

Agence Pour la Création d'Entreprises

Financer votre projet d'entreprise

Deuxième édition

Éditions

d'Organisation

© Éditions APCE, 2000, 2004
© Éditions d'Organisation, 2000, 2004
ISBN : 2-7081-3132-X



**EDITIONS
APCE**

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?



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

Devant les différentes formes d'aides qui existent, vous devez découvrir celles qui s'adapteront le mieux à votre projet. Car, « frapper » à toutes les portes serait

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

inefficace et décourageant. Si votre projet est minutieusement préparé et votre choix justifié, vous mettez toutes les chances de votre côté pour aboutir au résultat espéré.

▷ Le paysage des aides et autres financements aujourd'hui

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

Ceci laisse envisager une recherche méticuleuse de LA procédure d'aide adaptée à votre projet. Vous pouvez tenter de déposer plusieurs dossiers, mais plus vous ciblez l'organisme susceptible de vous aider, plus la probabilité que votre projet séduise vos interlocuteurs sera importante. Ainsi, vous pourrez définitivement « boucler » votre plan de financement.

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

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

- Il existe peu de procédures qui s'appliquent seulement à la création d'entreprise, et les organismes n'interviennent pas toujours uniquement dans ce domaine.
- Les mesures d'aides visent les porteurs de projets en fonction de critères définis par l'organisme tels que le secteur d'activité, le lieu d'implantation, le nombre d'emplois créés, les particularités du projet (innovation, exportation, modernisation).

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

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

Un financement pour chaque projet ?

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

- les projets de type industriel, c'est-à-dire ayant une activité de production de biens ou de transformation de matières,
- les prestations de services à l'industrie (sociétés de conseil et d'ingénierie informatique, par exemple) voire plus généralement de services aux entreprises,

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

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



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

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?



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

- les projets relevant d'activités définies comme prioritaires par les pouvoirs publics (innovation, nouvelles technologies de l'information et de la communication NTIC, exportation, reconquête du marché intérieur, restructuration sectorielle, créations d'emplois, reconversion de sites industriels...),
- enfin, l'intérêt des organismes intervenants sera d'autant plus grand que le projet sera ambitieux.

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

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

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

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

Une aide à la mesure de votre projet

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

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

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

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



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



page 143

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?



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



- le tourisme et l'hôtellerie : le CEPME,
- la pêche, et les autres activités maritimes : le Crédit Maritime.

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

- vous êtes demandeur d'emploi,
- vous êtes handicapé,
- vous avez un projet innovant ou issu de la recherche scientifique,
- vous souhaitez exporter,
- vous avez une activité dans le secteur de l'informatique, de l'électronique ou de l'agroalimentaire, ou bien encore concernant l'économie d'énergie ou des matières premières, la récupération des déchets, la lutte anti-pollution.

Ce que proposent les aides

Pour une entreprise, investir, c'est par exemple acheter un terrain, faire bâtir une construction (usine, hangar, entrepôt...), acquérir des machines ou des matériels (immobilisations corporelles). C'est éga-

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

lement acheter un brevet ou prendre une participation dans le capital d'une autre entreprise (immobilisations incorporelles ou financières).

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

→ Les fonds propres, qui sont :

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

→ Les quasi-fonds propres sont des ressources qui ne sont pas apportés au capital mais sous forme de compte courant d'associés ou d'emprunt participatif. Vous pouvez, là aussi, les compléter par des prêts d'honneur et améliorer ainsi la capitalisation du projet.

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?



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

- Les aides sous forme de primes ou de subventions, qui ne peuvent être prises en considération dans le plan de financement initial que lorsqu'elles sont versées au moment de la création.
- Les prêts à long ou moyen terme, qui peuvent être des avances remboursables et de plus, ont souvent l'avantage d'avoir des taux d'intérêt peu élevés, voire nuls.
- Des interventions d'organismes de fonds de garantie qui cautionnent votre projet auprès des banques, afin que vous puissiez obtenir des prêts à moyen ou long terme.
- Des allègements fiscaux, qui n'apportent pas de ressources mais nécessitent moins de trésorerie la première année, voire les cinq premières années.

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

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

Vous allez devoir faire un choix entre plusieurs types d'organismes afin que la ressource que ceux-ci peu-

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

vent vous apporter réponde exactement aux besoins de votre entreprise. Ce sont :

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

▷ Lorsque les ressources manquent temporairement

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

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

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

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



Les architectes réalisant des projets pour des communes ou des régions voient leur factures réglées 90 jours après leur émission.

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

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

Les crédits à court terme, appelés également « crédits de fonctionnement » ou « crédits d'exploitation », ont normalement vocation à suppléer, de façon plus ou moins brève, une insuffisance temporaire de trésorerie. Cependant, si le banquier considère que l'entreprise souffre de façon chronique d'une insuffisance de fonds de roulement (capitaux disponibles dans l'entreprise pour financer les besoins quotidiens de l'activité), il refusera de se substituer au chef d'entreprise pour financer correctement le besoin en fonds de roulement de son affaire.

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

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

→ l'escompte de papier commercial,

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

- la procédure Dailly,
- l'affacturage,
- la mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE).

Ces crédits sont appelés « crédits de mobilisation », car vous pouvez, après négociation avec le banquier, obtenir de lui immédiatement la contrepartie pécuniaire de ventes qui seront encaissées au bout d'un certain délai. Ils sont donc plus faciles à obtenir car ils reposent sur des ventes réalisées et vous comprenez que le banquier est plus enclin à faire une avance sur du chiffre d'affaires acquis.

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

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

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

L'escompte de papier commercial

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

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?



Dès lors que vous pouvez tirer des traites sur vos clients et que ceux-ci sont des entreprises en situation saine (c'est-à-dire qu'elles ne font pas l'objet d'une cotation défavorable par la Banque de France), l'escompte est le crédit à court terme le plus simple et le plus facile à obtenir auprès de votre banquier. Cependant, il manque de souplesse car, si vous avez besoin seulement de 1 500 € et que vous avez une traite de 5 000 €, vous ne pouvez pas l'escompter partiellement.

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

C'est un moyen pour l'entreprise de se procurer immédiatement le règlement d'une facture que le client paiera 45 jours ou 60 jours plus tard : le banquier accepte de créditer votre compte de la valeur nette d'un effet de commerce dont vous êtes bénéficiaire. Ce montant (l'escompte) correspond à la valeur des ventes exécutées, diminué des intérêts et des frais calculés par la banque (agios et commissions d'encaissement).

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

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

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

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

Les cessions de créances professionnelles (loi Dailly)

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

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

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

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



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

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?



Un bordereau de cession doit être daté et comporter

votre signature et cachet de l'entreprise. Il mentionne, pour chaque créance cédée les coordonnées du client, le montant dû, la date prévisionnelle de paiement.



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

Le banquier aura étudié au préalable la qualité de votre clientèle et éventuellement fixé un plafond (le montant maximal de créances qui seront avancées pendant une année) au-delà duquel il ne prend plus en compte d'autres cessions de créances. Il peut exiger aussi des garanties, comme par exemple une caution.

L'affacturage

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

Celle-ci achète les créances (l'argent que vous doivent vos clