l'emploi. Force Femmes propose gratuitement à toutes les créatrices, quels que soient leur âge et leur situation, le **MOOC Ma Boîte**.

Les structures d'accompagnement dédiées aux start-up et entreprises innovantes

Les start-up et entreprises innovantes bénéficient de dispositifs spécifiques dans les réseaux généralistes tels le **Programme Innov** du Réseau Entreprendre ou les **plates-formes spécialisées d'Initiative France** en régions.

Ces entreprises d'avenir ont aussi des structures d'accompagnement dédiées comme le **réseau des instituts Carnot** constitué en agences régionales d'Innovation et tout un maillage de **technopôles et incubateurs** (**Station F**, **Agoranov**, réseau **Numa**, réseau **Paris&co**, **Paris-Tech Entrepreneurs**, **42Valley**, **SchoolLab**, **TechStars**, **50 Partners**, **Ionis 361**, **Euratechnologies** à Lille, **Semia** en Alsace, **BoostInLyon** en Rhône-Alpes, **Nubbo** à Toulouse, **33Entrepreneurs** dans le bordelais, **Wilco** à Paris et en Île-de-France...).

Sont également à compter parmi les acteurs de l'accompagnement aux entreprises innovantes, les **pôles de compétitivité**, définis par la loi de finance de 2005 comme des regroupements territoriaux d'entreprises, d'établissements d'enseignement supérieur et d'organismes de recherche publics ou privés travaillant en synergie pour mettre en œuvre des projets d'innovation profitables au développement économique. Ces « clusters » thématiques, parmi lesquels on peut citer **Ae-**

rospace Valley en Occitanie-Aquitaine sur les activités aéronautiques et spatiales, **Aquimer** dans les Hauts-de-France sur les activités liées à la pêche, **Cap Digital** en Île-de-France pour toutes les activités en lien avec la création numérique, **LyonBioPôle** en Rhône-Alpes pour les industries médicales et pharmaceutiques, etc., bénéficient de diverses aides publiques : exonérations fiscales et allègements de charges, crédits d'intervention, apports de fonds pour la recherche, financements par les collectivités locales. Souvent initiés par de grands groupes, ces pôles de compétitivité sont particulièrement accueillants pour les start-up et autres jeunes entreprises, dont la culture d'agilité propice à l'innovation et à la rapidité de mise en œuvre des projets est un carburant appréciable pour la transformation du paysage industriel traditionnel. Apportant leur dynamisme et leur créativité, les start-up intégrant les pôles de compétitivité bénéficient de la robustesse et du pouvoir d'influence des structures partenaires pour faciliter leurs opérations financières et accélérer leur industrialisation.

Citons encore les **SATT (Société d'accélération du transfert des technologies)**, acteurs du transfert de technologies dans les territoires, qui font le pont entre la recherche fondamentale et les entrepreneurs, afin de faciliter l'implémentation des technologies de pointe dans l'économie.

Les réseaux de l'économie sociale et solidaire

L'économie sociale et solidaire, en pleine expansion, est au cœur du projet stratégique de **France Active**, « **le mouvement des entrepreneurs engagés** ». Elle fait également l'objet d'une attention toute particulière des autres réseaux généralistes ainsi que des réseaux d'accompagnement à l'entrepreneuriat féminin.

L'AVISE (● avise.org ●), portail du développement de l'économie sociale et solidaire, recense l'ensemble des réseaux et incubateurs qui accompagnent la création et le développement d'entreprises dans ce secteur. Parmi ceux-là, on peut citer **la Ruche** et **le Mouves** (et leurs programmes visant spécifiquement l'entrepreneuriat féminin dans l'ESS : respectivement Les Ambitieuses et Lead'Her), **Hubess**, **MakeSense**, **Antropia ESSEC**, **Alter'Incub** en région Occitanie, **ATIS** à Bordeaux, **Catalis** en Midi-Pyrénées, **Réalis** en Languedoc-Roussillon...

L'ENGAGEMENT DE LA CAISSE D'ÉPARGNE EN FAVEUR DES ACTEURS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Avec plus de 200 000 clients dont 20 000 structures employeuses, la Caisse d'Épargne est un financeur privé de 1^{er} plan. La Caisse d'Épargne est très investie dans l'écosystème avec des réseaux incontournables comme : France Active, le Mouves, la Ruche, Nexem, FEHAP, AVISE, le fonds Novess...

CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN

Le *business plan* est le tout premier document à produire quand on veut créer une entreprise. Il décrit le projet dans toutes ses dimensions : son objet, le marché dans lequel il s'inscrit, le *business model*, les opportunités et les risques, la stratégie commerciale, les perspectives de développement, les atouts du créateur, les appuis dont il dispose et, bien sûr, le plan de financement.

La constitution de ce dossier est l'occasion de se poser toute une série de questions utiles, qui vont faire mûrir le projet en vue de le rendre robuste et convaincant pour toutes les parties prenantes de la réussite de l'entreprise, à commencer par les acteurs du financement.

Bpifrance met à votre disposition des outils pour vous aider dans la rédaction de votre *business plan* :

- une application gratuite pour construire son *business plan* en ligne (pass'entrepreneur) ;
- un modèle de *business plan* à télécharger ;
- un mode d'emploi pour rédiger votre *business plan*.

La description du projet et le profil de l'entrepreneur

Que voulez-vous faire ? C'est la première question à laquelle vos partenaires (depuis vos proches jusqu'au banquier, en passant bien sûr par vos – futurs – clients, fournisseurs, partenaires, expert-comptable, bailleur, etc.) veulent avoir une réponse.

Votre *business plan* commence donc par présenter le projet... de façon appropriable par le plus grand nombre. Une fois que vous avez écrit et/ou mis en forme de façon graphique **vosre idée**, testez votre présentation auprès de néophytes : s'ils comprennent au premier coup d'œil, c'est bon signe, s'il leur faut beaucoup d'explications complémentaires pour entrevoir ce que vous comptez faire, c'est sans doute qu'il faut revoir la copie. Accueillez toutes les questions, les objections, les remarques de votre entourage bienveillant et des experts du réseau d'accompagnement : ils vous challengent pour vous permettre de faire encore mieux !

Votre *business plan* doit aussi comprendre des éléments sur votre profil, car c'est avec une personne incarnant le projet que vos divers interlocuteurs voudront échanger. D'où venez-vous ? Quelles ont été vos expériences avant de vous lancer dans la création/reprise ? Quelles sont vos motivations ? De quels appuis disposez-vous (un réseau d'accompagnement, un bon carnet d'adresses, une clientèle déjà sensibilisée qui sera au rendez-vous quand vous vous lancerez...) ?

Préparez-vous d'ores et déjà à « l'*elevator pitch* » : cet exercice de communication orale incontournable dans l'environnement des start-up consiste à présenter et mettre en valeur son projet en quelques minutes. Allez, retournez le sablier et racontez l'aventure entrepreneuriale que vous comptez mener.

L'étude de marché

Pour évaluer le potentiel de votre projet, les acteurs du financement ont besoin d'avoir des éléments sur le marché dans lequel il s'inscrit. Quelles sont les spécificités du secteur ? Est-il soumis à des **réglementations** particulières (**professions libérales réglementées**, lieu accueillant du public, métiers manipulant des denrées périssables ou des produits chimiques, obligations particulières d'assurance, etc.) ? Quels sont les grands indicateurs économiques de ce secteur : est-il soumis à la saisonnalité (tourisme, **viticulture**, etc.), de quelle croissance témoigne-t-il depuis quelques années ? Quelles sont les perspectives de développement de ce marché ? Quelles y sont les dernières grandes innovations ?

L'étude de marché comporte aussi une analyse de la concurrence et de l'environnement : qui sont les principaux acteurs du secteur, quels sont leurs parts de marché, leurs taux de croissance et de marge ? La zone d'implantation et d'activité est-elle dynamique ? Cette question de la localisation est particulièrement importante pour les créations/reprises de commerces et activités de service aux particuliers : l'historique d'activité des précédents locataires ou propriétaires du local commercial mérite une analyse approfondie de la chalandise, des voies d'accès et de stationnement à proximité, des parcours clients... L'étude de marché définit enfin les cibles auxquelles vous vous adressez. En B2C, qui sont les populations à qui votre produit/service va être utile ? Quels sont les revenus et les comportements d'achats de vos cibles ? Quel « plus » pouvez-vous leur proposer pour emporter leur préférence sur l'offre de concurrents ? En B2B, quelles entreprises pourraient être intéressées par votre offre ? En quoi votre offre s'inscrit-elle dans la chaîne de valeur de vos clients ? À quels interlocuteurs aurez-vous affaire quand vous commercialiserez votre offre (direction générale, direction des achats, opérations...) ?

Une stratégie digitale, c'est indispensable !

Selon **une étude du Lab Bpifrance**, 87 % des dirigeants de PME ne font pas du digital une priorité... Pourtant, le digital, ce n'est pas que pour les start-up ! Il est aujourd'hui indispensable d'intégrer les outils numériques (Internet, réseaux sociaux, applications, solutions innovantes...) à sa stratégie globale. Il y va de 5 grands enjeux pour une entreprise, quels que soient sa dimension, son secteur, son modèle économique :

- **Image et réputation** : avoir son site internet pour donner une vitrine en ligne à son affaire, c'est bien... Encore faut-il qu'il soit bien conçu, qu'il parle dans le fond comme dans la forme aux bonnes cibles et qu'il soit bien référencé. Il peut être utile d'investir dans la conception, le développement et le référencement de son site. Comme il est nécessaire de penser sa présence sur les réseaux sociaux : lesquels sont les mieux adaptés à votre activité, quelle image de votre entreprise voulez-vous donner (un style expert ? Plutôt convivial ?

Carrément décalé ?) ? Comment allez-vous interagir avec les internautes (quelles réponses apporter à un commentaire négatif ? Ou tout simplement à une question sur laquelle vous ne souhaitez pas livrer d'informations en ligne ?) ? Pensez aussi à communiquer les informations de base aux plates-formes qui référencent les informations sur les entreprises : adresse, horaires d'ouverture, tarifs...

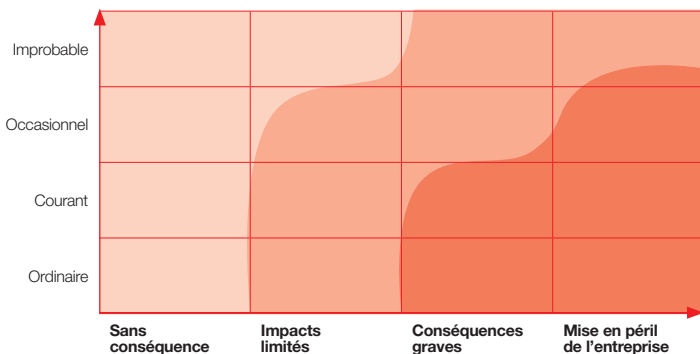
- **Prospection et commercialisation** : vous pouvez trouver des clients grâce aux outils digitaux. Depuis l'expédition d'une newsletter pour informer de vos offres jusqu'au site de e-commerce, en passant par l'emploi de logiciels intelligents ciblant votre communication sur les réseaux sociaux, les campagnes de prospectus par SMS, le parainage par des influenceurs, les échanges de visibilité entre partenaires, le sponsoring d'applications populaires, les jeux-concours en ligne, les e-goodies (fond d'écran, tests et calculateurs gratuits...), les tutos sur les chaînes de vidéo pour présenter vos produits, l'usage des QR codes sur vos supports de communication physique, le positionnement sur les places de marché et sur les comparateurs, la participation à des salons virtuels, des web-séminaires et autres chats d'experts...
- **Encaissements et fidélisation** : le digital facilite vos encaissements grâce à des applications permettant le règlement sécurisé par carte bancaire, sur votre site de e-commerce, mais aussi **avec un simple smartphone** quand vous êtes au contact direct de la clientèle (en magasin, pour remplacer l'étape du « passage en caisse » par une relation continue depuis la vente-conseil jusqu'à l'acte d'achat ou si vous allez au domicile ou sur le lieu de travail de vos clients, comme beaucoup de professions libérales). Il existe aussi des **solutions innovantes pour la gestion des programmes de fidélité** : carte de fidélité intégrée à la carte bancaire, systèmes de personnalisation de l'expérience client, club en ligne de clients premium accédant à des avantages spécifiques (ventes privées, offres partenaires...).
- **Administration et gestion** : de nombreuses solutions numériques (à commencer par **la signature électronique**, mais aussi les logiciels de stockage de données, de pilotage des indicateurs clés, d'analyses de datas...) simplifient votre gestion au quotidien et vos démarches auprès des administrations, vos échanges avec l'expert-comptable, vos relations avec le banquier. Le travail collaboratif, avec vos salariés comme avec vos partenaires et intervenants externes, est facilité par les outils de partage d'information, de suivi de projet et de co-construction...
- **Investissement et développement** : le numérique se met encore au service de votre développement avec **des solutions intelligentes** pour vous **équiper** (en **véhicules**, en matériel...), recruter les profils les mieux adaptés à vos besoins en ressources humaines et **fidéliser vos salariés**, pour **vous lancer à l'international**, pour réaliser vos opérations de capitalisation ou d'acquisition...

L'analyse des risques

Le *business plan* comprend un chapitre dédié à l'analyse des risques. Par définition, tous les risques ne sont pas prévisibles, et il n'est pas question de céder à l'anthologie des scénarios catastrophes. Il s'agit de distinguer les risques qui vulnérabiliseraient l'entreprise dans son cœur d'activité et d'envisager des solutions pour y faire face.

Pour les agriculteurs/viticulteurs, les aléas climatiques arrivent au premier rang des risques à envisager. Pour un commerçant, ce peuvent être des travaux dans le quartier rendant difficile l'accès des clients à la boutique. Pour une activité de transformation de matières premières, ce sera, par exemple, les variations de cours. Pour une activité artisanale pointue, la défaillance d'un fournisseur clé ; pour un restaurateur, l'absence ou la démission du chef cuisinier ; pour une activité très innovante, l'instauration d'une réglementation limitant les possibilités de *disrupter* le marché ; pour une activité à l'international, les variations des taux de change...

Chaque risque doit être évalué en fonction, d'une part, de sa probabilité et, d'autre part, de sa gravité en termes de conséquences pour l'entreprise.



L'ASSURANCE « HOMME CLÉ »

L'assurance homme clé couvre les risques* liés à l'incapacité temporaire ou définitive d'une personne indispensable à l'activité de l'entreprise : un associé fondateur, un chef restaurateur de renom, le nez d'un parfumeur, un expert de pointe... En cas de décès ou d'invalidité de l'« homme clé », l'assureur peut, selon le contrat choisi, soit verser un capital forfaitaire, soit indemniser l'entreprise en fonction du préjudice réellement subi par son dirigeant et, toujours selon le contrat, verser d'autres frais et manques à gagner, ainsi qu'apporter des services d'assistance à l'entreprise (soutien psychologique des collaborateurs, aide au recrutement d'un remplaçant et à la réorganisation de la structure...).

* Selon les limites, conditions et exclusions prévues dans les engagements contractuels en vigueur.

En face de chaque risque de niveau élevé ou très élevé, il vous faut prévoir des solutions pour préserver l'entreprise : assurances, protection des ressources et des produits, repli de l'activité dans d'autres locaux, etc.

La stratégie marketing et commerciale

Le *business plan* annonce une stratégie marketing en cohérence avec le projet, le marché et ses opportunités.

Il indique des objectifs de chiffre d'affaires, de marge et bénéfices et présente les moyens que l'entrepreneur compte mettre en œuvre pour les atteindre, ainsi que les outils de pilotage et d'évaluation de la performance économique.

LA MÉTHODE SMART de fixation des objectifs, élaborée par George T. Doran :

- **S comme simples** : les objectifs de l'entreprise doivent être lisibles et cohérents avec le projet et le marché. Ils doivent tomber comme une évidence.
- **M comme mesurables** : les objectifs doivent pouvoir être mesurés. Il faut donc définir des critères d'évaluation pertinents et fiables.
- **A comme acceptables** : les objectifs doivent faire l'objet d'un consensus entre les dirigeants de l'entreprise et être appropriables par les acteurs de la réussite du projet, à commencer par les collaborateurs. Selon certaines versions du modèle SMART, le « A » est traduit par « Ambitieux » : les objectifs doivent en effet être challengeants. Les atteindre exige de déployer des efforts, de l'énergie, de la créativité, de l'endurance...
- **R comme réalistes** : même ambitieux, les objectifs doivent être réalistes et accessibles. La promesse d'un chiffre d'affaires mirobolant n'est pas nécessairement de nature à rassurer les partenaires financiers, qui ont un certain goût de la rationalité !
- **T comme temporel** : les objectifs doivent être fixés à horizon d'une date précise. Il est d'usage de se fixer des objectifs à 1 an et des objectifs à 3 ans, pour planifier sa croissance. Il est recommandé de faire des points d'étape tous les trimestres ou semestres sur quelques indicateurs clés tels que le remplissage du carnet de commandes, les encaissements effectifs à date, les prospects « chauds »... Ces sessions intermédiaires de pilotage des objectifs permettent d'anticiper un pic de charge ou une croissance plus rapide que prévue afin d'accélérer éventuellement les investissements programmés ; ou au contraire, de prendre acte d'un retard sur les objectifs à atteindre, de façon à repenser sa politique commerciale, son organisation et ses process...

Maintenant que vos objectifs sont fixés, qu'allez-vous mettre en œuvre pour les atteindre ? Comment comptez-vous présenter vos produits et/ou services pour les rendre attractifs ? Quelle stratégie pour toucher et séduire votre clientèle ? Et pour l'inciter à déclencher l'acte d'achat ? La fidéliser ?

Comment allez-vous communiquer ? Pensez à toutes les opportunités du digital pour vous faire connaître, mais aussi pour offrir des services différents à votre clientèle.

Le plan de financement

L'ultime volet du *business plan*, c'est le plan de financement. Maintenant que vous avez exposé vos objectifs, défini votre stratégie et établi les moyens à mettre en œuvre pour réussir votre projet, il vous faut envisager les solutions pour le financer. Le plan de financement se découpe en 2 parties : le plan de financement initial et le prévisionnel.

Le plan de financement initial

Le plan de financement initial prévoit les solutions pour financer le démarrage de l'activité. Il repose sur une estimation la plus précise possible des besoins : attention à ne pas sous-estimer ceux-ci. Le banquier vous accordera plus de confiance si vous avez bien anticipé vos coûts que si vous les avez minimisés et que vous revenez le voir 6 mois plus tard pour obtenir un rallonge !

Le plan de financement initial se construit sous la forme d'un tableau simple positionnant des ressources en face de chaque besoin :

Besoins		Ressources	
Immobilisations incorporelles	I1	(*) Apport en capital, apport d'investisseurs/ <i>business angels</i> compte courant associés, subventions et aides publiques, prêts d'honneur, emprunts bancaires...	R*
Immobilisations corporelles	I2		
Immobilisations financières	I3		
TOTAL DES IMMOBILISATIONS	I = I1 + I2 + I3		
Besoin en fonds de roulement	BFR	*Pour plus de détails, voir les fiches profils de financement 1 à 20.	
Trésorerie minimale à assurer	T		
TOTAL DES LIQUIDITÉS	L = BFR + T		
TOTAL DES BESOINS	B = I + L	TOTAL DES RESSOURCES	R = B

Les **immobilisations** correspondent à l'ensemble des actifs que l'entreprise utilise sur une période supérieure à la durée de l'exercice comptable. Elles se découpent en 3 postes :

- les immobilisations incorporelles : ce sont les actifs non monétaires et monétaires, et sans substance physique (frais d'établissement, recherche et développement, prototypes et brevets, droit au bail, fonds commercial, fichier clients, actions de marketing et communication, stratégie digitale...);
- les immobilisations corporelles : ce sont les actifs physiques d'utilisation durable ayant une valeur monétaire (terrain, locaux, équipement...);
- les immobilisations financières : ce sont les actifs financiers que possède l'entreprise (titres de participation, dépôts de garantie et cautions...).

Les **liquidités** se répartissent en besoin de fonds de roulement et en trésorerie. Ce poste permet à l'entreprise de couvrir le décalage entre le paiement de ses charges (fournisseurs, salaires...) et l'encaissement des créances clients sans oublier le financement des stocks.

COMBIEN FAUT-IL DEMANDER À SON BANQUIER ?

Quand vous sollicitez un emprunt bancaire pour lancer une entreprise, veillez à établir le plus précisément possible vos besoins à court et moyen termes.

Si vous demandez une somme trop importante, le banquier peut s'inquiéter d'une faible part de votre apport personnel ou d'une ambition démesurée au démarrage... Et hésiter alors à vous accorder sa confiance.

Mais il ne faut pas non plus demander trop peu : en sous-estimant vos besoins financiers, vous pouvez donner à celui qui lit attentivement votre prévisionnel le sentiment que vous n'êtes pas suffisamment lucide sur les ressources nécessaires à l'aboutissement de votre projet... Et puis, vous pourriez vous retrouver, après quelques mois d'activité, en situation délicate de trésorerie. À ce moment-là, il sera plus difficile d'obtenir des financements que si vous avez bien évalué dès le départ vos besoins.

Soumettez votre plan de financement aux experts des réseaux d'accompagnement pour vérifier sa faisabilité (hypothèses retenues et éléments chiffrés) et pour vous aider à faire un montage financier adapté, associant apport personnel et prêts d'honneur, de façon à réaliser de beaux effets de levier au moment d'emprunter à la banque. Sachez que 1 € de prêt d'honneur permet d'obtenir jusqu'à 8 € de prêt bancaire.

Le prévisionnel

Le prévisionnel financier donne une vision à moyen terme (à horizon 3 ans, le plus souvent) de l'évolution économique de votre projet et des besoins de financement qui y sont associés.

Il comprend 5 volets :

- **Le compte de résultat prévisionnel (HT)** est un tableau comptable qui met en face de l'ensemble des produits que vous comptez tirer de votre activité (principalement le chiffre d'affaires) les charges de votre projet : charges d'exploitation (achats, frais généraux, rémunérations...), charges financières (intérêt des emprunts et dettes), impôts et taxes, dotations aux amortissements (évaluation de la dévalorisation des équipements liée à l'usure ou à l'obsolescence) et charges exceptionnelles (par exemple, pénalités liées à un retard d'exécution d'une mission pour un client).
- **Le bilan prévisionnel (TTC)** fait état du patrimoine prévu de l'entreprise à une date donnée (en fin d'année 1, en fin d'année 2, en fin d'année 3). Il recense l'actif et le passif de l'entreprise tels que le créateur les envisage. L'actif, c'est tout ce qui va entrer dans les valeurs positives de l'entreprise : ses immobilisations, ses créances et avoirs clients... Le passif, c'est tout ce qui relève des dettes de l'entreprise : capital, emprunts, règlements de fournisseurs en attente...
- **Le plan de trésorerie prévisionnel (TTC)** met en évidence l'état des liquidités de l'entreprise afin de s'assurer qu'elle est bien en capacité de régler l'ensemble de ses charges (décaissements, salaires, impôts et taxes...) et de financer son développement. Le plan de trésorerie déduit du total des encaissements (chiffres d'affaires + apport en capital et en compte courant) la somme des décaissements (immobilisations, achats, charges et TVA à verser...). Le résultat indique le solde de trésorerie positif ou négatif qui sera intégré dans le plan de financement prévisionnel. Attention à l'incidence de la TVA ! Si l'entreprise ne réalise pas de prestations de services et doit payer la TVA

lors de la facturation et non lors de l'encaissement, il est nécessaire de prévoir un financement de décalage de trésorerie.

- **Le plan de financement prévisionnel** reprend les grandes lignes du plan de financement initial complété des ressources et besoins apparus au cours de la 1^{re}, de la 2^e et de la 3^e année dans le plan de trésorerie prévisionnel. Il permet d'anticiper les besoins de financement de l'entreprise au cours de son développement, y compris les investissements.
- **Les annexes** : le prévisionnel peut comporter d'autres tableaux de pilotage comme un suivi de la TVA, des évolutions de la marge, des bénéfices et de la rentabilité.

START-UP ET ENTREPRISES INNOVANTES : FAITES APPEL À DES EXPERTS POUR VOTRE PLAN DE FINANCEMENT

Les start-up et entreprises innovantes sont confrontées à des problématiques spécifiques quand elles doivent élaborer leur plan de financement. En effet, ces entreprises pionnières sur leur marché, qu'elles le disruptent ou y incrémentent de nouvelles façons de procéder, ont moins de repères que les entreprises plus traditionnelles pour élaborer leur prévisionnel. Avec cela, ces entreprises ont souvent d'importants besoins (notamment en R&D, prototypage, recrutement de hauts talents, etc., et besoin d'une forte réactivité des acteurs du financement) pour ne pas se faire devancer par la concurrence.

*Si vous êtes à la tête d'une start-up ou d'une entreprise innovante, faites appel à des experts pour construire votre plan de financement et prenez rendez-vous avec un expert innovation du dispositif **Néo Business** en Caisse d'Epargne. Il saura vous accompagner pour financer votre croissance et vos innovations.*

LES MODES DE FINANCEMENT

Une fois votre *business plan* établi, le temps est venu de trouver des solutions pour financer votre projet. La clé d'un financement réussi, c'est d'associer des sources complémentaires d'apport.

Les aides publiques

Pour renforcer le tissu entrepreneurial français, les pouvoirs publics ont prévu plusieurs dispositifs d'aide à la création, dont vous pouvez bénéficier en fonction de votre situation.

CAPE

Le Contrat d'appui au projet d'entreprise (**CAPE**) formalise la démarche d'accompagnement du créateur par un réseau, une entreprise ou une association experts. Il se présente sous la forme d'un contrat annuel, renouvelable 2 fois.

➤ **Vous pouvez en bénéficier** dès lors que vous envisagez de créer ou reprendre une entreprise, quelle que soit votre situation, à l'exception notable du salariat à temps plein.

➤ **Que vous apporte le CAPE ?**

Le CAPE est une démarche indispensable pour accéder à d'autres dispositifs d'aides publiques ou d'offres bancaires (comme les prêts à taux zéro que les banques réservent aux créateurs/repreneurs accompagnés, à l'image du **Prêt Décollage Pro** (distribué par la Caisse d'Epargne, sous conditions). La conclusion du CAPE implique, dans la majorité des cas, la prise en charge de l'ensemble de la formation et de l'accompagnement dispensés par l'organisme d'accompagnement. Ainsi, le créateur ou repreneur peut bénéficier, sans engager de frais personnels, d'un programme de préparation à l'entrepreneuriat pendant une durée de 1 à 3 ans.

➤ **Comment conclure un CAPE ?**

Le créateur/repreneur doit prioritairement se rapprocher des organismes d'accompagnement pour établir et signer un CAPE. C'est une démarche libre : il suffit de pousser la porte d'un réseau d'accompagnement. Le créateur/repreneur peut toutefois être orienté vers des organismes partenaires d'une collectivité locale (si par exemple, il perçoit le RSA, c'est le département qui lui conseillera de contacter un ou plusieurs réseaux partenaires), de la Chambre de Commerce ou de Pôle emploi.

NACRE

Le **Nouvel accompagnement à la création ou la reprise d'entreprise** (NACRE) est une aide au montage du projet de création ou de reprise d'entreprise, à la structuration financière et au démarrage de l'activité.

➤ **Vous pouvez en bénéficier si :**

– vous êtes demandeur d'emploi indemnisé ou percevant l'allocation de sécurisation professionnelle ou bien demandeur d'emploi non indemnisé inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi depuis plus de 6 mois ;

- vous percevez le RSA ou l'allocation de solidarité spécifique ;
- vous avez entre 18 et 25 ans (29 ans si vous êtes reconnu en situation de handicap) ;
- vous avez moins de 30 ans, êtes sans emploi et ne bénéficiez pas d'indemnisation ;
- vous êtes salarié d'une entreprise en sauvegarde de justice, en liquidation ou en redressement judiciaire ;
- vous êtes titulaire d'un **contrat d'appui au projet d'entreprise** ;
- vous créez ou reprenez une entreprise dans un quartier prioritaire de la politique de la ville ;
- vous êtes bénéficiaire de l'aide au congé parental.

➤ **Que vous apporte le NACRE ?**

- Une aide au montage du projet d'entreprise : pendant 4 mois, vous êtes accompagné par un organisme partenaire de votre région pour construire votre *business plan* et développer vos compétences d'entrepreneur.
- Une aide au financement sous forme de prêt à taux zéro sans garantie, pouvant aller de 1 000 € à 8 000 €, obligatoirement complété par un prêt bancaire du même montant.
- Un accompagnement sur une durée de 3 ans.

➤ **Comment obtenir l'aide NACRE ?**

Pour intégrer le dispositif NACRE, il vous faut faire une demande par courrier recommandé avec accusé de réception auprès de l'organisme de votre région ayant passé une convention NACRE avec l'État et la Caisse des Dépôts. Pour connaître les coordonnées de l'organisme dont vous dépendez, renseignez-vous auprès de votre Conseil régional. Les conseillers Pôle emploi, les réseaux d'accompagnement, la banque, les experts-comptables peuvent également vous orienter.

ACRE

L'Aide au créateur ou repreneur d'entreprise (**ACRE**) consiste en une exonération partielle de charges sociales au démarrage de l'activité.

- **Vous pouvez en bénéficier** si vous exercez effectivement le contrôle de l'entreprise que vous créez ou reprenez. Cela signifie que vous êtes micro-entrepreneur, profession libérale, gérant d'une entreprise individuelle, dirigeant d'une société ou détenteur de la majorité de son capital. En effet, l'ACRE est une aide individualisée, accordée au créateur/repreneur.

➤ **Que vous apporte l'ACRE ?**

Le créateur/repreneur bénéficie d'une exonération des cotisations assurance maladie, maternité, invalidité, décès, des cotisations afférentes aux prestations familiales et à l'assurance vieillesse de base. Cette exonération ne concerne que les revenus d'activités inférieures à 40 524 €, et elle est dégressive à partir de 30 393 €. Cette exonération est d'une durée standard de 12 mois, extensible jusqu'à 3 ans pour les micro-entrepreneurs.

L'ACRE est cumulable avec d'autres dispositifs d'aide à la création d'entreprise et permet aux bénéficiaires de revenus sociaux (RSA, ASS) de continuer à percevoir leurs indemnités pendant une certaine durée.

➤ **Comment obtenir l'ACRE ?**

Depuis 2019, il n'y a plus de démarches à effectuer pour bénéficier de l'ACRE. L'entrepreneur qui s'estime éligible à cette aide s'applique lui-même les exonérations lors du règlement des charges à l'URSSAF.

ARCE

L'Aide à la reprise ou création d'entreprise (**ARCE**) permet à un demandeur d'emploi indemnisé qui crée ou reprend une entreprise de recevoir jusqu'à 45 % de ses allocations chômage sous forme de capital, en 2 temps : une 1^{re} moitié au démarrage de l'activité, puis une 2^{de} moitié 6 mois après.

- **Vous pouvez en bénéficier** dès lors que vous êtes inscrit comme demandeur d'emploi bénéficiaire de l'ARE (les allocations chômage), même si vous êtes encore en période de carence. Pour bénéficier de l'ARCE, il vous faut obligatoirement entrer dans le dispositif de l'ACRE.

➤ **Que vous apporte l'ARCE ?**

L'ARCE permet à un salarié qui se reconvertisse dans l'entrepreneuriat de constituer un apport personnel cumulable avec ses indemnités de licenciement et/ou d'autres sources de financement. C'est aussi un « filet de sécurité » pour l'entrepreneur débutant, car en cas de cessation d'activité de l'entreprise, celui-ci reste dans les effectifs des demandeurs d'emploi et retrouve ses droits à indemnisation à hauteur de la part non consommée par le versement de l'ARCE.

➤ **Comment obtenir l'ARCE ?**

Les démarches pour obtenir l'ARCE s'effectuent auprès de l'agence Pôle emploi dont dépend le créateur. Il doit fournir une attestation d'inscription dans le dispositif de l'ACRE et un extrait Kbis de l'entreprise qu'il a fondée ou reprise.

Les financements du FISAC

Le **Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce** (FISAC) distribue, sur dossier, des subventions aux commerçants (à l'exception des pharmacies, commerces de plus de 400 m²), artisans et prestataires de services, sédentaires ou ambulants, qui souhaitent créer, maintenir, moderniser, adapter ou transmettre une entreprise de proximité.

- **Vous pouvez faire une demande de financement auprès du FISAC** si votre activité contribue à dynamiser la vie de centre-ville en milieu rural, en zone de montagne, dans les quartiers prioritaires de la ville ou en étant présent sur les marchés et dans les halles.

➤ **Que vous apportent les financements du FISAC ?**

Les financements du FISAC peuvent couvrir jusqu'à 20 % des dépenses d'investissement (30 % dans le cas de frais liés à l'accessibilité des personnes en situation de handicap ou de perte d'autonomie) et 30 % des dépenses de fonctionnement.

➤ **Comment obtenir un financement du FISAC ?**

Une demande de financement du FISAC se fait auprès de la Direction régionale des entreprises de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRRECTE). Le dossier doit comporter

des éléments sur le contenu du projet, la méthode, les impacts attendus, le plan de financement global et le coût prévisionnel de chaque action. L'accusé de réception des services de la DIRECCTE vaut autorisation de lancer les travaux, avec obligation pour le commerçant, prestataire de service ou artisan de fournir les justificatifs des frais engagés dans les 6 mois qui suivent la délivrance de la subvention. En tout état de cause, la subvention doit être effectivement employée aux fins annoncées dans le dossier du créateur/repreneur à échéance de 3 ans après sa délivrance.

Le fonds NovESS, pour l'économie sociale et solidaire

Lancé en 2016 par la Banque des territoires (Caisse des Dépôts), en partenariat avec des acteurs de la finance dont plusieurs banques, **NovESS** est un fonds d'investissement à impact social visant à soutenir le changement d'échelle des entreprises de l'économie sociale et solidaire. Il a pour ambition d'investir 100 millions d'euros dans les associations, coopératives, mutuelles et sociétés commerciales du secteur en ciblant prioritairement les structures en phase d'accélération et celles qui connaissent un important développement susceptible de les placer au rang de grosses PME. L'accompagnement par le fonds NovESS se fait sous forme d'investissement en fonds propres et quasi propres.

Les aides européennes

L'Europe a mis en place plusieurs **programmes de financements accessibles aux entreprises** des pays de l'Union.

● europe-en-france.gouv.fr ●

Les fonds structurels

Pour les projets d'envergure locale, l'Europe propose une série de fonds structurels d'investissement gérés, en France, par les conseils régionaux, qui sont habilités à les accorder aux entrepreneurs qui en font la demande en fonction de critères d'évaluation de l'impact pour le territoire.

➤ **Le Fonds européen de développement économique régional (FEDER)** œuvre à la réduction des écarts de développement entre régions de l'Union. En France, il porte sur 4 axes stratégiques :

- le soutien à l'innovation ;
- le développement de l'accessibilité du numérique ;
- le renforcement du maillage de PME ;
- la transition écologique.

Selon la Région d'implantation, les entreprises dont le projet répond à au moins l'un de ces 4 défis peuvent prétendre à une aide couvrant de 50 % à 85 % de leurs besoins de financement.

Les fonds du FEDER s'obtiennent sur sélection après appel à projets ou dépôt au fil de l'eau (un entrepreneur peut ainsi à tout moment les solliciter).

➤ **Le Fonds social européen (FSE)** investit dans le capital humain des entreprises européennes au travers d'une politique de soutien à l'emploi durable et à la mobilité de la main-d'œuvre, de l'inclusion et de la lutte contre les discriminations et de la formation professionnelle. En France, le FSE est cogéré par l'État (sur les questions d'emploi) et les Régions (sur les questions de formation). Pour obtenir des financements dans ce cadre, les entreprises répondent à des appels à projets ou, si elles ont un programme spécifique de développement des compétences qu'elles estiment éligible au FSE, peuvent adresser un dossier au fil de l'eau au **point de contact** dont leur Région relève.

➤ **Le fonds européen d'investissement (FEI)**, est une filiale de la Banque européenne d'investissement (BEI) destiné au financement des PME, au moyen d'instruments de capital-risque. Il intervient également en proposant du micro-financement direct, en apportant des garanties couvrant les prêts des entreprises. Ce fonds s'adresse à toutes les entreprises, avec néanmoins un axe fort sur les start-ups et PME innovantes.

Les programmes sectoriels

Lorsqu'un projet est d'envergure nationale ou internationale, la Commission européenne le gère directement via différentes agences. Les principaux programmes sectoriels auxquels les entreprises peuvent candidater sont :

- **Europe Creative** : ce dispositif soutient la diversité et la compétitivité des industries culturelles, audiovisuelles et créatives et comporte un instrument financier spécifiquement dédié à l'entrepreneuriat culturel.
- **Life** : le programme pour l'environnement et le climat de l'Union européenne offre des subventions aux acteurs publics et privés (dont les entreprises) qui présentent des projets innovants répondant aux objectifs de la politique européenne en matière de climat et d'environnement et/ou diffusent de bonnes pratiques.
- **COSME** est un programme européen expressément dédié à la compétitivité des PME. Il se matérialise par une facilité « capital risque » adressée, via des intermédiaires financiers, aux PME en phase de croissance et par une facilité « garantie de prêts » qui permet aux investisseurs et banquiers d'obtenir des contre-garanties quand ils procèdent à des financements de montants importants. Le programme COSME propose aussi, via sa plateforme **Entreprise Europe Network**, de nombreux services et conseils pour gagner en compétitivité et croître plus rapidement.
- **H2020** est le programme sectoriel de l'Union européenne centré sur la recherche et l'innovation. Œuvrant à favoriser les liens entre la recherche fondamentale et ses applications dans le tissu entrepreneurial, ce programme est doté d'un **instrument réservé aux PME** présentant une forte ambition de se développer et de s'internationaliser.

Les fonds pour l'action extérieure

L'Union européenne soutient aussi les initiatives d'acteurs des États membres en dehors des frontières de l'Europe. La plupart de ces programmes et fonds, portant les valeurs de l'Europe dans le monde, s'adressent aux États et aux ONG, mais les entreprises peuvent s'y inscrire dans le cadre d'appel à projets.

LA BANQUE EUROPÉENNE D'INVESTISSEMENT, AUX CÔTÉS DES PME ET ETI

Pour soutenir la création et le développement des PME et ETI françaises, la Caisse d'Epargne travaille en étroite collaboration avec la Banque européenne d'investissement (BEI), institution financière créée par l'Union européenne en 1958 pour soutenir le financement de projets intra-européens. Concrètement, la BEI emprunte sur les marchés financiers des fonds qu'elle redistribue ensuite sous forme de prêts, soit directement aux entrepreneurs soit via l'intermédiation d'acteurs du financement, dont les banques. Dans les 2 cas de figure, ces prêts sont particulièrement appréciés des entrepreneurs, car outre leurs conditions avantageuses (longue durée, tarification attractive), ils envoient, grâce à la labélisation BEI, un signal de fiabilité facilitant les relations et opérations des entreprises bénéficiaires avec l'ensemble de leurs parties prenantes : acteurs du financement, clients grands donneurs d'ordre, fournisseurs, collectivités territoriales...

L'apport personnel

Il n'est pas nécessaire d'être « riche » pour entreprendre. Néanmoins, venir avec un apport, même modéré, est important : d'une part, cela témoigne auprès de ceux qui vous financent que vous vous engagez personnellement dans votre projet et, d'autre part, c'est là la première mise qui va permettre de réaliser des effets de levier.

Les fonds du créateur

Votre apport personnel peut provenir de tout ou partie de votre épargne. Celle que vous avez collectée au fur et à mesure de vos placements individuels, mais aussi celle qui procède des éventuels plans de participation, intéressement et **épargne salariale** dont vous avez pu bénéficier précédemment dans votre vie professionnelle.

Si vous êtes demandeur d'emploi, vous allez pouvoir compléter cet apport de vos indemnités de départ et en faisant une demande d'accès à l'**ARCE** pour libérer 45 % du capital de votre allocation de retour à l'emploi (ARE).

Le « love money »

Vos proches croient en votre projet et sont prêts à vous donner un coup de pouce au démarrage sous forme de don ou de prêt ? Cet apport extérieur peut être conditionné à une prise de participation au capital. Il est recommandé de produire des écrits (déclaration de don, reconnaissance de dette, pacte d'associés) et il est indispensable d'**informer l'administration fiscale** et de déposer les éventuels formulaires obligatoires. En effet, les donations peuvent faire l'objet d'une taxa-

COMMENT PROTÉGER SON PATRIMOINE ET SES PROCHES QUAND ON CRÉE UNE ENTREPRISE ?

Beaucoup de créateurs craignent de se voir personnellement ruinés si, d'aventure, leur projet entrepreneurial échouait. Pas de panique, des solutions existent pour protéger votre patrimoine et vos proches :

- Préférez les **statuts** distinguant la personne physique (l'entrepreneur) de la personne morale (l'entreprise) et/ou limitant la responsabilité du gérant : EURL, EURL, SARL, SAS... Si vous êtes entrepreneur individuel (y compris micro-entrepreneur), vous pouvez faire une déclaration d'incessibilité auprès d'un notaire.
- Faites appel à des **sociétés de caution mutuelle** : cela vous évite de mettre vos propres biens en caution auprès des financeurs.
- Prenez des assurances adaptées à votre situation : a minima une responsabilité civile du dirigeant, et au besoin une assurance « homme clé » qui protège votre entreprise en cas d'incapacité d'une personne indispensable à l'activité de l'entreprise (vous-même et/ou un collaborateur).
- Adoptez le bon régime matrimonial : si vous dépendez de la communauté réduite aux acquêts, votre conjoint peut être atteint à travers vos biens communs en cas de difficultés financières. Il est recommandé d'établir un contrat de séparation de biens, éventuellement assorti d'une clause de participation aux acquêts.

tion, à partir d'un certain montant et selon la nature du lien de parenté entre le donneur et le receveur. Un don important peut également être contesté par les descendants et ayants droit du donneur s'ils s'estiment lésés. Transparence et respect des dispositions légales sont de mise lorsque l'on fait appel au « love money ».

Le crowdfunding et le crowdlending

Initialement lancé pour financer des projets artistiques ou solidaires, le **crowdfunding** (financement participatif, opéré depuis une plate-forme permettant à des porteurs de projets de solliciter des fonds auprès de particuliers et de professionnels) s'est imposé ces dernières années comme une solution complémentaire du financement bancaire pour lever des fonds à l'amorçage et/ou au développement d'une entre-

QUELLE FISCALITÉ POUR LES DONs, PRÊTS ET PARTICIPATIONS ACCORDÉS PAR CROWDFUNDING ?

Le crowdfunding est aujourd'hui encadré par le droit fiscal. Voici les principales dispositions concernant les donateurs/investisseurs :

- En cas de don sans contrepartie à une association ou à un organisme reconnu d'intérêt général, le donneur peut obtenir 66 % d'abattement sur la somme versée, plafonné à 20 % de ses revenus.
- En cas de prêt via une plate-forme de crowdfunding, les intérêts perçus par le prêteur sont soumis au prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 30 %. La plupart des sites de crowdfunding/crowdlending se chargent de collecter le PFU et de le reverser à l'administration fiscale. L'attention des investisseurs est néanmoins attirée sur la nécessité de vérifier que cette démarche est bien prise en charge par la plate-forme, au risque, si ce n'était le cas, de s'exposer à un redressement fiscal.
- En cas d'investissement dans le capital d'une PME, le contribuable peut bénéficier d'une déduction de ses impôts sur le revenu jusqu'à 18 % de la somme investie, d'un abattement dans le calcul de l'IFI et d'une exonération pour les revenus des plans d'épargne en actions.

prise. De nombreuses plates-formes dédiées aux projets entrepreneuriaux ont vu le jour (on peut citer par exemple *Happy Capital*), et le modèle du *crowdfunding* (qui accorde à l'apporteur de fonds une prise de participation au capital en contrepartie de son investissement) s'installe en référence du financement participatif des entreprises.

Certaines plates-formes poussent la spécialisation en proposant aux investisseurs de soutenir exclusivement des entreprises de l'économie sociale et solidaire ou les entreprises créées par des femmes (comme *MyAnnona*).

Le *crowdfunding/crowdlending* est une solution très séduisante au premier abord, mais il ne faut pas s'imaginer que c'est de « l'argent facile ». En effet, une campagne de levée de fonds en ligne demande un fort engagement du porteur de projet, ainsi qu'un minimum de budget de communication pour se rendre visible, différenciant et attractif.

Les concours d'entrepreneuriat

Pour trouver des fonds à l'amorçage, financer des investissements en recherche et développement et/ou franchir une nouvelle étape de son développement, une entreprise peut se présenter à des **concours d'entrepreneuriat**.

Ces concours sont organisés par l'État (*Trophées de la bioéconomie, Prix Entreprises et environnement*), des collectivités locales (*Grand Prix de l'Innovation de la ville de Paris, Trophées RSE PACA, Audacity Awards* dans la région nantaise, *CréaTalents* en région Hauts-de-France...), les réseaux d'accompagnement (comme *Talents BGE, Créatrices d'avenir Initiative France, Prix Moovjee* Bpifrance, *Pépites France, Petit Poucet* ou *Graines de Boss*...), des incubateurs (comme le *start-up contest d'Engine*), des établissements d'enseignement (*Concours EDHEC Entreprendre*), des institutions parties prenantes de l'écosystème entrepreneurial (comme *Cré'Acc* organisé par l'Ordre des experts-comptables, *Passeport pour la Franchise* initié par le cabinet d'avocat Gouache en partenariat avec la Caisse d'Epargne), des associations (*Trophées des femmes de l'économie*), les chambres de commerce et d'industrie (*Programme Croissance Initiative CCI*), des médias (*Trophées PME RMC*), etc.

Généralistes ou réservés à certains profils d'entrepreneurs (étudiants-entrepreneurs, femmes, start-uppeurs, porteurs de projet dans un secteur spécifique – entreprises créatives, restauration, services à la personne, économie sociale et solidaire, etc.), ces concours présentent généralement 3 bénéfices pour les lauréats : une dotation financière, un accompagnement par des experts et une mise en visibilité dans les médias.

Il faut y ajouter que remporter un concours d'entrepreneuriat est un atout maître pour convaincre les financeurs : si votre projet a déjà su se distinguer parmi un nombre important de candidats à l'entrepreneuriat, c'est qu'il est pertinent ; l'accompagnement dont vous allez bénéficier en tant que lauréat va le rendre encore plus robuste !

Les prêts d'honneur et prêts à taux zéro

Pour compléter vos apports initiaux, vous pouvez solliciter un prêt d'honneur et/ou un prêt à taux zéro sans garantie ni caution.

Les prêts d'honneur sont accordés, à titre personnel, sur dossier par les réseaux d'accompagnement (le Réseau Entreprendre, France Active et le réseau Initiative France). Pôle emploi et Bpifrance, la banque publique d'aide aux PME, attribuent également des prêts d'honneur, ainsi que certaines collectivités territoriales (mairies, Régions) sur demande expresse d'un créateur/repreneur dont le projet est de nature à dynamiser l'économie locale. De grands groupes désireux de s'investir dans la dynamisation du tissu économique français proposent via leur Fondation ou leur programme RSE des prêts d'honneur à des créateurs-repreneurs. ● les-aides.fr ●

Outre l'apport direct à des conditions avantageuses qu'ils représentent, ces prêts d'honneur exercent un formidable effet de levier : pour 1 € de prêt d'honneur, un entrepreneur obtient entre 3 et 8 € en moyenne de financement bancaire complémentaire.

Les banques peuvent par ailleurs proposer aux entrepreneurs accompagnés bénéficiant des prêts à taux zéro, comme *Décollage Pro*, distribué par la Caisse d'Epargne (sous conditions). Se renseigner dans son agence bancaire.

Le financement bancaire

Pour financer la création/reprise et le développement des entreprises, la banque propose 2 grands dispositifs : le crédit bancaire et le crédit-bail.

Le crédit bancaire

Le crédit bancaire couvre une large palette des besoins de financement d'une entreprise à sa création : acquisition de locaux, travaux, équipements, investissements, véhicules, trésorerie...

Le crédit bancaire peut être :

- **À très court terme** (environ 6 mois) : s'apparentant à une facilité de trésorerie, il prend la forme d'un découvert autorisé, d'une ligne de crédit, d'un crédit renouvelable ou d'une avance. Pour les activités saisonnières, ce peut être un crédit de campagne.
- **À court terme** (remboursable sur 2-3 ans) : principalement utilisé pour fluidifier la trésorerie, il peut aussi financer des opérations de marketing/communication et des immobilisations de court terme, telles que les équipements techniques ou informatiques.
- **À moyen terme** (remboursable sur 2 à 7 ans) : pour financer ses locaux et travaux, son matériel de production, ses véhicules, etc.
- **À long terme** (sur une durée de plus de 7 ans) : pour financer ses locaux, des investissements importants en recherche/développement et en prototypage, un cycle d'exploitation qui implique des rendements différés (comme en *agriculture/viticulture*)...

Les prêts bancaires aux entreprises sont à taux fixes ou variables. Le prêt à taux fixe garanti sur toute la durée du prêt permet de planifier

plus facilement ses remboursements, mais en cas de baisse des taux d'intérêt, il vous faudra le renégocier, sans certitude d'obtenir gain de cause et avec éventuellement des frais induits. Le prêt à taux variable est indexé sur les évolutions du marché financier. Il permet donc de bénéficier des variations à la baisse pour alléger le coût global du crédit.

LE MICROCRÉDIT, UNE SOLUTION POUR LES CRÉATEURS VULNÉRABLES

Le microcrédit est une solution de prêt* qui s'adresse aux personnes ayant un projet d'insertion mais peu de moyens financiers disponibles. À la Caisse d'Épargne, il est adossé au **Parcours Confiance** qui permet d'obtenir de 300 à 3 000 € de crédit personnel, assorti d'un accompagnement par des experts du financement.

* Sous réserve d'acceptation du dossier par la Caisse d'Épargne.

LE CRÉDIT EXPRESS : VOTRE FINANCEMENT EN MOINS DE 48H

Écureuil Crédit Express est une solution de financement bancaire sans caution ni garantie permettant d'obtenir en quelques clics et en moins de 48 heures jusqu'à 40 000 €* de prêt bancaire.

Ce dispositif est particulièrement adapté pour faire face au besoin de remplacement rapide d'un équipement ou d'un véhicule, ou pour réaliser des travaux.

* Montant indicatif, pouvant varier selon les Caisses d'Épargne. Sous réserve d'acceptation de votre dossier.

LE PRÊT INNOVATION AVEC UNE GARANTIE DU FEI À HAUTEUR DE 50 %

Dans le cadre de son offre globale d'accompagnement des start-up et des entreprises innovantes, le dispositif **Néo Business** propose le **Prêt innovation** qui permet de financer les besoins matériels et immatériels (avec des montants de prêts pouvant varier entre 250 000 € et 7,5 millions €), avec une garantie à hauteur de 50 % du Fonds d'investissement européen*.

200 millions d'euros d'enveloppe sont accordés par le FEI à la Caisse d'Épargne pour le financement des start-up et entreprises innovantes.**.

* Le présent financement bénéficie du mécanisme de garantie InnovFin SME Guarantee Facility avec l'appui financier de l'Union européenne grâce aux instruments financiers Horizon 2020 et au Fonds européen pour les investissements stratégiques (EFSI) établi par le Plan d'investissement pour l'Europe. Le but du EFSI est d'aider à soutenir le financement et l'implantation d'investissements productifs dans l'Union européenne et de s'assurer du développement de l'accès au crédit.

** Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Caisse d'Épargne.

Mais il comporte aussi le risque d'une variation à la hausse. Toutefois, des options permettent de « caper » un prêt à taux variable, c'est-à-dire de plafonner le taux d'intérêt. Certains dispositifs permettent aussi de mixer taux fixe et taux variable, par exemple pour permettre à l'entreprise qui contracte un crédit long terme de rembourser à taux fixe les 2 ou 3 premières années, puis à taux variable ensuite.

Le crédit-bail

Alternative au crédit bancaire classique, le crédit-bail est un contrat de location à option d'achat passé entre la banque et l'entrepreneur. Ce

UN CRÉDIT-BAIL, ÇA S'ASSURE !

Le crédit-bail n'absout pas des obligations d'assurance générales : responsabilité civile pouvant être engagée dans le cadre de vos activités, assurance d'un véhicule en responsabilité civile...

Par ailleurs, il est recommandé, quand on contracte un crédit-bail, de recourir à des dispositifs de prévoyance, tels qu'une assurance perte financière (en cas d'impossibilité pour l'entreprise de régler les loyers d'un contrat de crédit-bail) et/ou une assurance « homme clé » (qui permet à l'entreprise de survivre à l'incapacité de son gérant et notamment d'honorer ses dettes).

contrat stipule que les biens **immobiliers** ou **mobiliers** financés par la banque pour le compte d'une entreprise appartiennent à la banque. Celle-ci perçoit des loyers pendant la durée du crédit-bail, à l'issue de laquelle l'entreprise lui restitue le bien ou l'achète à sa valeur résiduelle contractuelle.

Cette solution est particulièrement intéressante pour financer tous les biens dont la valeur se dégrade rapidement (équipements à brève échéance d'obsolescence, véhicules...). Le crédit-bail est apprécié des entrepreneurs, car il permet de financer les biens à hauteur du tarif TTC et n'impacte pas le bilan. Dans la plupart des cas, l'entrepreneur est libre du choix de ses fournisseurs et peut, en concertation avec le banquier, bénéficier de souplesse dans les conditions du règlement des loyers.

Les fonds d'investissement

Les fonds d'investissement, appelés aussi fonds de placement en *private equity*, sont des sociétés de gestion qui rassemblent des investisseurs à qui sont proposés des actifs financiers. Parmi ces actifs, on trouve des actions d'entreprises.

Certains de ces fonds sont spécialisés dans les entreprises à haut potentiel d'innovation : les **FCPI**.

Pour les entrepreneurs qui vont faire appel à ces fonds, cela signifie qu'entre au capital de leur société un acteur représentant des porteurs, susceptible, selon les termes du contrat établi, d'intervenir dans la gouvernance.

VENTURE CAPITAL ET PRIVATE EQUITY, FAITES LA DIFFÉRENCE !

Les fonds d'investissement en **private equity** permettent à une entreprise mature non cotée en Bourse de renforcer ses fonds propres, par exemple pour augmenter le capital social de démarrage ou pour soutenir le développement.

Le **capital-risque** (ou **venture capital**) s'adresse aux sociétés non cotées en bourse qui n'ont pas atteint leur point d'équilibre mais présentent des perspectives de rentabilité élevée. Les investisseurs prennent le pari que les parts de l'entreprise vont prendre beaucoup de valeur à moyen terme et espèrent donc réaliser de belles opérations de plus-value au moment de la revente de leurs actions.

Les investisseurs privés et *business angels*

Une entreprise peut faire appel à des investisseurs privés ou des *business angels* pour financer son lancement et ses développements. Il s'agit de personnes physiques qui décident d'investir à titre individuel dans un projet, en contrepartie de parts dans l'entreprise qu'ils soutiennent. Ces investisseurs privés bénéficient de **dispositions fiscales avantageuses** pourvu qu'ils placent leurs liquidités dans des PME ou des sociétés innovantes.

Quand on fait appel à des investisseurs privés ou *business angels*, il est hautement recommandé de signer un **pacte d'associés** : cette convention fixe l'ensemble des droits et devoirs de chaque partie, en termes de distribution de dividendes, mais aussi de transparence sur les activités de l'entreprise, de participation à la gouvernance... Le pacte d'associés indique aussi les conditions de sortie d'un actionnaire (modalités d'évaluation de la valeur des actions, indemnités...) prévues à échéance établie dès la signature ou intervenant alors que la convention court toujours.

FEMMES BUSINESS ANGELS : UN PARI GAGNANT / GAGNANT POUR L'ENTREPRENEURIAT D'AVENIR ET POUR LE PATRIMOINE DES FEMMES

Les femmes représentent moins de 10 % des investisseurs privés des entreprises françaises. Le réseau **Femmes Business Angels** est né de la volonté de faire participer davantage les femmes au financement de l'économie, au double bénéfice du tissu entrepreneurial qui ne peut pas se priver des moyens financiers de la moitié de la population et des femmes elles-mêmes qui ont tendance à préférer les placements peu risqués mais peu rémunérateurs et gagneraient à voir leur patrimoine croître de façon plus significative en réalisant de belles opérations de plus-value.

Femmes Business Angels, c'est aujourd'hui 150 femmes, dont une bonne partie d'entrepreneures ayant réussi, qui ont déjà accompagné plus de 150 start-up et entreprises innovantes.

GARANTIR SON CRÉDIT

Pour rassurer vos financeurs, il est important d'apporter des garanties. Celles-ci vont couvrir tout ou partie du montant d'un emprunt, de façon à ce que celui-ci soit remboursé au financeur en cas de défaillance de l'entreprise. Les financeurs demandent souvent en sus des garanties réelles (hypothèques sur les murs, nantissement du fonds de commerce ou des titres) la caution personnelle du dirigeant qui peut être limitée par l'intervention de sociétés de caution mutuelle et de réseaux d'accompagnement.

Les sociétés de caution mutuelle

Les **sociétés de caution mutuelle** (SCM) sont des établissements de crédit sous forme coopérative constitués de commerçants, artisans, industriels, professions libérales qui se portent garants des prêts contractés par leurs adhérents. Concrètement, ces sociétés font bénéficier l'emprunteur de la garantie qu'elles apportent à la banque : les mensualités de l'emprunt bancaire seront remboursées par la société de caution mutuelle au cas où l'entrepreneur se trouve en incapacité de les honorer.

Pour bénéficier de l'accompagnement d'une société de caution mutuelle, il faut généralement en devenir adhérent. Cela implique :

- de souscrire au capital de la société de caution mutuelle à hauteur d'un pourcentage du prêt sollicité auprès de la banque (de 0,5 % à 1 % selon la SCM et le montant du prêt) ;
- de cotiser au fonds de garantie, avec possibilité de restitution de la cotisation en fin de prêt en cas d'absence d'impayé et de solvabilité du fonds ;
- de régler une commission de risque, dont le montant est évalué en fonction du montant du prêt garanti.

Les garanties proposées par les réseaux d'accompagnement et les organismes publics

Les réseaux d'accompagnement peuvent proposer des garanties des emprunts bancaires, en fonction de certains critères : France Active soutient de la sorte les porteurs de projet en situation d'insertion, le même réseau distribue avec Initiative France la **Garantie Égalité Femmes** qui couvre jusqu'à 50 % du crédit d'une entrepreneure accompagnée, le réseau Transmettre vient en appui aux repreneurs en se portant caution de leurs emprunts bancaires...

Les entrepreneurs peuvent aussi solliciter des garanties auprès d'institutions publiques : Bpifrance intervient notamment en ce sens pour soutenir l'internationalisation des PME françaises.

VIE DE L'ENTREPRISE ET CYCLE D'EXPLOITATION

Tout au long de la vie de l'entreprise, la banque est un partenaire privilégié pour l'entrepreneur : compte courant, opérations bancaires, financement des locaux, des équipements, des véhicules, de la trésorerie et bien entendu du cycle d'exploitation.

De nombreuses solutions existent pour que chaque professionnel puisse prendre les options les mieux adaptées à sa situation, son statut, son type d'activité, les besoins de sa clientèle, ses ambitions de développement...

BANQUE AU QUOTIDIEN

La banque au quotidien, c'est tout ce qui permet de gérer les flux financiers de la structure professionnelle. Ça commence par l'ouverture d'un compte, avec la mise à disposition de moyens de paiement et de solutions pour les opérations bancaires courantes.

Le compte courant

Le compte courant d'entreprise

Le compte courant d'entreprise s'ouvre auprès d'un **conseiller bancaire professionnel**. Celui-ci sera ensuite le premier interlocuteur de l'entrepreneur dans chacune de ses démarches et se chargera, au besoin, de faire la mise en relation avec d'autres experts financiers (par exemple l'assureur, l'opérateur de *leasing*, les spécialistes de l'épargne et du patrimoine, le « *factor* »...).

Certains conseillers professionnels sont généralistes, mais certaines structures comme les exploitations en **agriculture/viticulture**, les **entreprises innovantes**, les entreprises de **l'économie sociale et solidaire** ou les **associations** peuvent être suivies par des conseillers spécialisés qui témoignent d'une connaissance pointue de leur écosystème et de leurs besoins.

Le compte courant d'entreprise donne accès aux moyens de paiement (carte bancaire, chéquier) et à un espace en ligne depuis lequel l'entrepreneur peut suivre ses flux financiers et effectuer un certain nombre d'opérations 24h/24, 7j/7.

ESPACE ASSO : UNE SOLUTION DIGITALE GLOBALE POUR LES ASSOCIATIONS ET ENTREPRISES SOCIALES

Espace Asso est un outil clé en main de gestion au quotidien destiné aux associations, fondations, écoles privées, syndicats et entreprises sociales. L'outil permet d'ouvrir un compte en quelques clics et d'encaisser de façon sécurisée des cotisations et/ou d'organiser des collectes en ligne.

Il offre aussi la possibilité de gérer un fichier d'adhérents, des inscriptions à un événement, de vendre ponctuellement des produits en ligne et de télécharger des tableaux de données pour simplifier sa comptabilité.

Très appréciée des clubs sportifs, des associations culturelles, des associations de parents d'élève, des écoles privées et établissements d'enseignement alternatif, des associations intermédiaires d'insertion, la solution Espace Asso permet notamment de fluidifier la gestion en période de forte activité (comme celle de la rentrée scolaire) et d'éviter les difficultés de trésorerie liées aux délais de remise et encaissements des règlements par chèque ou espèces.

Le compte courant d'associés

On appelle compte courant d'associés le compte ouvert par l'entreprise aux actionnaires et détenteurs de parts (au moins 5 %) d'une SARL ou d'une société par action. Ce compte permet à ces personnes de verser à l'entreprise une avance de fonds (en numéraire ou sous forme de renonciation aux salaires et dividendes). C'est une alternative à l'apport au capital de l'entreprise, qui ne demande pas de modification des statuts et a pour avantage de produire des intérêts sur les versements effectués, lesquels entrent, avec les fonds avancés, au passif de la société et sont donc déductibles de son bénéfice imposable (sous **certaines conditions**).

Le compte courant d'associés n'est pas un panier de dons ! C'est une créance de l'entreprise à l'égard des personnes physiques ou morales qui ont procédé à des avances de fonds. Mais les modalités de remboursement sont souples. Il est néanmoins recommandé de les préciser dans une convention ou un pacte d'associés.

Les fonds du compte courant d'associés peuvent être bloqués pendant une durée déterminée (exemple : un banquier qui ne souhaite pas que le compte courant soit remboursé avant son propre prêt) : les actionnaires prêteurs s'engagent à ne pas réclamer le remboursement avant l'échéance fixée. Ce blocage s'effectue souvent à la demande de la banque pour garantir un emprunt.

POURQUOI FAIRE UN « PACTE D'ASSOCIÉS » ?

Le pacte d'associés est une convention extrastatutaire (non déposée au greffe du tribunal de commerce) signée entre les actionnaires d'une société.

Cette convention précise :

- les conditions dans lesquelles des mouvements de titres peuvent s'opérer (par exemple, les dispositions applicables au compte courant associé et/ou une clause de préemption obligeant un actionnaire désireux de céder ses titres de les proposer en priorité aux autres signataires du pacte et/ou une clause de plafonnement limitant la possibilité pour un actionnaire d'acquiescer des titres au-delà d'une certaine proportion du capital, etc.) ;
- les règles de gouvernance et de gérance (par exemple, règles de nomination d'un dirigeant, obligations d'information entre les actionnaires sur les activités de la société et les événements impactant son cycle d'exploitation, ses projets de développement et/ou sa situation financière) ;
- les conditions de sortie d'un associé ou de rupture du pacte.

Rédigé avec l'appui d'un conseil, le pacte d'associés est souhaitable pour mettre en place, dès le départ, des relations saines entre associés, et surtout pour protéger l'entreprise en cas de conflit.

Le compte excédent

À l'ouverture d'un compte courant professionnel, on procède généralement en même temps à celle d'un **compte excédent**. Il s'agit d'un compte rémunéré à taux fixe, produisant des intérêts journaliers, sur lequel l'entrepreneur va pouvoir créditer ses excédents de trésorerie. Il pourra ensuite faire des retraits à tout moment pour régler n'importe quelle dépense de l'entreprise.

Le compte excédent, sûr et très souple, est une solution idéale pour gérer les écarts positifs entre encaissements et décaissements. Ce n'est pas exclusif d'autres placements que l'entreprise peut faire pour faire fructifier ses excédents de trésorerie : **compte à terme** à taux fixe progressif, **OPC à moyen-long terme**, **OPC ISR** (placements éthiques)...

Les opérations bancaires

Encaissements

Le compte courant professionnel permet d'encaisser par chèque, virement, dépôt d'espèces, **carte bancaire** ou **service de paiement mobile**.

La banque met à disposition de nombreuses **solutions monétiques** à destination des commerçants, artisans, professions libérales, loueurs de biens et services : **terminaux de paiement fixes** (intégrant au besoin l'équipement « **sans contact** ») ou **mobiles**, **offre de crédit court terme** permettant aux clients de régler en plusieurs fois sans frais, service de **paiement en ligne** sécurisé, dispositifs intelligents de **fidélisation**...

EN B2B, QUELLES PIÈCES LE DÉBITEUR PEUT VOUS DEMANDER POUR TRAITER VOTRE FACTURE ?

Quand vous proposez des services aux entreprises, il se peut qu'on vous demande de fournir certaines pièces avant de pouvoir vous régler :

- **une facture en bonne et due forme**, pour commencer, c'est-à-dire une facture sur laquelle figurent des mentions obligatoires : date, numéro, identité de l'acheteur, identité du vendeur (dont forme juridique, numéro d'immatriculation, adresse du siège social), descriptif et date d'exécution de la prestation, prix HT, taux de TVA applicable et prix TTC, délais et modalités de paiement, pénalités en cas de retard de paiement, etc. ;
- **des documents justifiant les indications d'identification portées sur la facture** et l'activité réelle de l'entreprise : extrait Kbis, attestation URSSAF à jour, attestation TVA, etc. ;
- **un bilan ou un scoring de solvabilité** permettant à votre client de vérifier que votre entreprise n'est pas en situation de **dépendance économique** à son égard.

Règlements

Pour régler ses créances, l'entrepreneur dispose des moyens de paiement matérialisés : espèces dans la limite d'un plafond de 1 000 € par paiement, chèques, règlement par carte bancaire.

L'entrepreneur peut aussi régler ces factures par titre interbancaire de paiement (TIP SEPA) émis par l'organisme créditeur, par virement **SEPA** ou prélèvement SEPA.

FINANCER SES LOCAUX

Si le développement de la micro-entreprise et de l'entreprise individuelle donne à voir de nombreux entrepreneurs qui travaillent depuis leur domicile personnel, la plupart des entreprises qui sont appelées à commercialiser leurs produits et services auprès d'une clientèle de particuliers, qui emploient des salariés et/ou ont une activité impliquant du stockage sont amenées à prendre des locaux professionnels. Faut-il louer ou acheter ? Comment financer une acquisition ? Comment financer des travaux et aménagements ?

Louer ou acheter ?

L'usage du logement personnel comme local professionnel

Vous voulez travailler chez vous ? C'est possible, cela peut être avantageux, mais cela implique de faire certaines démarches (N.B. : pensez à souscrire une assurance Responsabilité civile pour votre activité professionnelle) :

- **Vous utilisez une partie de votre habitation comme bureau ou local professionnel sans y recevoir de clientèle ni de marchandises :** sauf si votre bail ou le règlement de la copropriété l'interdit expressément, nul besoin d'obtenir une autorisation pour exercer votre activité chez vous. Vous pouvez percevoir personnellement un loyer correspondant à la surface occupée par les activités de votre entreprise ; néanmoins, ces loyers seront imposables dans la catégorie de vos revenus fonciers (impôt sur le revenu + CSG/CRDS), il faut donc vous assurer que ce que vous gagnez en louant une partie de votre logement à votre entreprise ait un impact fiscal d'un montant inférieur. En revanche, vous avez intérêt à percevoir de l'entreprise la part des charges locatives (eau, électricité, abonnement téléphonique et Internet) qui sont imputables à son activité : cette quote-part de frais sera comptabilisée dans vos charges et déductible du résultat imposable.
- **Vous transformez une partie de votre habitation pour y héberger les activités de votre entreprise :** c'est obligatoire si vous avez du personnel, recevez du public et des marchandises. En qualité de propriétaire, il vous faut faire une demande de « changement de destination » auprès des services de l'urbanisme de votre commune. Une déclaration préalable suffit si ce « changement de destination » n'entraîne que des aménagements intérieurs. En revanche, si des travaux d'accès, des interventions sur les fondations porteuses ou la façade du logement sont nécessaires, il vous faudra obtenir un permis de construire.

Vous avez par ailleurs intérêt à informer la copropriété de votre intention d'installer des locaux professionnels dans l'habitation : même sans interdiction inscrite dans le règlement de la copropriété, vous pourriez rencontrer ultérieurement des difficultés si votre activité génère du passage dans les parties communes ou des nuisances d'ordre divers. Avoir l'accord écrit des copropriétaires avant de lancer les travaux est une précaution pour le moins pertinente !

TÉLÉTRAVAIL : QUELLES OBLIGATIONS POUR L'ENTREPRISE EMPLOYEUSE ?

Vous avez des salariés qui pourraient exercer leur fonction dans les locaux de l'entreprise, mais travaillent tout ou partie de leur temps hors de ceux-ci, notamment en utilisant les technologies d'information et de communication ? C'est la définition du télétravail telle qu'établie par l'article L. 1222-9 du code du travail. Cette modalité d'organisation flexible repose d'abord sur le volontariat du salarié : l'employeur ne peut pas l'imposer. Il ne peut donc pas s'affranchir de la mise à disposition d'un espace de travail à ses salariés dans des locaux professionnels.

Depuis la réforme de février 2018, l'accord collectif n'est plus un passage obligé pour les entreprises qui souhaitent proposer du télétravail, mais le principe d'une concertation entre salariés et employeur est maintenu pour fixer les principes et modalités du télétravail.

Ces modalités doivent être conformes au droit :

- Obligation d'accès équitable aux informations syndicales, à la formation et à la participation aux élections professionnelles pour les télétravailleurs.
- Prévention des risques professionnels : équipement ergonomique, matériel sécurisé... Mais aussi prévention des risques psychosociaux : l'employeur est notamment tenu de veiller à ce que la charge de travail du salarié soit proportionnée à l'amplitude horaire prévue au contrat de travail.
- Couverture des risques d'accident du travail identique à celle qui a cours dans les locaux professionnels.
- Respect des textes concernant l'équité et la non-discrimination : les télétravailleurs réguliers, en particulier, doivent bénéficier des mêmes conditions de promotion que tous les salariés.

Incubateurs et espaces de coworking

De plus en plus d'indépendants et d'entrepreneurs s'installent dans les espaces de *coworking* et autres incubateurs, accélérateurs et pépinières, pour bénéficier d'un environnement de travail bien équipé en mutualisant les coûts de structure et les charges. Ces espaces ont aussi pour avantage de favoriser les synergies entre jeunes entreprises et, dans certains cas, de bénéficier du mécénat de compétences proposé par de grands groupes intéressés à entretenir des rapports privi-

ET SI L'ENTREPRISE QUE VOUS CRÉIEZ, C'ÉTAIT UN ESPACE DE COWORKING ?

Il existe déjà **plus de 700 espaces de coworking** en France... Mais il y a encore de la place pour les entrepreneurs qui rêvent de lancer un « tiers-lieu » d'accueil des free-lances et des entreprises naissantes. En effet, le dynamisme de l'entrepreneuriat en général et de la **micro-entreprise** en particulier, en contexte de tension sur le marché de l'immobilier, crée une forte demande d'espaces partagés en zones urbaines et péri-urbaines.

De ce fait, les collectivités locales sont d'ardentes promotrices du développement des espaces de *coworking*, passant commande auprès d'entrepreneurs pour les concevoir, les lancer et les manager, ou distribuant directement des subventions aux acteurs privés désireux de créer ce type de lieux.

Renseignez-vous auprès du service des affaires économiques de votre Conseil départemental ou de votre intercommunalité.

liées avec des start-up.

La plupart des espaces de *coworking* sont accessibles sur abonnement. On intègre un incubateur, un accélérateur ou une pépinière sur dossier ou sur concours. Les réseaux d'accompagnement sont de plus en plus nombreux à ouvrir ce type de lieux pour les entreprises qu'ils suivent.

La location des locaux professionnels

Vous pouvez louer vos locaux avec 2 types de bail :

- **Le bail commercial** : réservé aux commerçants, aux artisans et aux entrepreneurs dans l'industrie, ce contrat de location généralement établi pour une durée minimale de 9 ans est strictement encadré par le droit. Le **code du commerce** prévoit en effet l'impossibilité pour le bailleur de le rompre avant 3 ans et l'obligation, si la rupture du bail se fait avant l'échéance prévue par le contrat, de verser au locataire une indemnité d'éviction. Autre avantage pour le preneur : le bail commercial, en tant qu'élément du fonds de commerce, est cessible. Ce qui signifie que si l'entrepreneur transmet son entreprise, le bailleur ne peut s'opposer à ce que le repreneur poursuive l'activité dans les locaux ;
- **Le bail professionnel** : adapté aux professions libérales et aux entrepreneurs dont les revenus relèvent du **régime BNC**, le bail professionnel est d'une durée minimale de 6 ans avec possibilité de rupture anticipée sur demande par courrier avec accusé de réception du locataire, avec un préavis. Ce type de bail ne peut pas faire l'objet d'une sous-location ou d'une cession sans autorisation du propriétaire.

ASSUREZ VOS LOCAUX PROFESSIONNELS !

Comme pour tout espace occupé, vos locaux doivent être couverts par la responsabilité civile. Celle-ci est généralement associée à une assurance multirisque qui garantit les principaux risques : incendie, inondation, dégâts électriques, vols et vandalisme, bris de glace... La multirisque professionnelle permet de contracter différentes options en fonction de la situation de chaque entrepreneur et des risques spécifiques susceptibles d'engager la responsabilité de l'entreprise et/ou de ses dirigeants (par exemple dans le BTP ou pour les professions libérales réglementées) ou de mettre en péril le cycle d'exploitation (aléas climatiques pour les agriculteurs/viticulteurs, rupture de la chaîne du froid pour les restaurateurs et commerçants de bouche)*. Certaines de vos garanties sont conditionnées à un aménagement de vos équipements et locaux, renseignez-vous auprès de votre assureur pour être certain d'être bien couvert en cas de sinistre.

* Selon les limites, conditions et exclusions prévues dans les engagements contractuels en vigueur.

L'acquisition des locaux professionnels

Acquérir des locaux est une option intéressante pour l'entrepreneur à plusieurs titres :

- être propriétaire donne une **visibilité de long terme** sur l'emplacement de l'entreprise... ainsi que sur ses charges immobilières : vous savez exactement ce que vous aurez à payer chaque mois pour ce poste. Vous pourrez aussi, selon les conditions du financement qui auront été négociées et le niveau des taux d'intérêt, effectuer des remboursements anticipés pour libérer plus rapidement l'entreprise de ses emprunts ;
- en tant que propriétaire, vous allez pouvoir **effectuer les travaux et aménagements que vous souhaitez**, dans la limite, bien entendu, des dispositions du plan d'urbanisme et des conditions prévues par la copropriété ;
- l'achat des locaux professionnels permet de **déduire un certain nombre de charges du bénéfice imposable** : amortissement du bâtiment, intérêts d'emprunt, assurance... ;
- **la possession des locaux permet d'accroître la valeur de l'entreprise...** et le patrimoine de l'entrepreneur, s'il en est propriétaire en nom propre ! Celui-ci pourra donc décider de revendre l'entreprise avec ses locaux, les locaux seuls ou bien les proposer à la location à une autre entreprise. Cela peut donc être un élément important de la **rémunération globale de l'entrepreneur**.

Il existe plusieurs solutions pour financer l'acquisition de locaux professionnels :

- **les prêts classiques***, à taux fixe ou variable, permettent à un professionnel de financer un local professionnel acquis en nom propre ou par une SCI (société civile immobilière). Un apport personnel d'un montant de 10 % à 30 % du projet sera généralement demandé par le banquier, ainsi que des cautions et garanties.
- **le crédit-bail immobilier*** se présente comme une location avec option d'achat : la banque finance 100 % du projet et perçoit des loyers pendant une durée de 7 à 15 ans selon le contrat établi. À échéance, l'entrepreneur se voit proposer les locaux à l'achat, à la valeur prévue initialement par le contrat. Cette solution a le mérite de ne pas entamer la capacité d'endettement de l'entreprise, en même temps qu'elle produit des avantages fiscaux (loyers déductibles du bénéfice imposable) sous réserve d'anticiper les conséquences fiscales liées au rachat en fin de contrat.

* Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Caisse d'Épargne.

Financer ses travaux et aménagements

Mise aux normes des locaux professionnels

Certains aménagements des locaux professionnels sont nécessaires pour leur mise aux normes de sécurité :

- **Les établissements recevant du public (ERP)** doivent répondre à de strictes normes de sécurité de façon à :
 - limiter les risques de sinistre et leurs conséquences (éclairage obligatoirement électrique, matériaux résistants au feu...) ;
 - garantir l'évacuation rapide des occupants et visiteurs en cas de sinistre ;

- permettre l'accès des secours depuis la voie publique ;
- disposer d'espaces de mise à l'abri des personnes ;
- rendre accessible à tous l'information sur les conditions d'évacuation (plan d'évacuation, éclairage de sécurité...) ;
- prévenir l'exposition à l'amiante des salariés et/ou du public : l'entreprise doit contrôler le risque d'exposition à l'amiante liée à la composition des bâtiments ou à l'activité. En cas de nécessité de désamiantage des bâtiments, c'est au bailleur de prendre en charge les travaux si l'entreprise est locataire. Si l'entrepreneur est propriétaire, cela lui incombe.

- **Les entreprises stockant, distribuant ou employant des produits explosifs, toxiques ou inflammables soumis à autorisation** doivent les tenir à l'écart de toutes les parties du local accessibles au public. La mise aux normes des locaux, c'est aussi :
- **L'accueil des personnes en situation de handicap**, qui doivent pouvoir accéder aux locaux, y circuler et communiquer. Cela implique d'intervenir sur les cheminements extérieurs, le stationnement des véhicules, la configuration des portes et des couloirs de circulation, les revêtements et les équipements du local.
- **Pour certaines activités, des réglementations spécifiques s'appliquent.** Par exemple, les **commerces d'alimentation générale** ou les **établissements de restauration** sont soumis à des règles d'hygiène et de salubrité très contrôlées ; les professionnels de santé ont des contraintes d'affichage, doivent garantir le secret médical (donc, si nécessaire, insonoriser la salle de consultation) et ont des obligations concernant le stockage des déchets médicaux qui peuvent impliquer l'installation d'équipements spécifiques...

Un cadre professionnel propice à la performance

Outre la mise aux normes, les aménagements des locaux professionnels visent à l'installation d'un environnement de travail fonctionnel, économe en énergie, ergonomique et... stimulant ! **De nombreuses études ont mis en évidence l'impact positif d'un cadre professionnel de qualité** sur la productivité des collaborateurs, la créativité du collectif et l'engagement des salariés.

Il est également démontré que l'aménagement d'un commerce est essentiel dans l'expérience clients, avec potentiellement à la clé des effets de fidélisation et de recommandation manifestes. Il faut donc voir l'aménagement des locaux comme un investissement à part entière. Des architectes experts de l'aménagement des locaux professionnels et commerciaux peuvent vous accompagner dans la conception et la réalisation d'espaces propices à la qualité de vie au travail et à la qualité d'accueil du public.

Financer ses travaux et aménagements

Les aides publiques

Travaux et aménagements des locaux professionnels représentent des coûts, qui pour certains peuvent donner lieu à des aides publiques : l'**ADEME** finance les diagnostics, audits, études de faisabilité et parfois les investissements associés à des projets de performance éner-

gétique ou d'économie circulaire ; le Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (**FISAC**) peut prendre en charge jusqu'à 20 % des travaux d'aménagement (30 % pour des travaux liés à l'accessibilité) d'un commerce en zone rurale ou dans un secteur géographique à l'économie fragile ; les chambres de commerce et d'industrie (**CCI**) peuvent accompagner un projet de mise aux normes d'accueil du public (ERP), certaines collectivités accordent des subventions pour la rénovation de devantures dans le cadre de projets d'embellissement du centre-ville... Il existe aussi des aides sectorielles, comme pour les **librairies**, les **boulangeries-pâtisseries**, les entreprises du **tourisme** et de l'**hôtellerie**...

Le prêt bancaire aux entreprises

Pour financer jusqu'à 100 % de vos travaux et aménagements, vous pouvez recourir au **prêt bancaire aux entreprises** qui n'est limité ni en montant ni en durée et permet de choisir entre taux fixes et taux variable, de décider du rythme des échéances (mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou annuelles) avec possibilité de remboursement anticipé. Ce prêt peut être garanti par la **Compagnie européenne des garanties et cautions** ou par Bpifrance, organisme public qui contribue au développement du tissu de PME dans l'hexagone.

La ligne de crédit pré-acceptée et le crédit express

La **ligne de crédit pré-acceptée** est une solution de financement à moyen terme qui permet à un entrepreneur ayant contractualisé avec la banque de débloquer des fonds en 24 heures pour financer toute immobilisation corporelle, dont des travaux et aménagements. Le **crédit express** apporte des avantages similaires aux entrepreneurs qui souhaitent rapidement financer des travaux de petite ou moyenne envergure sans amputer leur trésorerie.

FINANCER SES ÉQUIPEMENTS

Les entreprises ont des besoins réguliers en équipement : à la création, pour lancer la production, mais aussi au cours du temps, pour renouveler le matériel obsolète, et en phase de développement, pour se donner les moyens de leurs ambitions. Le régime fiscal des entreprises est globalement favorable à leur équipement de qualité. Avec ça, des aides publiques ou syndicales soutiennent les entrepreneurs dans leurs démarches d'investissement. Enfin, le financement bancaire apporte des solutions intéressantes pour s'équiper de façon optimale sans mettre en péril sa trésorerie.

La fiscalité des équipements d'entreprise

Les frais d'acquisition de matériel professionnel sont déductibles du bénéfice imposable (valeur unitaire inférieur à 500 € HT) ou amortissables pour tous les professionnels soumis à un régime réel. Informatique et logiciel, ameublement, fournitures, consommables et matériel de bureau, outillage, matériel de chantier, matériel et produits d'entretien du local professionnel, équipements de sécurité pour les activités qui l'exigent, matériel pédagogique et de formation, biens et ustensiles à usage de la clientèle (par exemple, dans la restauration : nappes, verres, assiettes, couverts...).

Une partie de ce matériel entre dans les **frais généraux** déductibles du résultat fiscal. D'autres (comme l'informatique, les machines) entrent au bilan comptable au titre des **amortissements** : leur valeur d'immobilisation évolue au cours du temps, selon un calcul qui prend en compte leur obsolescence et leur degré d'utilisation. Ce système permet aux entreprises de déduire du bénéfice imposable une part de l'investissement représentative de l'apport de celui-ci à la productivité. Les règles

ASSUREZ VOS ÉQUIPEMENTS !

La multirisque professionnelle* couvre la responsabilité civile et certains dommages de vos équipements. Cette assurance de base peut ne pas suffire pour garantir la poursuite de votre activité en cas de dommages. Aussi est-il recommandé de renforcer l'assurance* de ses équipements avec :

- **une garantie frais et pertes annexes** qui couvrira notamment les pertes indirectes liées à un sinistre dans vos locaux ;
- **un contrat risques informatiques** pour les situations où vos logiciels et/ou bases de données seraient endommagés par un sinistre, un acte de malveillance ou une erreur humaine, susceptibles de mettre en péril votre activité et/ou d'engager votre responsabilité vis-à-vis d'usagers (notamment si vous collectez des données sensibles) ;
- **une garantie « bris de machine »** couvrant un accident imprévu de votre équipement dans le cadre de son exploitation.

* Selon les limites, conditions et exclusions prévues dans les engagements contractuels en vigueur.

de calcul de l'amortissement favorisent un lissage du coût réel des équipements sur la durée d'exploitation en même temps que le renouvellement régulier de l'appareil productif des entreprises.

Les cessions d'équipements sont soumises à l'imposition des **plus-values professionnelles**. Si le prix de la cession est inférieur à la valeur nette comptable du bien, on constate une moins-value qui entre au passif de l'entreprise. Il peut donc être intéressant de céder du matériel qui ne répond plus aux exigences de son activité entrepreneuriale tout en étant encore fonctionnel et utilisable par d'autres usagers.

Les aides à l'équipement

Dans le cadre des politiques d'encouragement de l'innovation, de nombreux dispositifs accompagnent l'équipement des entreprises, notamment des PME, en matériel de pointe : **l'amortissement exceptionnel** proposé par les directions départementales des finances publiques, le **programme Investissements d'Avenir** de Bpifrance, le programme de **l'IFPEN** pour l'innovation industrielle et technologique... Il existe également des **aides de l'assurance maladie** pour améliorer les conditions de travail des salariés et prévenir les risques professionnels. Mais aussi des aides sectorielles, telles, dans le BTP, les Aides financières simplifiées (AFS) proposées par la Caisse d'assurance retraite et santé au travail (CARSAT), les prêts bonifiés de l'**OPPBTP** ou les aides de la **CAPEB** ; dans l'agriculture/viticulture, les aides **PCAE** visant à renforcer la compétitivité des exploitations tout en réduisant l'usage de produits phytosanitaires ; les aides des collectivités et du **FISAC** pour l'installation et l'équipement de commerces de proximité...

Le financement bancaire des équipements professionnels

Le prêt bancaire aux entreprises*

Pour financer jusqu'à 100 % de vos équipements, vous pouvez solliciter un **prêt bancaire aux entreprises** qui n'est limité ni en montant ni en durée et permet de choisir entre taux fixes et taux variable, de décider du rythme des échéances (mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou annuelles) avec possibilité de remboursement anticipé. Ce prêt peut être garanti par la **Compagnie européenne de garanties et cautions**, ou par **Bpifrance**, qui contribue au développement du tissu de PME et d'ETI (Établissement de Taille Intermédiaire) dans l'hexagone.

* Ce type de prêt est limité aux entreprises répondant à la définition européenne de la PME : exercer une activité économique, occuper moins de 250 personnes et réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou avoir un total du bilan inférieur à 43 millions d'euros.

Le crédit express distribué par la Caisse d'Épargne

Le crédit express est une solution de financement à moyen terme allant jusqu'à 40 000 € ⁽¹⁾ qui permet à un entrepreneur ayant contractualisé avec la banque de débloquer des fonds en 48 heures ⁽²⁾ pour financer ses équipements ⁽³⁾.

(1) Montant indicatif pouvant varier selon les Caisses d'Épargne. Renseignez-vous dans votre agence.

(2) Jours ouvrés.

(3) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre banque.

Le crédit-bail mobilier

Le **crédit-bail mobilier** permet de financer jusqu'à 100 % TTC d'un équipement sans amputer sa trésorerie, avec option d'achat à l'issue de la durée de location. Les loyers sont déductibles du bénéfice imposable. Cette solution souple (l'entrepreneur est libre du choix du fournisseur, décide du rythme et du montant des loyers*) est idéale pour les activités qui ont besoin de renouveler régulièrement leur équipement.

* Selon limites et conditions prévues dans les engagements contractuels.

FINANCER SES VÉHICULES PROFESSIONNELS

De nombreuses entreprises ont besoin de disposer de véhicules pour les nécessités de la fonction du dirigeant et/ou des salariés : voiture de fonction, utilitaire, engin agricole, véhicule frigorifique, camion de transport de matériel ou de personnes, fourgon équipé... C'est un poste budgétaire important, dont la fiscalité est subtile. Des solutions permettent d'optimiser l'acquisition de véhicules professionnels.

La fiscalité des véhicules d'entreprise

Selon l'usage prévu du véhicule, la fiscalité est plus ou moins avantageuse pour l'entreprise :

- **Le véhicule de tourisme acquis ou loué par une société** est soumis à la taxe sur les véhicules de société (TVS), calculée en fonction du niveau d'émission de CO₂, et à la fiscalité des avantages en nature, dès lors qu'il y a un usage privé. À noter aussi que la TVA n'est ni récupérable ni déductible. Il peut donc être plus intéressant d'utiliser son véhicule personnel en justifiant d'**indemnités kilométriques** (exonérées de cotisations sociales jusqu'au plafond du barème fiscal) lorsque le kilométrage annuel n'excède pas 15 000 km.
- **Les véhicules de l'entreprise employés à de strictes fins de déplacement professionnel et non attribués à un individu en particulier** n'entrent pas dans le cadre des avantages en nature. Mais il faudra à l'entreprise justifier de l'opportunité d'effectuer ces trajets en véhicule motorisé, en apportant notamment la preuve qu'ils ne peuvent être réalisés en transport en commun et garantir à l'administration fiscale qu'aucun déplacement à bord de ce véhicule ne relève, même indirectement, de raisons personnelles du salarié. Il peut donc être plus intéressant de verser des indemnités kilométriques au collaborateur qui utilisera son véhicule personnel ou, pour des trajets exceptionnels, de recourir à la location de courte durée, le montant du loyer versé étant déductible du bénéfice au titre des frais généraux, la TVS exonérée pourvu que la location soit d'une durée de moins de 30 jours consécutifs ; en revanche, la TVA n'est pas récupérable.

ASSUREZ VOS VÉHICULES PROFESSIONNELS !

Comme tout véhicule, les voitures, utilitaires et véhicules d'exploitation susceptibles de circuler sur la voie publique doivent être assurés, à minima au titre de la responsabilité civile. Une couverture dite « tous risques » est hautement recommandée. Selon la formule retenue, elle pourra garantir les dommages corporels du conducteur (en option), les événements climatiques, le bris de glace, le vol... Avec des services d'assistance* – dont la mise à disposition d'un véhicule de remplacement en cas d'immobilisation – qui seront particulièrement appréciés des professionnels dont le temps est compté et qui ne peuvent pas se permettre de se passer plusieurs jours d'affilée de leur véhicule.

* Selon les limites, conditions et exclusions prévues dans les engagements contractuels en vigueur.

- **Les véhicules utilitaires**, ne transportant que des marchandises (et ne comptant donc que 2 places assises à l'avant), sont considérés comme des investissements, dont les amortissements sont totalement déductibles du bénéfice imposable. Par ailleurs, la TVA sur l'achat d'un utilitaire est récupérable, et ce type de véhicule est exonéré de la TVS.
- **Les véhicules d'exploitation**, tels les engins agricoles ou les engins de chantier dans le BTP, bénéficient du même régime fiscal que les utilitaires.

Quelles solutions de financement pour l'acquisition de véhicules professionnels ?

Plusieurs solutions se présentent à l'entrepreneur pour **financer ses véhicules** :

- **le prêt bancaire** : pour financer vos véhicules neufs ou d'occasion à l'achat, vous pouvez faire appel au **crédit classique**, à taux fixe ou variable, ou au **Prêt Bancaire aux Entreprises** ;
- **le crédit-bail mobilier** : il permet de financer véhicules de tourisme comme utilitaires, jusqu'à 100 % TTC, avec option d'achat à l'issue de la durée de location. Les loyers sont déductibles du bénéfice imposable. Cette solution souple (l'entrepreneur est libre du choix du fournisseur, décide du rythme et du montant des loyers) permet de financer les véhicules sans amputer sa trésorerie. Le régime de récupération de la TVA appliquée sur les loyers dépend du type de véhicule et de son usage : les véhicules de fonction n'en bénéficient pas, à l'inverse des véhicules de service (non attribués à un individu et utilisés à de strictes fins professionnelles), des utilitaires et véhicules d'exploitation (par exemple en **agriculture/viticulture**) ;
- **la location longue durée** (ou leasing) est une solution de plus en plus appréciée des professionnels pour financer leurs véhicules. Ce qui séduit, c'est bien sûr le caractère « tout en un » de l'offre qui inclut la location d'un véhicule récent, mais aussi l'entretien et l'assistance. Et en option : des assurances, un forfait carburant et péages, le remplacement des pneumatiques, la mise à disposition d'un véhicule de remplacement en cas d'immobilisation imprévue. La location longue durée présente aussi l'avantage d'être aujourd'hui très simple, tout en laissant une grande liberté de choix à l'entrepreneur, grâce à des plates-formes innovantes telles que **MyCarLease** (outil de simulation de location longue durée développé par la Caisse d'Epargne) : depuis cette application, les professionnels peuvent sélectionner un modèle en prenant une simple photo d'un véhicule qui les intéresse, accéder immédiatement à des propositions chiffrées de location longue durée et même signer le contrat à distance, grâce à la signature électronique. Attention aux pénalités appliquées en fin de contrat en cas de dépassement du kilométrage contractuel ou de restitution d'un véhicule endommagé.

FINANCER SON CYCLE D'EXPLOITATION

Le cycle d'exploitation d'une entreprise se définit comme l'ensemble des opérations nécessaires à l'activité : l'achat de matières premières, le stockage, la fabrication, la transformation, la distribution, la facturation et l'encaissement. Ce cycle peut être très court dans certaines activités, notamment les services qui n'emploient pas ou peu de matières premières et n'ont pas de stock ; d'une durée moyenne comme dans le commerce de proximité qui écoule rapidement ses marchandises et encaisse comptant ; plus long dans l'industrie de transformation, le bâtiment ou l'agriculture, voire très long comme dans la **viticulture** où il peut s'écouler plusieurs années entre la plantation de la vigne et la commercialisation du vin.

Des solutions adaptées à chaque type d'activité existent pour financer le cycle d'exploitation d'une entreprise.

Financer l'achat de marchandises et de matières premières

Pour les artisans, commerçants, entreprises de transformation, société de négoce, etc., l'achat de matières premières est la première phase du cycle d'exploitation. Autrement dit, les comptes de l'entreprise sont d'emblée impactés par un coût direct, qui ne sera couvert qu'après encaissement des ventes à l'issue du cycle d'exploitation.

Il va donc falloir financer l'achat de marchandises et de matières premières. Pour cela, plusieurs solutions :

- **le crédit fournisseur** : l'acteur qui vous cède des marchandises ou matières premières vous accorde un délai de paiement. S'il a confiance en vous, bien sûr... Et pas forcément gratuitement, dans la mesure où vous n'allez pas bénéficier de l'escompte pour paiement comptant, réduction tarifaire fréquemment accordée dans le cadre d'une négociation commerciale à ceux qui règlent leur facture immédiatement ;
- **la trésorerie** : si le besoin en fonds de roulement (BFR) est négatif, vous allez pouvoir autofinancer vos achats de marchandises et matières premières. Mais attention à ne pas trop entamer votre trésorerie, au risque de vous trouver en difficulté en cas d'imprévu ;
- **les prêts d'honneur** concédés par les réseaux d'accompagnement (France Active, Initiative France, Réseau Entreprendre) au démarrage de l'activité permettent d'amorcer son premier cycle d'exploitation dans de bonnes conditions. D'autant que ces prêts d'honneur permettent d'accéder plus facilement au financement bancaire et de réaliser de beaux effets de levier ;
- **le prêt bancaire aux entreprises** permet de financer ses achats. Pour les activités à cycle d'exploitation court ou les situations où le cycle d'exploitation est principalement autofinancé, mais dont le BFR est temporairement positif, on pourra leur préférer les **solutions de crédit court terme** précisément conçues pour faire face à un décalage de trésorerie exceptionnel ;

- **Le financement sur stocks** repose sur le principe du **gage sans dépossession** : une société spécialisée, éventuellement partenaire de la banque de l'entrepreneur, finance l'achat des matières premières et marchandises en prenant en garantie le stock constitué. Ainsi, le stock reste au passif de l'entreprise jusqu'à ce qu'elle rembourse la société de prêt sur gages.

Financer le stockage des produits

Pour diverses raisons, les entreprises qui produisent des biens peuvent être amenées à les stocker sur une durée plus ou moins longue avant leur commercialisation ou pendant la période de commercialisation : c'est par exemple le cas de certaines récoltes agricoles que l'on évite de vendre immédiatement après la soudure (période qui sépare la fin de la consommation de la production de l'année passée de la mise sur le marché de la nouvelle récolte) ou que l'on retient un temps si les cours sont trop bas ; c'est le cas des vins qui gagnent de la valeur en vieillissant ; ce peut être aussi le fait d'un rythme d'écoulement relativement lent du type de produits (par exemple pour la plupart des titres de livres qui entrent dans le fonds d'un éditeur, lequel est obligé, pour conserver les droits de l'ouvrage, de le rendre en permanence disponible à la vente, quand bien même un très petit nombre d'exemplaires est effectivement commercialisé chaque année...).

Le stockage représente un coût possiblement élevé, notamment en termes d'immobilier : il faut prévoir un espace pour réserver la marchandise dans des conditions adaptées à sa conservation. La location ou l'achat d'un entrepôt, de conteneurs, de silos peut s'imposer. Le financement de ce poste peut se faire par crédit bancaire classique ou par crédit-bail immobilier.

VITICULTURE : UN CYCLE D'EXPLOITATION SPÉCIFIQUE, UN ACCOMPAGNEMENT BANCAIRE EXPERT

Le cycle d'exploitation de la viticulture est particulièrement long, jalonné d'étapes complexes, soumis à divers aléas (notamment climatiques). Pour une rentabilité qui dépend de nombreux facteurs (quantité produite, valeur des millésimes, évolutions de la législation intérieure et des réglementations douanières à l'export...).

Cette activité appelle un **accompagnement expert** par des conseillers bancaires dédiés, familiers des conditions de vie et de travail des viticulteurs et formés aux problématiques spécifiques de financement qu'ils rencontrent : immobilier, équipements, financement du cycle de l'exploitation mais aussi enjeux patrimoniaux de cession-transmission.

FINANCER SA TRÉSORERIE, SON BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT ET SON POSTE CLIENTS

Même adossées à un solide *business plan*, même rentables et bien financées, les entreprises sont toutes susceptibles de rencontrer des problématiques de financement court terme. Celles-ci sont de 3 ordres :

- la trésorerie (c'est le montant des liquidités disponibles permettant d'honorer ses charges à échéance) ;
- le besoin en fonds de roulement (c'est la somme de ressources financières nécessaires à couvrir les décalages entre décaissements et encaissements) ;
- la gestion du poste clients (c'est l'ensemble des créances émises par l'entreprise auprès de ses clients qui sont en attente de règlement par ceux-ci).

Des solutions de financement court terme permettent de faire face à ces tensions.

Le découvert autorisé et la facilité de caisse

Les difficultés temporaires de trésorerie peuvent être gérées via les possibilités offertes par le compte courant :

- **le découvert autorisé** répond à des besoins de trésorerie récurrents ou ponctuels. Son montant, ses conditions d'utilisation et les taux d'intérêt qui s'y appliquent sont établis en concertation avec le conseiller bancaire ;
- **la facilité de caisse** est une option qui permet de faire face à un décalage de trésorerie bref (souvent 15 jours maximum par mois) et exceptionnel, imputable par exemple au retard de paiement d'un client. Son montant est défini avec le conseiller, il est variable en fonction du chiffre d'affaires, de l'activité et de la structure financière de l'entreprise. Le taux, fixe ou variable, doit toujours être supérieur à celui du découvert autorisé.

L'engagement par signature, l'escompte commercial et la cession de créances professionnelles « Daily »

Si vos tensions de trésorerie vous mettent en difficultés ou dans l'impossibilité temporaire de régler vos factures, vous pouvez recourir à :

- **L'engagement par signature** : votre banque vous fait confiance et vous prête sa signature. Autrement dit, vous négociez un délai pour le règlement d'une dette, et la banque s'engage à l'honorer en cas de défaillance de votre part. Cette solution est particulièrement utile dans le cas d'appels de cotisations excessifs (qui donneront donc ultérieurement lieu à une réévaluation à la baisse) ou de prélèvements

de TVA importants qui seront compensés par de moindres encaissements le mois suivant ;

- **l'escompte commercial** : l'entreprise cède à la banque une partie de ses créances faisant l'objet d'effets de commerce (billets à ordre ou lettre de change). En contrepartie, la banque verse le montant des créances cédées déduit des intérêts. Ces intérêts sont calculés en fonction du montant des créances et du nombre de jours avant leur échéance multipliés par le taux d'escompte en vigueur ;
- **la cession « Daily » ou mobilisation des créances professionnelles** : les créances qui ne font pas l'objet d'effets de commerce peuvent bénéficier du dispositif Daily de cession des factures en attente d'encaissement contre l'ouverture d'une ligne de découvert du montant des créances cédées.

L'affacturage

Contrairement aux solutions de crédit court terme ci-dessus nommées, **l'affacturage** s'impose aujourd'hui comme une solution de financement à part entière pour les entreprises qui facturent aux collectivités publiques et aux entreprises. Le principe : les factures en attente de règlement sont cédées au « *factor* » partenaire de la banque après agrément du client facturé. Le *factor* crédite le compte de l'entreprise du montant des factures, diminué des intérêts, commissions et frais. L'avantage : l'affacturage a pour spécificité de permettre un encaissement rapide des créances clients, ce qui pourra permettre de financer en temps réel la croissance de l'entreprise à mesure que son chiffre d'affaires progresse.

L'affacturage recouvre 2 prestations :

- le financement de la trésorerie ;
- l'assurance-crédit.

Le *factor* peut également proposer le recouvrement des créances clients.

DÉVELOPPER SON ENTREPRISE

Une entreprise a vocation à se développer. Le développement, ce peut être l'accroissement des parts de marché entraînant celui de la production et la création d'emplois, mais ce peut être aussi la conquête de nouveaux territoires, à travers l'internationalisation et/ou l'innovation, la diversification des activités, l'ouverture de filiales ou la constitution d'un réseau de franchisés ou d'un groupement d'entreprises... Tous ses axes de développement reposent sur une vision stratégique moyen-long terme élaborée par le(s) dirigeant(s), avec un plan d'action prévoyant les besoins de financement.

SCAN
hachette

EMPLOI ET CAPITAL HUMAIN

La ressource la plus précieuse de l'entreprise, ce sont les humains. Recruter les bons profils, les motiver, les engager, les fidéliser, les faire monter en compétences : autant de facteurs clés de la réussite d'un projet entrepreneurial, qui vont exiger du chef d'entreprise qu'il déploie des compétences RH et managériales.

Recruter

La création d'un premier emploi est une étape importante dans le parcours d'un entrepreneur, mais à chaque fois que vous procéderez à un recrutement, ce sera toujours une expérience à part, non sans susciter quelques inquiétudes, car l'emploi est réputé coûter cher et comprendre beaucoup d'obligations. Par-delà les idées reçues qui freinent le passage à l'acte de recruter, au risque pour l'entrepreneur de se mettre en difficultés pour répondre à la demande s'il n'a pas suffisamment anticipé le besoin de renforcer ses équipes, faisons le point sur les bonnes questions à se poser quand on veut employer.

Quelles aides publiques pour les entreprises qui créent de l'emploi ?

Les pouvoirs publics, soucieux de soutenir le développement économique des territoires et de favoriser l'insertion professionnelle de toutes et tous, ont mis en place différents dispositifs d'aide à l'embauche :

- **La réduction générale des cotisations patronales** permet de bénéficier d'un taux très bas de cotisations assurances maladie, vieillesse, invalidité/décès, allocations familiales, accidents du travail, au fonds national d'aide au logement et pour la solidarité/autonome, pour l'emploi de personnes à un salaire inférieur ou égal à 1,6 fois le SMIC.
- **Le contrat unique d'insertion (CUI) – parcours emploi compétences (PEC)** est une aide distribuée par la région qui permet de financer jusqu'à 95 % du SMIC horaire brut d'une personne bénéficiaire des minima sociaux, d'un senior, d'une personne en situation de handicap ou d'une personne qui sort d'une période de chômage

de longue durée. Cette aide directe est assortie d'exonérations de charges sociales et de certaines taxes (taxe d'apprentissage, taxe sur les salaires, contribution à l'effort de construction). Le salarié est accompagné par un référent mandaté par les services publics pour le suivi de son insertion professionnelle et conseillé en interne par un salarié expérimenté qui œuvre à son intégration et à sa montée en compétences.

- **Les entreprises qui créent des emplois dans les territoires en difficulté** comme les **zones franches urbaines – territoire entrepreneur** (ZFU-TE), **zones de revitalisation rurale** (ZRR), **bassins d'emploi à redynamiser** (BER) ou **quartiers prioritaires de la ville** (QPV) peuvent bénéficier d'allègements/exonérations d'impôts et/ou de cotisations sociales.
- **L'embauche de personnel en situation de handicap** donne droit à **des aides** sous forme de financement de l'accompagnement de l'employé, de l'adaptation des locaux et du poste de travail, des surcoûts engendrés par les conséquences du handicap sur l'organisation, des mesures de maintien dans l'emploi...
- Pour renforcer l'employabilité des jeunes, l'État promeut activement **l'apprentissage** et encourage les entreprises à y recourir à travers le dispositif d'**aide unique à l'embauche** qui finance jusqu'à 4 125 € le contrat d'apprentissage en première année, 2 000 € en année 2 et 1 200 € en année 3.

EMPLOYER OU TRAVAILLER AVEC UN RÉSEAU DE « FREE-LANCES » ?

De nombreuses TPE font le choix de limiter les embauches, voire de ne pas employer du tout pour s'épargner les coûts fixes liés à l'emploi et la lourdeur administrative que peut représenter la gestion du personnel. Ce modèle, permis notamment par la **densification du tissu de micro-entreprises**, a le mérite de la souplesse : l'entrepreneur s'entoure des compétences dont il a besoin au temps T, limite le poids de ses charges et préserve sa trésorerie, s'épargne toute une série de formalités, d'obligations et de risques (erreur de recrutement, procédures en cas de litiges...). Le modèle a aussi la vertu d'insérer l'entrepreneur dans un réseau gagnant-gagnant où les uns et les autres s'apportent des missions, tour à tour commanditaires ou prestataires de ses confrères.

Toutefois, ce modèle « zéro embauche » a ses limites : libéré des formalités administratives liées à l'emploi, l'entrepreneur doit cependant multiplier les demandes de devis auprès de prestataires et éventuellement les négocier, ce qui peut être chronophage. Par ailleurs, l'entrepreneur est dépendant de la disponibilité de ses partenaires free-lances, n'a pas de visibilité sur leurs priorités ni de légitimité à organiser leur travail, au risque de rencontrer des difficultés pour obtenir de tous les intervenants qu'ils se mobilisent de façon synchronisée pour répondre aux demandes du client et/ou de ne pas maîtriser les éventuels retards. C'est ce qui peut rendre frileux certains clients et prospects à l'égard des entreprises qui n'ont pas d'équipe permanente. Enfin, travailler avec un réseau de free-lances a pour conséquence indirecte que l'entreprise qui les « caste » sur tel ou tel projet ne profite que marginalement de leur montée en compétences sur le long terme. Elle s'expose aussi à ce que ses clients et prospects choisissent de travailler en direct avec ses prestataires, ce qui va la priver de l'occasion de marger ou de prendre une commission d'apporteur d'affaires sur leurs prestations effectuées pour son compte.

Les clés d'un recrutement réussi

- **La définition du besoin** : quelles sont les compétences qui manquent à votre entreprise pour se développer ? Faites le point sur ce qui va vraiment apporter de la valeur ajoutée à votre activité.
- **L'estimation du coût de l'emploi et des ressources financières nécessaires à le couvrir** : le recrutement est un investissement dans le capital humain dont le coût se pense de façon globale : salaire chargé, primes et avantages, mais aussi poste de travail à équiper, véhicule à mettre éventuellement à disposition, notes de frais, formations et actions visant à la montée en compétences du salarié... Cette évaluation des différents postes de coût liés à l'emploi va vous permettre d'optimiser la composition de l'offre de rémunération en jouant de parts fixes et variables, de solutions fiscalement avantageuses, etc.
- **L'élaboration d'une fiche de poste** : ce document indique la fonction du futur salarié et détaille ses différentes missions. C'est un outil indispensable pour communiquer sur sa recherche de candidats. C'est aussi la base de la discussion ultérieure avec les personnes reçues en entretien.
- **L'identification des profils** : la fiche de poste peut faire figurer des éléments sur le profil recherché, notamment en termes de qualification et de maîtrise technique de certains outils, d'expérience, de tempérament et de motivations. Attention toutefois à ne pas trop détailler le profil recherché, car plus vous additionnez les critères, plus vous restreignez vos chances de recevoir une variété de candidatures intéressantes. Or, ce que vous cherchez, ce n'est pas votre double ni un mouton à 5 pattes, mais quelqu'un qui va apporter de la valeur ajoutée sur des besoins ciblés.
- **La communication de votre offre d'emploi** : pour attirer les candidats à vous, vous pouvez passer par des instances expertes de la mise en relation entre employeurs et candidats, publiques (Pôle emploi) ou privées (APEC, cabinets de recrutement...), communiquer sur votre site, dans la presse ou via les réseaux sociaux, mobiliser votre réseau de contacts... Pensez aussi à rassembler les candidatures spontanées que vous avez pu recevoir à un moment où vous n'aviez pas de poste à proposer. Vous pouvez encore organiser un challenge pour communiquer de façon ludique sur votre offre d'emploi et tester la motivation et les qualités des candidats.
- **La sélection des candidats** : méfiez-vous de vos biais décisionnels : des stéréotypes et idées toutes faites de « la tête de l'emploi » peuvent vous faire passer à côté de la perle rare. Éliminez les candidatures qui ne correspondent assurément pas à votre besoin, mettez de côté celles qui vous séduisent d'emblée et intéressez-vous surtout à la pile intermédiaire, celle des personnes qui ne vous ont pas immédiatement tapé dans l'œil mais qui ont des points forts sur un ou plusieurs éléments de la fiche de poste, même si elles ont à renforcer leur expérience sur d'autres attendus. Il est en effet souvent plus intéressant de recruter quelqu'un en fonction de sa marge de progression que sur la foi de ses acquis.

- **L'entretien de recrutement et la négociation** : votre présélection effectuée, il est temps de rencontrer les candidats. Les enjeux :
- vérifier que la personne a bien compris la fiche de poste et que ses compétences et appétences sont en adéquation avec vos besoins ;
 - comprendre les motivations du candidat ;
 - cerner une personnalité ;
 - engager la discussion sur les conditions d'emploi et de travail : type de contrat, temps plein ou temps partiel, jours et horaires de travail, rémunération et avantages, perspectives d'évolution... Méfiez-vous des candidats prêts à accepter tout ce que vous leur proposez sans demander de compléments d'information ni discuter des conditions : cela peut être le signe de motivations insuffisamment approfondies, d'un déficit de projection dans la réalité du travail ou d'un tempérament insuffisamment affirmé qui pourrait ensuite se concrétiser par des comportements de fuite ou de renfermement face aux difficultés. Ne prenez pas non plus forcément le candidat le moins gourmand en salaire : s'il demande beaucoup moins que les autres, c'est peut-être qu'il n'a pas pleinement pris la mesure des responsabilités auxquelles sa fonction l'appelle et du niveau d'attentes que vous avez sur ce poste ;
 - répondre aux questions du candidat : la pertinence de ses questions est un très bon indicateur de sa capacité à se projeter dans la fonction ;
 - au besoin, demander des recommandations : en contactant un précédent employeur, vous allez pouvoir conforter ou infirmer des intuitions sur le candidat.
- **La rédaction et la signature du contrat de travail** : vous avez trouvé le bon candidat ? Bravo ! Il n'y a plus qu'à rédiger le contrat de travail, préférablement avec l'accompagnement d'un juriste ou d'un expert-comptable et à le parapher et le signer en 2 exemplaires. Vous pouvez faire signer un contrat de travail en CDI ou en CDD jusqu'à 2 jours après le commencement de la mission, en vertu d'une jurisprudence tolérante sur les délais de mise en œuvre d'une nouvelle embauche. Si, à l'issue du premier mois d'exercice, le contrat de travail n'a toujours pas été signé, le salarié est réputé embauché à temps plein, en CDI et sans période d'essai. Son bulletin de salaire fait foi en la matière.

Motiver et fidéliser ses salariés

Vos salariés seront d'autant plus motivés (et productifs) qu'ils se sentiront bien dans l'entreprise, trouveront des avantages à travailler pour vous plutôt que pour un autre employeur et seront concrètement récompensés pour leurs efforts. Des solutions existent pour construire une **politique sociale** qui fait la différence sur le marché des talents.

Une bonne complémentaire santé

Depuis le 1^{er} janvier 2016, tous les salariés du secteur privé doivent être couverts par une complémentaire santé. **Les employeurs sont donc tenus de proposer une mutuelle santé collective** à l'ensemble de

leur personnel sous contrat de travail. Le salarié peut la refuser à certaines conditions, par exemple s'il est couvert par la complémentaire de son conjoint ou s'il a préféré contracter une complémentaire individuelle et que celle-ci est plus protectrice que la mutuelle proposée par l'employeur.

La complémentaire obligatoire doit comporter un **panier de soins** correspondant à un niveau minimum de garanties, tel que défini par l'Accord National Interprofessionnel (ANI). Mais vous pouvez bien entendu, en tant qu'employeur, offrir une **complémentaire plus protectrice**. Et vous y avez intérêt : la part employeur de la couverture santé de vos salariés est exonérée de cotisations sociales et déductible du résultat net avant impôt.

NE VOUS OUBLIEZ PAS ! LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ DU GÉRANT NON SALARIÉ

*La couverture santé obligatoire ne couvre que les salariés... Aussi, si vous avez fait le choix, en tant que dirigeant, d'être gérant non salarié, il vous faut prendre votre propre complémentaire. Le montant des cotisations est partiellement déductible du résultat net imposable. Des **offres dédiées**, adaptées à la situation et aux besoins des professionnels, sont proposées par la banque.*

Les avantages en nature

Pour motiver et fidéliser ses salariés, il est possible de leur procurer un certain nombre d'avantages en nature. Certains de ces avantages, comme la voiture de fonction, sont assimilables à un complément de rémunération, avec des conséquences fiscales non négligeables pour l'employeur comme pour le salarié. D'autres sont au contraire favorisés par une fiscalité incitative :

- **Les titres restaurant** : sous forme de chèques de table ou en **version dématérialisée** (appréciée pour le paiement au centime près), les titres restaurant, pris en charge par l'employeur à hauteur de 50 % à 60 % de leur valeur libératoire, permettent aux salariés de payer leur déjeuner des jours ouvrés. La part employeur est exonérée de cotisations sociales et partiellement de charges fiscales, ainsi que déductible du résultat net imposable, à condition de ne pas excéder un certain montant actualisé chaque année. Pour vos salariés, ils n'entrent pas dans le calcul de l'impôt sur le revenu.
- **Les titres cadeaux** : sous forme de bons d'achat ou de carte acceptés dans un réseau d'enseignes, ils sont distribués par le Comité social et économique (CSE) de l'entreprise ou, s'il n'y en a pas, par l'employeur lui-même à l'occasion d'événements précisément listés par l'**ACOSS** (Caisse nationale du réseau URSSAF) : naissance/adoption, mariage/PACS, départ en retraite, fête des mères/pères, Noël pour les salariés ayant des enfants de moins de 16 ans, rentrée scolaire pour les salariés ayant des enfants de moins de 26 ans. Les titres cadeaux sont exonérés de cotisations sociales jusqu'à 5 % du plafond de la sécurité sociale et sont déductibles du résultat net imposable. Ils n'entrent pas dans le calcul de l'impôt sur le revenu des salariés.

- **Les titres de services à la personne**, tel le **CESU préfinancé**, permettent au gérant et aux salariés de financer la garde d'enfants, le soutien scolaire, le ménage/repassage, le jardinage, l'assistance informatique ou administrative en emploi direct ou via un **organisme agréé**. L'employeur peut prendre en charge jusqu'à 100 % du montant des CESU et bénéficie d'une exonération de cotisations sociales et de charges fiscales dans la limite du **plafond** fixé par l'État. La part employeur est déductible du résultat net imposable **selon la réglementation en vigueur** et fait l'objet d'un crédit d'impôt de 25 %. Pour le salarié, le CESU préfinancé représente un double avantage : n'entrant pas dans le calcul de l'impôt sur le revenu jusqu'au plafond fixé par l'État, il donne droit au crédit d'impôt de 50 % applicable aux dépenses des ménages en prestations de services à la personne.

Compléments de revenus et intéressement

Pour motiver et fidéliser vos salariés, vous pouvez aussi leur verser des compléments de rémunération sous forme de :

- **Part variable** : le variable permet à l'employeur de verser une part de la rémunération en fonction de la performance individuelle et/ou collective de ses collaborateurs. Les modalités de distribution de la part variable sont principalement :
 - **le commissionnement** : l'employé perçoit un pourcentage du chiffre d'affaires qu'il apporte (classiquement utilisé pour les fonctions commerciales) ;
 - **le classement** : l'enveloppe budgétaire globale dédiée au variable est répartie entre salariés en fonction de leur rang dans le classement qu'effectue l'employeur des collaborateurs les plus performants ;
 - **la prime d'objectif** : chaque salarié qui a atteint ses objectifs sur la période retenue pour l'évaluation (mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle) reçoit une prime dont le taux a été fixé au préalable.

Quelle que soit la solution retenue, il est obligatoire que les critères d'attribution des primes soient clairs, prévus par le contrat de travail ou par un accord collectif, que les objectifs fixés soient atteignables et que des principes d'équité entre salariés s'appliquent...

Les primes sont soumises à l'impôt ainsi qu'aux cotisations sociales, et pour l'employeur et pour le salarié. Sauf dans le cas de la « **prime exceptionnelle de fin d'année** » expérimentée au premier trimestre de l'année 2019, dite aussi « prime Macron », qui permet à l'employeur de bénéficier d'une exonération de charges sociales jusqu'au plafond de 1 000 € versés à des salariés dont la rémunération annuelle ne dépasse pas 3 fois le SMIC, et aux salariés répondant aux mêmes conditions de bénéficier d'une exonération d'impôt sur le revenu jusqu'à 1 000 € de prime perçue.

- **« Bonus »** : c'est une prime exceptionnelle et ponctuelle, décidée par l'employeur pour féliciter ou récompenser un salarié de sa performance. Cette prime individualisée est à la discrétion de l'employeur pour ce qui concerne le choix du/des bénéficiaire(s) et des montants offerts. Les primes exceptionnelles sont soumises aux cotisations sociales et à l'impôt sur le revenu.

- **Prime d'intéressement** : c'est une prime collective, attribuée aux salariés en fonction des résultats de l'entreprise. Elle procède d'un accord entre employeur et salariés, conclu pour une durée d'au moins 3 ans, qui précise les conditions de calcul et de répartition de la prime. Les bénéficiaires peuvent disposer immédiatement des montants perçus, qui seront en ce cas soumis à l'impôt sur le revenu, ou les investir dans un plan d'épargne salariale et bénéficier alors de conditions fiscales avantageuses (pas d'impôt sur le revenu sur le montant placé ni sur les plus-values). Quel que soit le choix du salarié, l'employeur est, lui, exonéré de charges sociales (sauf cotisations patronales) et peut déduire du résultat net imposable les primes d'intéressement.

L'épargne salariale

L'**épargne salariale** permet aux employés d'acquérir des valeurs mobilières au travers d'un dispositif collectif de versements sur un Plan d'épargne entreprise (**PEE**) ou un Plan d'épargne pour la retraite collectif (**PERCO**). Dans le premier cas, les sommes sont indisponibles pendant 5 ans, sauf situation de déblocage exceptionnel (mariage/PACS, naissance/adoption d'un 3^e enfant, divorce, décès/invalidité du conjoint, acquisition/construction/agrandissement de la résidence principale, rupture du contrat de travail, création/reprise d'entreprise, surendettement...).

Quel que soit le plan d'épargne choisi, les versements perçus sont exonérés d'impôt sur le revenu et de charges salariales pour l'employé, ainsi qu'exonérés de charges patronales et déductibles du résultat net imposable pour l'employeur. Pour encourager encore l'épargne salariale, le forfait social de 20 % a été supprimé en 2019 pour les entreprises de moins de 50 salariés, dans le cadre de la **loi pour le financement de la sécurité sociale**.

En Caisse d'Épargne, la solution **Box Office** combine PEE et PERCO-I pour simplifier la mise en place de l'épargne salariale dans les TPE et PME. La **signature électronique** facilite encore la gestion de l'épargne salariale, permettant à l'employeur de lancer le dispositif en quelques clics et de piloter ses abondements 24h/24, 7j./7.

PROFESSIONS LIBÉRALES : BÉNÉFICIEZ AUSSI DE L'ÉPARGNE SALARIALE

L'épargne salariale est accessible aux professionnels libéraux, qu'ils soient entrepreneurs individuels ou gérants d'EURL/SARL. Le bénéficiaire verse librement sur son plan d'épargne salariale des sommes issues de son compte personnel, de son intéressement et/ou de sa participation, de son compte épargne temps (dans la limite de 10 jours/an, exclusivement sur le PERCO-I), d'abondements de l'entreprise. L'épargne salariale des professionnels libéraux bénéficie des mêmes conditions fiscales avantageuses pour le bénéficiaire et pour l'employeur que l'épargne salariale destinée aux salariés.

La retraite et la prévoyance

L'entreprise peut aider ses salariés à préparer leur retraite et à faire face aux situations imprévues, au travers de dispositifs de prévoyance :

- **Retraite** : outre le PERCO-I, l'employeur peut mettre en place un Plan d'épargne retraite (**PER**) libérable en fin de carrière sous forme de rente viagère. Les montants versés par l'employeur bénéficient d'une exonération de cotisations sociales*, et les cotisations patronales sont déductibles du résultat net imposable*. Les cotisations versées par le salarié sont exonérées d'impôt sur le revenu*.
- **Assurances** : l'employeur peut contracter, pour le compte de tous ou certains de ses salariés, des contrats de **prévoyance** tels que l'assurance-décès (qui permet de protéger les proches du bénéficiaire en cas de décès ou d'invalidité permanente, via la libération d'un capital et/ou des rentes d'éducation pour les enfants, par exemple), l'assurance dépendance qui permet de financer la perte d'autonomie du bénéficiaire, l'assurance obsèques...

* Dans les conditions et limites prévues par la réglementation fiscale en vigueur.

SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

Pour trouver de nouveaux marchés, il ne faut pas hésiter à voir loin... Dans le temps, mais aussi par-delà les frontières. **L'internationalisation** est assurément une voie privilégiée de développement des entreprises. Pour se lancer et réussir à l'export, l'entrepreneur bénéficie de nombreux dispositifs d'accompagnement public et peut compter sur son banquier.

Se lancer à l'export

Les opportunités à l'international

À la faveur d'un appel entrant d'un client étranger, du désir d'un dirigeant ou d'un collaborateur d'ouvrir une filiale à l'étranger ou dans le cadre d'une stratégie globale d'internationalisation, le développement hors des frontières représente de formidables opportunités :

- **La pénétration de marchés stratégiques** : il peut s'agir de pays émergents, dont le développement économique et social rapide entraîne une augmentation de la demande de produits, équipements, services pour lesquels le marché national où est implantée l'entreprise est possiblement embouteillé, voire saturé. Il peut aussi s'agir de marchés très matures, avides d'offres différenciantes et innovantes, où il existe une clientèle pour des biens et services à très haute valeur ajoutée.
- **Des conditions attractives d'implantation** : les dispositions du droit des affaires, de la fiscalité des entreprises et du droit du travail dans certains pays sont incitatives pour les entreprises qui veulent ouvrir des filiales à l'étranger. Attention toutefois à respecter le droit international, européen et national, notamment en matière de droits humains pour l'emploi de personnel en local ou de lutte contre la corruption et l'évasion fiscale.
- **La diversification du portefeuille d'activités** : en se lançant à l'international, l'entreprise diversifie ses sources de bénéfices et équilibre le rythme de ses flux financiers, ce qui a des impacts favorables sur sa notation au **capital risque**. Elle se trouve alors en meilleure position pour obtenir des financements sous forme de participation au capital.
- **Des économies d'échelle** : en s'étendant sur une vaste zone géographique et en multipliant ses marchés, l'entreprise optimise ses coûts de structure et réalise des économies d'échelle. Elle gagne en vision du marché global des fournisseurs et prestataires, ce qui lui permet de rationaliser sa politique d'achat en fonction des prix, des coûts de transport, de l'évaluation des risques, etc.
- **Un stimulant de l'innovation** : l'accès aux marchés extérieurs est une source d'inspiration pour développer de nouveaux produits et services, y compris sur son propre marché. Pourquoi ne pas importer chez soi un concept vu à l'étranger, éventuellement adapté au marché local... ? Et ensuite le redéployer sur d'autres zones géographiques ? L'histoire récente de la restauration, avec la multiplication des offres de « cuisine du monde » et de « cuisine fusion » est un exemple à suivre dans d'autres secteurs.

- **Un élément de motivation pour les talents** : l'expérience internationale étant très prisée par certaines populations de collaborateurs (cadres supérieurs, jeune haut potentiel...), le développement hors des frontières a une influence positive sur le pouvoir d'attractivité et de rétention sur le marché très concurrentiel des talents. C'est une dimension particulièrement stratégique pour les start-up et entreprises qui ont besoin de faire appel à des expertises pointues.

Quel accompagnement public pour les entreprises qui veulent se lancer à l'export ?

Il existe de nombreux dispositifs d'aide à l'internationalisation des entreprises françaises. Ils sont aujourd'hui pour la plupart rassemblés dans le programme **Team France Export** piloté par **Business France** avec **Bpifrance** et les chambres de commerce et d'industrie (CCI). Les dispositifs d'aide à l'internationalisation sont de plusieurs ordres :

L'accompagnement à la préparation du projet export

- **Ateliers d'initiation** à l'internationalisation pour trouver des réponses à toutes ses questions générales sur l'export.
- **Outils d'aide à la priorisation des marchés cibles.**
- **Conseil au dirigeant pour la structuration de la stratégie** à l'international.
- **Information et accompagnement sur la protection des brevets**, de la propriété intellectuelle et la lutte contre la contrefaçon.

L'aide à la prospection et à la commercialisation

- **Conseil sur la communication par des experts pays et aide au financement des outils de prospection** (traduction des plaquettes commerciales, participation à des salons, actions de relations publiques...).
- **Mise en relation avec des acteurs du négoce international.**
- **Mise à disposition d'une base de données des appels d'offre internationaux** (ProAO).
- **Organisation de rendez-vous avec des prospects**, précédemment identifiés et sensibilisés par des experts pays et experts secteur en local, et suivi de la relation commerciale jusqu'à signature d'un contrat ou d'un bon de commande.
- **Rencontres d'affaires avec des acteurs internationaux** (prospects, partenaires, fournisseurs...) en France ou à l'étranger.
- **Accompagnement au lancement en e-commerce**, via des partenariats avec des places de marché et des créateurs de solutions technologiques adaptées au commerce en ligne à l'international.

Le support opérationnel

- **Information et conseils sur les réglementations douanières** (et aide à l'élaboration d'une stratégie d'optimisation), sur l'**organisation des transports** de marchandises.
- **Réseau de correspondants experts en droit et fiscalité** pour l'accompagnement à l'implantation d'une filiale.
- **Partenariats avec les experts des risques à l'export et les établissements bancaires pour la sécurisation des transactions.**
- **Réseau de juristes** spécialisés pour la rédaction des contrats in-

ternationaux, la prévention du risque de corruption et la résolution d'éventuels litiges.

Le financement

- **Emploi** à l'international : aide pour le financement d'un **VIE**, aide à l'identification de profils internationaux en France et de candidats à l'étranger.
- **Mise en relation avec des potentiels partenaires** (entreprises, acteurs du financement) ayant des intérêts sur les zones cibles.
- **Prêts** : du **Trésor** pour le développement à l'international ayant des répercussions positives sur l'emploi en France, de **Bpifrance** pour financer des investissements et son besoin de fonds de roulement lors d'opérations à l'étranger, **partenariats bancaires** pour faciliter l'accès au crédit et aux solutions de financement de la trésorerie...
- **Assurances** : par exemple l'Assurance prospection proposée par Bpifrance, qui permet d'engager des frais de prospection à l'international en étant couvert en cas d'échec.
- **Fonds d'investissement dédié aux acquisitions d'entreprises à l'étranger.**

Faciliter ses transactions internationales

La banque est le partenaire privilégié de l'entreprise pour la facilitation et la sécurisation de ses transactions à l'international. **Des dispositifs dédiés, proposés par des conseillers experts de l'internationalisation des entreprises** implantés en régions permettent de se développer sereinement à l'export.

La banque au quotidien à l'international

Des solutions adaptées aux conditions et au rythme de l'activité export vous permettent d'effectuer toutes vos opérations courantes depuis la France ou à l'étranger :

- **Carte d'affaire internationale** : une carte bancaire conçue pour les déplacements et frais professionnels à l'étranger du dirigeant et des collaborateurs de l'entreprise. Elle donne accès à une gamme élargie d'assurances et d'assistance à l'étranger.
- **Opérations de change en ligne** : le portail **Click'n Trade** (outil 100 % digital de la Caisse d'Epargne pour la gestion des opérations de change en ligne), entre autres solutions pour faciliter les opérations de change, permet de consulter les prix sur le marché des changes en temps réel et de passer des ordres instantanément exécutés.
- **Virements et prélèvements SEPA** : pour les opérations courantes entre partenaires commerciaux au sein de l'Union européenne.

Les solutions de financement

La banque propose un accompagnement global des entreprises qui s'internationalisent, avec une mission de conseil et diverses solutions pour financer les opérations à l'export.

- **Le crédit bancaire** pour les investissements à l'étranger : acquisition d'entreprise, ouverture de filiale, équipement...
- **L'avance en devises** : c'est un crédit de trésorerie permettant de

financer ses achats à l'étranger dans la monnaie du pays, afin de gérer au mieux le risque de change.

- **La cession des créances professionnelles** est possible pour les factures émises par des clients à l'étranger.
- **Les cautions en douane** garantissent les paiements des droits et taxes douaniers, ce qui permet notamment à l'entreprise de préserver sa trésorerie.

Sécuriser les risques à l'international

Les risques à l'export se décomposent en risque-pays, risque commercial et risque de non-paiement. Le banquier recommande à l'entreprise exportatrice de constituer et d'actualiser régulièrement sa **boîte à outils des risques** en recueillant l'information auprès des structures privées et publiques qui publient régulièrement des rapports d'analyse des risques : **COFACE**, **Atradius**, **BPI**, **Euler Hermes**, le site internet des affaires étrangères, le **portail de l'intelligence économique**, le **MOCI**, le Trésor Public...

Cette boîte à outils va permettre d'évaluer la nature et l'importance du risque de façon à proposer la solution la plus appropriée pour garantir le risque de non-paiement :

- **Le crédit documentaire** : c'est un moyen de paiement (très ancien : le principe remonte à l'Antiquité) assorti d'une garantie bancaire qui protège le fournisseur et l'acheteur dans une transaction internationale. Le « credoc » est émis par la banque qui s'engage pour le compte de son client sur l'exécution des termes d'un contrat : délai de livraison, conformité de la marchandise, respect des obligations diverses. Le paiement se fait à la livraison, après vérification et remise des documents.
- **La lettre de crédit stand-by** : c'est un contrat financier, indépendant du contrat commercial, au travers duquel la banque s'engage à se substituer à son client en cas de défaillance de celui-ci sur une opération internationale. La lettre de crédit stand-by peut être « confirmée » par notification par la banque émettrice agissant pour le compte d'une entreprise auprès de la banque de l'entreprise avec laquelle la transaction est prévue. En cas de non-paiement, la banque émettrice de la lettre de crédit stand-by se retourne contre la banque confirmatrice.
- **La remise documentaire** : l'exportateur missionne sa banque pour encaisser les sommes dues par son client, contre remise des documents témoignant de l'engagement commercial et du respect de celui-ci. Dès réception des fonds, la banque les crédite au compte de l'entreprise.

La Caisse d'Epargne accompagne tous les chefs d'entreprise dans leur développement à l'international avec des experts dédiés répartis sur l'ensemble du territoire.

INNOVER

Pas de perspectives ambitieuses de développement aujourd'hui sans stratégie d'innovation. Les start-up, dont c'est le cœur du *business model*, ont évidemment intégré cette dimension, mais l'innovation ne leur est pas réservée...

Les perspectives et opportunités d'innovation

Innover tous azimuts

L'innovation peut toucher toutes les dimensions de l'entreprise : les produits et services qu'elle commercialise mais aussi le marketing (le concept d'offre, la façon d'interagir avec les prospects et clients, la signature relationnelle...), les relations aux parties prenantes (communication, rapports acheteurs/fournisseurs, partenariats...), le recrutement et l'organisation du travail (innovation sociale), le mode de gouvernance, les modalités de rémunération et de participation des salariés et intervenants divers à la performance...

Dans tous les secteurs, de l'artisan à la « **licorne** », en passant par le commerçant, le professionnel libéral, l'entrepreneur à la tête d'une TPE/PME, le Comex d'une ETI ou d'un grand groupe, il est possible et hautement recommandé de déployer une stratégie d'innovation, intégrant tout particulièrement une **politique de digitalisation**.

Disruption/incrémentation

On a coutume de **distinguer 2 champs de l'innovation** :

- **La disruption** consiste à renouveler radicalement le fonctionnement d'un marché donné. Les exemples les plus célèbres se rapportent à la massification de la photographie numérique, à la généralisation de la téléphonie mobile, à la dématérialisation des supports d'écoute de la musique dans les années 2000, à la transformation rapide dans les années 2010 du marché des transports de personnes, de la diffusion des œuvres audiovisuelles... L'innovation disruptive est profondément transformante pour le paysage économique : elle défie les acteurs traditionnels d'un secteur, elle modifie les usages, les attentes et la culture des consommateurs, elle redistribue les cartes de la répartition des profits, etc. Le cadre légal a souvent du mal à anticiper et suivre le rythme : aussi, l'innovation disruptive bénéficie généralement, dans un premier temps, de « vides juridiques ». Toutefois, l'entrepreneur disruptif a tout intérêt à penser son plan de développement en intégrant le « risque » d'une réforme encadrant son activité... Ainsi que l'arrivée d'une concurrence, possiblement très challengeante !
- **L'incrémentation** consiste à appliquer et adapter, dans son secteur ou son activité, une innovation expérimentée sur un autre marché. Concrètement, cela se matérialise par des « cross-fertilisations », par exemple par le développement d'appareils cosmétiques inspirés des techniques développées en papeterie et systèmes d'écriture ; le

déploiement de systèmes d'abonnement classiques dans la presse sur le marché des applications mobiles de services à la personne ; la reprise des principes de l'économie sociale et solidaire pour revoir les leviers de la motivation et de l'engagement des collaborateurs dans une entreprise traditionnelle...

Se donner les moyens d'innover

L'innovation implique des investissements en capital humain, en recherche et développement, en prototypage et dépôts de brevets, en moyens nécessaires à l'industrialisation... Il faut donc en envisager le financement.

L'investissement en capital humain

Pour innover, il faut s'entourer de profils experts, hauts talents, voire grands atypiques ! Mais l'individu à lui seul, même le plus créatif, ne constitue pas la baguette magique de l'innovation. C'est tout un environnement de travail qui doit être rendu propice à la création de valeur innovante. Cela se joue dans la configuration des locaux, appelant au besoin des **travaux de rénovation et d'aménagement**, dans l'organisation du travail, dans l'ambiance et la culture d'entreprise, la formation continue des salariés. Une **politique sociale** attractive et motivante favorise sensiblement l'intérêt des hauts potentiels et l'appropriation par tous les salariés de la stratégie d'innovation et de ses implications dans leur quotidien.

Financer la R&D et l'innovation

L'innovation étant un axe clé de la politique de croissance de la France et de l'Europe, la R&D et ses applications dans l'activité économique font l'objet de nombreux dispositifs publics et parapublics d'accompagnement des entreprises. Bpifrance, la Banque publique d'investissement française, coordonne la majeure partie de ces dispositifs, au travers de multiples partenariats avec les collectivités, les banques et autres acteurs du développement des entreprises.

Les financements européens

- **Le programme horizon 2020** est un programme-cadre rassemblant plusieurs programmes de recherche et d'innovation européens : PCRD, Euratom, actions pour l'innovation du programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité, institut européen d'innovation et de technologie. Parmi ses axes stratégiques, un volet « primauté industrielle » favorise les investissements ciblés sur les technologies clés pour la compétitivité des PME innovantes. Horizon 2020 propose 4 grands dispositifs en ce sens :
 - **l'instrument PME** permet à une PME innovante d'obtenir jusqu'à 50 000 € pour la conception et l'évaluation de son concept ; entre 0,5 et 2 millions d'euros pour financer sa R&D en vue d'une application commerciale et d'obtenir un accord de prêt pour financer ses opérations de mise sur le marché ;
 - **les projets collaboratifs Eurostars** et **Eureka** permettent à des PME et ETI à forte intensité de recherche et d'innovation et à haut

potentiel de croissance d'obtenir des financements et des soutiens en transfert de compétences pour des projets transnationaux ;

- le **Pre-Commercial Procurement (PCP)** correspond à l'achat public d'innovation avant la commercialisation d'un produit ou service innovant ;
- les **prêts et garanties** pour le « financement à risque » permettent aux entreprises innovantes de bénéficier du soutien de l'Union européenne pour obtenir des financements ou renforcer leurs fonds propres.

➤ **Le FEDER**, piloté par les régions et Bpifrance, permet d'accéder à des **prêts innovation à taux zéro**, assortis de garanties des emprunts bancaires complémentaires.

Les aides nationales

- **Le programme de soutien à l'innovation** de la direction générale des entreprises (DGE) est doté d'une enveloppe de près de 10 milliards d'euros/an destinée à aider les PME et ETI innovantes sous forme d'exonérations fiscales et sociales, de subventions, d'avances remboursables, de prêts, de garanties...
- **Le crédit impôt-recherche (CIR)** est ouvert aux entreprises de tous secteurs, quel que soit leur statut juridique, et leur permet de bénéficier de déductions d'impôt sur leurs investissements et amortissements de biens, services et équipements affectés à la recherche, dépenses de personnel concernant les chercheurs et techniciens de la recherche, dépenses de recherche externalisées confiées à des organismes publics, des universités, des associations fondées par des chercheurs des universités ou des organismes agréés, dépenses de veille technologique et normalisation des produits de l'entreprise.
- **La Bourse French Tech** permet aux TPE et PME de moins de 50 salariés/moins de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires d'obtenir jusqu'à 30 000 € de subvention pour financer un projet innovant.
- **Les sociétés d'accélération de transferts des technologies (SATT)** fédèrent plus de 250 acteurs de la recherche fondamentale en France et ont pour mission de favoriser l'application des nouvelles découvertes et inventions dans l'activité économique des entreprises. Le réseau des SATT détecte et analyse les projets innovants, facilite le dépôt de brevet et propose la signature d'une licence d'exploitation, soutient la création de start-up et les accompagne dans les démarches d'emprunt bancaire et de levée de fonds.
- **Les accélérateurs** (comme le programme **Arts et Métiers Accélération**) soutiennent l'industrialisation de l'innovation au travers d'un ensemble de solutions allant de l'hébergement de l'entreprise innovante au mécénat de compétences en passant par les partenariats avec les acteurs du financement (banque, capital-risqueurs, *business angels*...).

Le financement bancaire

À travers son dispositif **Néo Business** dédié aux start-up et aux entreprises innovantes, la Caisse d'Épargne propose le prêt Innovation pour

financer les dépenses corporelles et incorporelles nécessaires au lancement, à l'industrialisation ou à la commercialisation d'un projet innovant. Garanti à hauteur de 50 % par le Fonds européen d'investissement, ce prêt permet d'obtenir jusqu'à 7,5 millions d'euros de financement.

SE DÉVELOPPER EN FRANCHISE OU COMMERCE ASSOCIÉ

L'entrepreneuriat en réseau est un modèle en plein essor. Avantageux pour les entrepreneurs qui veulent se lancer, car il permet de s'inscrire dans un dispositif structuré ayant fait ses preuves et bénéficiant d'une notoriété attractive pour la clientèle, il offre de très belles perspectives aux créateurs de concepts innovants qui souhaitent rapidement se développer dans plusieurs zones géographiques.

La franchise

Les avantages pour les franchisés

La franchise est **un cadre structurant pour les créateurs d'entreprise**. Tout en offrant à l'entrepreneur l'indépendance à laquelle il aspire, l'intégration dans un réseau de franchise apporte :

- **un concept clé en main**, avec l'ensemble des outils de signature relationnelle associés (charte graphique, système de **fidélisation de la clientèle, savoir-faire technique et commercial...**) ;
- **la valeur d'une marque** déjà connue des consommateurs ;
- **un dispositif logistique** pour les achats, le transport de marchandises, la gestion des stocks ;
- **un programme de formation** initiale et continue à la gestion d'entreprise, à la prise en main des solutions fournies par le réseau, à la montée en compétences techniques et relationnelles ;
- **la force d'un réseau** solidaire qui partage l'expérience et fournit du soutien.

La franchise demande un certain niveau de financement, car outre les locaux et équipements, le besoin en fonds de roulement et autres postes d'investissement afférents à toute création d'entreprise, il faut généralement régler un droit d'entrée dans le réseau (couvrant le droit d'usage de la marque, l'assistance aux frais d'installation, le transfert de savoir-faire, la formation initiale...) ainsi que des redevances périodiques (couvrant l'accès à tous les services proposés par le réseau ainsi que la rémunération de la propriété du concept). La banque est bien disposée à l'égard des créateurs qui entreprennent en franchise,

LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE

La **Fédération française de la franchise (FFF)**, créée en 1971, rassemble les franchisés et franchiseurs de plus de 170 réseaux unis par un code de déontologie commun qui garantit leur sérieux et leur fiabilité à toutes les parties en relation avec une enseigne adhérente (du banquier au client, en passant par les collectivités locales et les acteurs du développement économique dans les territoires).

La FFF fournit de nombreux services à ses membres (information et documentation, formations, assistance juridique, médiation, organisation d'événements...) et promeut la franchise auprès des pouvoirs publics, des décideurs économiques, des réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise, des établissements d'enseignement supérieur. Dotée d'un comité scientifique chargé de penser la franchise de demain, elle produit des analyses prospectives dédiées à pérenniser le modèle et à le faire évoluer en fonction des nouveaux contextes socio-économiques.

car elle sait, par expérience, que ce sont des affaires qui accèdent plus rapidement et plus durablement à la rentabilité. La Caisse d'Épargne prévoit notamment des **solutions de financement** avec une offre **banque et assurance au quotidien** et un pôle national dédié aux franchiseurs et franchisés.

Les perspectives pour les (futurs) franchiseurs

Lancer un réseau de franchise permet à des entrepreneurs ayant un concept duplicable en diverses zones géographiques, en France comme à l'étranger, de croître rapidement et durablement :

- **Le principe du réseau d'entrepreneurs indépendants** permet de limiter le recours aux fonds propres de la tête de réseau et d'accroître sensiblement la performance commerciale.
- **Le système de versement de droits d'entrée et de redevances périodiques** permet de financer les investissements nécessaires au déploiement de la marque, à la logistique, à la formation des franchisés, à l'innovation...

La franchise est aujourd'hui en plein essor, avec une multitude de nouveaux concepts qui voient le jour dans tous les secteurs : commerce, restauration, immobilier, santé, services à la personne, services aux entreprises...

LE CONCOURS PASSEPORT POUR LA FRANCHISE

Le concours **Passeport pour la franchise** est ouvert aux entreprises qui sont engagées dans une démarche de construction d'un réseau ou souhaitent le faire. Il offre aux lauréats des dotations financières ou en nature (aide à l'optimisation du concept, accompagnement juridique, aide à l'installation, conseil en communication, mise à disposition d'outils de pilotage financier et comptable, abonnement à des publications spécialisées...) et œuvre à les mettre en visibilité dans les médias afin de leur donner toutes les chances de réussir.

Le commerce coopératif et associé

Le modèle du commerce associé repose sur la mise en commun par des commerçants juridiquement indépendants des moyens de leur communication, de leur commercialisation et éventuellement de leurs achats. Particulièrement développé dans le secteur de la grande distribution, le système s'impose comme une alternative à la franchise dans l'hôtellerie, l'optique/audition, l'immobilier, la restauration, le tourisme, les services à la personne...

LA FÉDÉRATION DU COMMERCE COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ

Créée en 1963, la **Fédération du commerce coopératif et associé (FCA)** représente les intérêts de plus de 180 groupements dans plus de 30 métiers de commerce de détail et services marchands. Elle œuvre à la promotion de ce modèle auprès de l'ensemble des décideurs publics et économiques et encourage la constitution de nouveaux groupements. Elle offre à ses membres de multiples services tels que l'aide au financement (prêts et cautionnement via la **SOCOREC**), les formations et rencontres professionnelles, l'expertise et le partage d'expérience, la **médiation** en cas de différend avec des consommateurs.

DISPOSITIF CRÉDIT 50 K€ À L'INITIATIVE DU CONSEIL SUPÉRIEUR DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Un dossier modélisé unique pour des demandes de financement bancaire

Afin de faciliter l'accès au crédit pour les TPE-PME, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a créé un dossier modélisé unique remplissable en ligne qui peut être transmis à plusieurs réseaux bancaires simultanément, dont la Caisse d'Épargne.

- Le dispositif Crédit 50 K€ s'adresse, en premier lieu, à des TPE-PME qui cherchent à financer des besoins de trésorerie tels que le financement du poste clients ou la consolidation de découverts structurels, etc.

Pour une demande de prêt inférieure ou égale à 50 K€, les établissements bancaires partenaires de l'Ordre des experts-comptables se sont engagés sur un délai de réponse court : réponse sous 15 jours au chef d'entreprise concernant l'obtention du prêt et transmission d'une information à l'expert-comptable qui a transmis le dossier, pour le compte de son client, à la banque.

- Le dispositif Crédit 50 K€ peut également être utilisé pour financer des investissements ou des reprises d'entreprises ;
- il peut également être complété par un crédit développement jusqu'à 50 K€ accordé par Bpifrance en partenariat avec les régions ;
- et le dispositif permet également de solliciter des garanties bancaires auprès de Bpifrance et de la SIAGI.

Malgré le nom quelque peu restrictif (« Crédit 50 K€ ») donné à ce dispositif, les montants sollicités par les entreprises, par le biais de leurs experts-comptables, peuvent être bien plus élevés (150 K€, voire 350 K€) !

Il est juste nécessaire d'avoir à l'esprit que le délai de réponse concernant l'obtention du financement pourrait être plus long dans le cas d'une demande de prêt pour un montant conséquent.

Le montage du dossier de financement sur Conseil Sup' Network

Présentation de l'outil Conseil Sup' Network

Conseil Sup' Network est une plate-forme technique développée par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables qui sécurise (authentification de l'expert-comptable) les échanges de données et permet à l'expert-comptable de compléter les éléments financiers et prévisionnels du dossier de l'entreprise cliente qui le sollicite afin d'utiliser une des solutions numériques présentes sur la plate-forme.

- network.experts-comptables.org ●

Pour quelle utilisation ?

Le portail Conseil Sup' Network permet aux experts-comptables de proposer des solutions numériques innovantes à leurs entreprises clientes, notamment en matière de financement.

Conseil Sup' Network se sont :

- des partenariats signés par l'Ordre des experts-comptables avec des réseaux bancaires ;
- des partenariats signés par l'Ordre des experts-comptables avec des acteurs de la nouvelle économie ;
- des solutions pour accompagner les chefs d'entreprise dans la gestion de leur activité ;
- une plate-forme sécurisée qui permet aux experts-comptables de gérer leurs dossiers clients et d'échanger des données avec les partenaires présents sur le portail.

Informations présentes dans le dossier modélisé

Les informations suivantes sont synthétisées par l'expert-comptable, pour le compte de son client, dans le dossier modélisé numérique :

- présentation de l'entreprise et expression du besoin ;
- plan d'investissement / plan de financement ;
- hypothèses de travail retenues pour l'élaboration des prévisionnels ;
- prévisionnel sur 2 ans (liasse fiscale).

Les atouts de la formalisation « modélisée » de ce financement sont :

- des informations standardisées ;
- un dossier unique pour l'ensemble des partenaires bancaires du dispositif ;
- une réduction du délai de réponse de la banque à 15 jours pour une demande inférieure ou égale à 50 K€ ;
- la sécurisation de la banque grâce à l'intervention de l'expert-comptable dans le cadre de ce dispositif : émission d'un rapport avec « assurance » portant sur l'examen des informations financières prévisionnelles. Ce livrable permet notamment de conforter la cohérence des hypothèses de travail qui sous-tendent les prévisionnels ;
- l'obligation pour la banque de motiver son éventuel refus de financement.

9 grands réseaux bancaires sont partenaires de ce dispositif du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables. La Fédération bancaire française (FBF) soutient ce dispositif depuis son lancement.

Que permet de financer cet emprunt bancaire ?

Cet emprunt bancaire permet de financer des projets de :

- création ;
- développement ;
- reprise ;
- développement commercial ;
- renouvellement outils de production ;
- acquisition nouveaux outils de production ;
- autres investissements ;
- croissance externe ;
- autres.

Quelles catégories de besoins peuvent être financées par cet emprunt bancaire ?

IMMOBILISATIONS	Licences / brevets
	Fonds de commerce
	Véhicules
	Travaux
	Matériel
	Terrains / Constructions
	Autres
BFR	Cycle d'exploitation
	Stocks
	Publicité
	Frais de démarrage
	Garanties
FRAIS	Autres
	Commissions intermédiaires
	Frais et acte d'hypothèque
	Droits d'enregistrement
	Autres

Où trouver de l'information sur cet outil ?

network.experts-comptables.org

Nécessité pour l'entreprise d'être accompagnée d'un expert-comptable pour pouvoir bénéficier de ce dispositif.

SIGLES

ABE	Autorité bancaire européenne
ACP	Autorité de contrôle prudentiel
ACRE	Aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise
ADIE	Association pour le droit à l'initiative économique
AEMF	Autorité européenne des marchés financiers
AFE	Agence France Entrepreneur
AGEFIPH	Aide à l'accueil, à l'intégration et à l'évolution professionnelle des personnes handicapées
AMF	Autorité des marchés financiers
ANR	Agence nationale pour la recherche
ARCE	Aide à la reprise et à la création d'entreprise
ARE	Allocation d'aide au retour à l'emploi
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	<i>Credit default swap</i>
CEFIP	Centre de connaissance du financement des PME (Belgique)
CEN	Comité européen de normalisation
CEGC	Compagnie Européenne de Garanties et Cautions (Filiale BPCE)
CFE	Centre de formalités des 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 (CMA France)
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
CPME	Confédération des petites et moyennes entreprises

CRESS	Chambres Régionales de l'Économie Sociale et Solidaire
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
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>
FAG	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 (devenu « Garantie Égalité 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
FPF	Financement participatif France
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>
IFI	Impôt sur la fortune immobilière
IFM	Institution financière monétaire
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IR	Impôt sur le revenu
IS	Impôt sur les sociétés
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 à vocation régionale
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
PAT	Prime d'Aménagement du Territoire pour l'industrie et les services
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
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	Société à capital risque
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
ZRR	Zone de revitalisation rurale
ZRU	Zone de redynamisation urbaine
ZUS	Zone urbaine sensible

BIBLIOGRAPHIE

LES SITES INTERNET CONSULTÉS

AFB (Association française des banques) : • afb.fr •

AFS (Association française des sociétés financières) : • asf-france.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 •

– Répertoire des aides publiques aux entreprises/Guichet unique : • guichet-entreprises.fr •

AMF (Autorité des marchés financiers) : • amf-france.org •

– Guide du financement participatif (crowdfunding) à destination du grand public : • amf-france.org/technique/multimedia?docId=workspace://SpacesStore/3df35da1-c8e2-483d-a4e9-adeb161faa74_fr_1.1_rendition •

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 : • entreprises.banque-france.fr/accompagnement-des-entreprises/le-referentiel-des-financements-des-entreprises •

Banque européenne d'investissement (BEI) : • eib.org •

Bpifrance : • bpifrance.fr •

Business France : • businessfrance.fr •

Caisse des Dépôts : • caissedesdepots.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) : • cclrf.banque-france.fr •

CGET (Commissariat général à l'égalité des territoires) : • cget.gouv.fr •

Les Clés de la Banque : • esclesdelabanque.com/entrepreneur •

CSOEC (Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables) :

- experts-comptables.fr/mur-d-actualites/lancement-du-dispositif-credit-50-keu •

DGCCR (Accords dérogatoires aux délais de paiement) : • economie.gouv.fr/cepc/delais-paiement-sur-accords-derogatoires •

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 •

FEI (Fonds européen d'investissement) : • eib.org/fr/efsi/what-is-efsi/index.htm •

France Invest : • franceinvest.eu •

France Angels : • franceangels.org •

Médiation inter-entreprises : • economie.gouv.fr/mediateur-des-entreprises •

Ministère des Affaires étrangères : • diplomatie.gouv.fr/fr •

Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi : • economie.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 : • publications.banque-france.fr/2016-5 •

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 Bignieres, 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.

Dynamiser son territoire, solutions nouvelles, participatives et durables, JAUNAY André, Territorial éditions.

Guide pratique pour financer son entreprise, Jean-Marc Tariant, Céline Boulanger, Éditions Eyrolles, 2015

Fédération bancaire française, 2000-2010 : le secteur bancaire français, mai 2010.

Fonds stratégique d'investissement, *Bonnes pratiques d'entreprises socialement responsables*, septembre 2011.

Financement Participatif France (FPF) – Guides pédagogiques

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.

La finance participative au service des entreprises, NEUVIALE Alexandre, VOYENNE Didier, ECONOMICA Éditions, 2016

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.

REGARDS CROISÉS : ÊTRE UTILE À TOUS LES ENTREPRENEURS

Marc Bonnemains, directeur du Marché des Professionnels et Frédéric Cormerois, directeur des Marchés Entreprises, Economie Sociale, Institutionnels présentent la vision et les actions de la Caisse d'Epargne pour un tissu entrepreneurial dynamique et inclusif.

Pourquoi la Caisse d'Epargne s'engage-t-elle en faveur du développement de l'entrepreneuriat ?

Marc Bonnemains : la Caisse d'Epargne a l'ambition d'accompagner tous les entrepreneurs. L'entrepreneuriat est une chance pour l'économie et c'est une opportunité d'épanouissement personnel et professionnel pour les individus. Notre baromètre européen de l'entrepreneuriat des femmes révèle que celles qui entreprennent sont globalement plus heureuses que les autres. Ce qui est vrai des femmes l'est pour toutes les populations : entreprendre, c'est une voie d'émancipation et d'accomplissement.

Frédéric Cormerois : la France a besoin de tous les talents, et cela dans tous les secteurs d'activité, qu'il s'agisse de très petites entreprises ou de PME, d'ETI ou de grands groupes. De l'agro-alimentaire à l'industrie en passant par la santé, des entreprises de service à la personne aux Entreprises au Service du Numérique, nous voulons contribuer à donner les meilleures chances de développement aux entreprises françaises. Nous sommes à leurs côtés, de la création aux différentes phases de leur développement, en les accompagnant dans leurs projets d'investissement (y compris immatériels et croissances externes), de développement international mais aussi les levées de fonds ou l'introduction en Bourse.

De quelle façon la Caisse d'Epargne accompagne-t-elle les entrepreneurs ?

Frédéric Cormerois, Marc Bonnemains : fort de son ancrage territorial, les Caisses d'Epargne mettent à disposition de tous les entrepreneurs des équipes commerciales dédiées : 2500 conseillers pros, 350 chargés d'affaires entreprises et 160 chargés d'affaires Economie Sociale et Solidaire. Elles s'appuient sur des experts flux/monétique, innovation, international et haut de bilan.

Les Caisses d'Epargne proposent aux entreprises des solutions de financement adaptées à leurs besoins : de la Dailly à l'affacturage, du crédit classique au crédit-bail mobilier ou immobilier. En 2019, les Caisses d'Epargne ont soutenu les projets de leurs clients à hauteur de 11 milliards d'euros. Nos équipes accompagnent également les entrepreneurs dans la gestion et la protection de leur patrimoine, tant professionnel que privé.

#vousetreutile



Seul acteur multimarchés en France, la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions propose une large gamme d'offres de cautions et garanties financières : cautions de crédits immobiliers aux particuliers, de crédits d'investissements aux professionnels, aux acteurs de l'économie sociale et du logement social, garanties contractuelles, fiscales ou réglementées aux entreprises et garanties financières



La Compagnie Européenne de Garanties et Cautions soutient le financement des projets des divers acteurs économiques, elle sécurise les transactions commerciales entre entreprises et protège les consommateurs. Elle s'adresse aux particuliers et aux banques, entreprises ou professionnels qui utilisent les garanties financières pour fiabiliser les opérations de crédit ou sécuriser les contrats.

La Direction des Clientèles Particuliers et Professionnels est composée d'experts qui mettent leurs compétences au service des réseaux du Groupe BPCE.

Notre développement continu sur ce marché s'appuie sur une approche tarifaire segmentée et sur une politique vigilante de maîtrise des risques

Valérie Dumont – Emmanuel Lasnier

Direction du Développement

Compagnie Européenne de Garanties et Cautions

Société anonyme au capital de 160 995 996 euros - 382 506 079 RCS Nanterre - 16, rue Hoche - Tour Kupka B - TSA 39999 92919 Paris La Défense Cedex - Téléphone : + 33 (0)1.58.19.85.85 - Entreprise régie par le Code des assurances - © Mickis-Fotowelt www.c-garanties.com

 GROUPE BPCE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

« À tous les stades de la vie de l'entreprise, de la création jusqu'à la transmission en passant par la phase de développement, les dirigeants manifestent le besoin d'être accompagnés par un conseil apte à répondre à leurs interrogations sur un vaste champ de disciplines. L'expert-comptable qui bénéficie d'une formation de généraliste dans des domaines économiques variés tels que la comptabilité, la finance, la fiscalité, les aspects sociaux et administratifs représente ce tiers de confiance très apprécié des chefs d'entreprise.

Pour favoriser le développement des entreprises et la réflexion des dirigeants concernant leur stratégie, l'Ordre des experts-comptables a mis en place une série d'autodiagnostic sur différentes thématiques dont la création, le développement et le financement. Suite à cet état des lieux réalisés par le chef d'entreprise, l'expert-comptable proposera à son client, dans un second temps, un plan d'action efficace.

Dans le cas d'un besoin de financement, l'expert-comptable peut proposer à son client une mission d'accompagnement à la recherche de financement. Pour ce faire, l'Ordre des experts-comptables a lancé, début juillet 2018, le dispositif « Crédit 50 000 euros » en partenariat avec les principaux réseaux bancaires français (neuf au total). Ce nouvel outil permet à l'expert-comptable de renseigner en ligne un dossier unique pour le compte d'une entreprise cliente et de transmettre simultanément cette demande de financement à plusieurs établissements bancaires. Pour une demande de financement standard inférieure ou égale à 50 K€, les banques se sont engagées à formuler une réponse sous 15 jours au client et à informer également l'expert-comptable de la décision prise.

L'expert-comptable peut également accompagner son client sur d'autres missions à forte valeur ajoutée telles qu'une levée de fonds ou une transmission d'entreprise avec un montage de holding dans l'optique de réaliser une opération de LBO.

Plus que jamais, l'expert-comptable est proche de ses clients afin de leur prodiguer les meilleurs conseils tout en les accompagnant dans leur transition numérique. Des outils innovants, développés par l'institution, permettent désormais à l'expert-comptable d'être à l'origine ou au cœur de certains flux d'informations financières relatives à l'activité de ses clients.

Charles-René Tandé
Président du Conseil supérieur
de l'Ordre des experts-comptables



VOUS RECHERCHEZ UN FINANCEMENT BANCAIRE ?



Avec le dispositif **CREDIT 50K€**
l'expert-comptable est à vos côtés
pour vous conseiller et vous accompagner

**ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES**

MEDEF - MOUVEMENT DES ENTREPRISES DE FRANCE

« Ce Guide du Routard va vous accompagner sur les sentiers du financement de votre entreprise. Dans un environnement très dynamique, avec des solutions de financement de plus en plus diversifiées, il vous offrira un panorama utile pour trouver votre chemin et réaliser vos projets.

L'accès aux financements est aujourd'hui à des niveaux très élevés : 87 % des PME obtiennent totalement ou en grande partie les crédits de trésorerie demandés et les demandes de crédits d'investissement sont satisfaites à 96 %. Mais attention ! Quels que soient le financeur et le mode de financement, rien ne remplace un bon projet. C'est LA priorité.

Les besoins des entreprises évoluent aussi : transformation numérique, transition écologique, innovation... Ces défis sont plus complexes à financer. Il faut donc monter en compétence pour piloter au mieux sa situation financière et dialoguer avec ses partenaires financiers. Les dirigeants d'entreprise doivent se poser des questions essentielles, notamment sur leur développement et leur niveau de fonds propres.

Ce guide est un outil de référence pour cette montée en compétence. Saisissez-vous-en. Questionnez-le. Utilisez ses fiches pratiques.

Le MEDEF est heureux de participer à cette aventure avec les partenaires du Routard. Nous conduisons par ailleurs trois grands types d'actions en matière de financement des entreprises : accompagnement et pédagogie auprès des entreprises, sensibilisation et travail sur le cadre réglementaire, mobilisation et concertation des acteurs du financement.

Nos adhérents, fédérations professionnelles et MEDEF Territoriaux, interviennent en effet quotidiennement auprès des dirigeants d'entreprises pour les informer, les conseiller et les accompagner. Nous portons par ailleurs la voix des entreprises auprès des pouvoirs publics pour que la réglementation qui impacte leur financement soit mieux adaptée à leurs contraintes et besoins. Enfin, nous travaillons étroitement avec les acteurs du financement pour favoriser l'adaptation de leurs solutions de financement aux besoins des entreprises et le dialogue entre ces financeurs et les entreprises.

Bonne route !

Geoffroy Roux de Bézieux
Président du MEDEF

BOOSTEZ
VOTRE
PERFORMANCE

ASSUREZ
VOTRE
INFLUENCE

VIVEZ
VOTRE
ENGAGEMENT

Le MEDEF et son réseau vous accompagnent
reseau.medef.com



CPME PARIS ÎLE-DE-FRANCE

Le temps des entrepreneurs a aussi un prix.

« Plus de 10 ans après la crise financière, le financement des entreprises reste parmi les premières préoccupations des dirigeants de TPE/PME. Et pourtant, avec des taux bas, les conditions de financement des entreprises se sont fortement améliorées. Tout d'abord, les réglementations financières et la politique monétaire mises en place en Europe et en France ont créé une dynamique et de nouvelles structures de dialogue à l'image du Médiateur du crédit, de l'Observatoire du financement des PME et récemment des correspondants TPE. Ensuite, le dialogue entre différents partenaires du financement des entreprises s'est largement développé. Aujourd'hui, les banques jettent un autre regard sur les projets entrepreneuriaux. Enfin, la palette des outils de financement s'est étoffée avec l'arrivée d'interlocuteurs publics ou privés (banque publique, assurance-crédit, fintechs, crowdfunding...) qui font appel au data et ouvrent un éventail de produits nouveaux de financements concurrentiels.

Si les relations avec les établissements bancaires se sont améliorées – 81 % des TPE font confiance à leur banque – des difficultés subsistent, ici et là, dans nos territoires. Le financement des investissements immatériels demeure problématique pour les entreprises, les plus petites, qui sont aussi les plus fragiles, ce qui peut retarder leur transition au numérique. Avec le mouvement des Gilets Jaunes, la fermeture d'entreprises industrielles, les difficultés des commerces en centres villes, l'augmentation des baux commerciaux, les entreprises peinent à trouver des crédits pour renforcer leur trésorerie. Malgré les mesures positives mises en place avec la loi PACTE, la suppression de l'ISF-PME a mis fin aux réductions d'impôts qui incitaient les particuliers à investir dans l'économie réelle. *Last but not least*, les délais de paiements s'améliorent mais on est encore très loin du respect des délais légaux par les collectivités territoriales, les établissements publics et une majorité de grandes entreprises.

Pour ces raisons, le *Guide du Routard du financement d'entreprise* trouve son utilité. Il est un élément indispensable pour accompagner celles et ceux qui souhaitent se lancer, aujourd'hui, dans l'aventure entrepreneuriale, développer ou reprendre une entreprise, faire le plein de connaissances, trouver des réponses à leurs questions et économiser ainsi un temps précieux.

Bernard COHEN-HADAD

Président de la CPME Paris Île-de-France
Président de la Commission financement de la CPME



Partenaire social, organisation privée et représentative, la CPME fédère près de 150 000 entreprises employant 3 millions de salariés. Elle est représentée à Paris par la CPME Paris Île-de-France.

Chefs d'entreprises, rejoignez-nous pour...

Être entendus et représentés

La CPME fait entendre votre voix auprès des pouvoirs publics et dans les médias. Elle défend vos intérêts dans plus de 400 organisations paritaires, judiciaires ou consulaires.

Étendre votre réseau

Rencontrez et échangez avec d'autres chefs d'entreprises et décideurs économiques lors de nos événements.

Vous informer et vous former

Restez au fait de l'actualité grâce à une veille média, réglementaire et législative. Développez vos compétences sur les sujets clés pour votre entreprise avec l'Académie des PME.

Être accompagnés

Aide au recrutement et information sur les dispositifs d'aide à l'emploi, mise en relation avec notre réseau d'experts, accès à nos partenaires privilégiés...

www.cpmeparisiledefrance.fr

Contactez-nous au 01 56 89 09 30
ou par email à contact@cpmeparisiledefrance.fr



FRANCE INVEST

Cap sur le capital-investissement

« C'est un voyage dont l'horizon se dessine dans les pas du marcheur.

La route est longue, sinueuse, escarpée et inattendue malgré les cartes.

On s'y engage porté par une envie, une ambition de tracer son propre chemin, de vivre une aventure et de mener une conquête.

Il y faudra le sens de l'orientation, l'aptitude à l'endurance, l'ouverture à l'inconnu, le goût des rencontres et le souhait de dépasser les frontières.

Ainsi va la vie des entrepreneurs !

Et si un guide ne peut tout prévoir, il peut pour autant conseiller son lecteur, apporter des informations sur les choix possibles au croisement des routes. À l'image de son ouvrage référent, le *Guide du Routard du financement d'entreprise* est un manuel qui apporte des réponses pratiques aux questions que se posent les dirigeants de start-up, de PME et d'ETI en matière de financement.

France Invest, association professionnelle qui regroupe les fonds de capital-investissement actifs en France, membre fondateur de ce guide, est ravi d'avoir contribué à son actualisation qui ouvre la voie sur le financement en capital des entreprises non cotées.

Car tel est bien le métier des 320 sociétés de gestion établies en France qui fournissent aux porteurs de projets entrepreneuriaux des ressources financières pour mener à bien leur stratégie. Mais également, les quelques 2000 entreprises qui, chaque année, ouvrent leur capital à ces actionnaires professionnels, bénéficient de leur savoir-faire en matière de transformation et de croissance.

Cette association unique, de capital et d'accompagnement stratégique de proximité, propulse les entreprises sur de nouveaux sommets. Les 7200 entreprises françaises actuellement accompagnées par les acteurs du capital-investissement français figurent ainsi parmi les plus dynamiques de France et sont celles qui créent le plus d'emplois. Elles sont aussi guidées par leurs investisseurs pour s'assurer que cette croissance soit durable, soucieuse de l'environnement, de conditions sociales harmonieuses et d'une gouvernance équilibrée.

Il y a pour chaque dirigeant une solution de financement en capital adaptée à son profil, à sa maturité et aux ambitions de son entreprise.

Dominique Gaillard
Président de France Invest



Entrepreneurs, vous souhaitez financer vos projets de croissance ?

Les professionnels du capital-investissement vous apportent à la fois des capitaux et de l'accompagnement stratégique.

Pour en savoir plus, rdv sur www.franceinvest.eu

À qui vous adresser ?

Consultez l'annuaire des sociétés d'investissement actives sur tout le territoire.

www.franceinvest.eu/annuaire-des-membres

Que veut dire avoir un fonds à son capital ?

Découvrez les témoignages des chefs d'entreprises familiales qui ont ouvert leur capital.

www.franceinvest.eu/temoignages

Quels sont les chiffres clés du capital-investissement dans votre région ?

Prenez connaissance de l'activité et de l'impact du capital-investissement.

www.franceinvest.eu/mediatheque/etudes

@FranceInvestEU



23 RUE DE L'ARCADE, 75008 PARIS | 01 47 20 99 09

BANQUE DE FRANCE

« Comment vais-je pouvoir financer mon projet ? Par qui ? Existe-t-il un financement plus adapté pour celui-ci ? Quelles sont les alternatives les plus avantageuses ? Comment obtenir les garanties ? Que faire en cas de difficultés pour obtenir ou renouveler un crédit ?

Autant de questions que peuvent se poser les entrepreneurs et auxquelles la Banque de France, forte de son savoir-faire et de son indépendance, peut répondre en toute confidentialité. Ou orienter vers les interlocuteurs de l'éco-système des entreprises.

En effet, la Banque de France ne se limite pas seulement à ses missions de stratégie monétaire et de stabilité financière, mais elle est également un acteur majeur auprès des entreprises.

Ses activités de cotation des entreprises, de suivi de la conjoncture et de gestion de la médiation du crédit lui donne une forte connaissance de l'entrepreneuriat. Par ailleurs, elle dispose d'une expertise reconnue en matière d'analyse.

La Banque de France a mis en place en 2016 un dispositif d'accompagnement des TPE et développe des outils de diagnostic pour accompagner les entreprises. En outre, la médiation du crédit ou encore l'éducation financière des entrepreneurs sont là pour ne pas laisser les entrepreneurs seuls face à leurs questions, leurs problèmes ou leurs incertitudes.

Ainsi, nous sommes heureux de pouvoir apporter notre expertise dans ce guide qui a vocation à donner des clés opérationnelles aux différents profils d'entrepreneurs à tout moment de la vie de leur entreprise.

Erick Lacourrège
*Directeur général des Services
à l'Économie et du Réseau
Banque de France*

Alain GERBIER
*Directeur des entreprises
Banque de France*

Notre objectif, vous aider à atteindre le vôtre



Retrouvez
toutes les offres d'accompagnement
pour votre entreprise
sur **entreprises.banque-france.fr**

BANQUE DE FRANCE
EUROSYSTÈME

« 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 bonne connaissance par les entrepreneurs, est le principal vecteur de développement de l'entreprise.

Cette deuxième édition du *Guide du financement d'entreprise* a le mérite de vous la présenter. De leur création à leur développement à l'international, on y retrouve l'ensemble des dispositifs mis à la disposition des entreprises : fonds propres, garanties, cofinancement, prêts sans garanties, trésorerie, innovation, export.

Bpifrance est un acteur majeur en matière d'information, d'accompagnement et de financement des entreprises. Il met à leur disposition un continuum de solutions, quels que soient leur lieu d'implantation, leur taille ou leur étape de développement.

Avec l'aide de ses partenaires (banques, fonds d'investissement, acteurs du conseil et de l'accompagnement, Régions, etc.), il propose une « boîte à outils » de financement complète à destination des entreprises, pour contribuer à leur création, à leur croissance et à leur développement à l'international.

Le bon financement des entreprises est un élément 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
www.bpifrance.fr
www.bpifrance-creation.fr

ENTREPRENEURS,

METTEZ VOUS EN RÊVE
GÉNÉRAL

#ILÉTAITUNRÊVE

Vous osez ? Nous osons avec vous !
Bpifrance vous accompagne
pour transformer vos projets les plus fous en réalité.

     **bpifrance.fr**

Édité par Hachette-Livre
58, rue Jean Bleuzen, CS 70007, 92178 Vanves Cedex
Imprimé en France par Jouve
Achevé d'imprimer en décembre 2019
Édition n°1
Dépôt légal : janvier 2020
10-4256-8
ISBN : 301-0-0000929-19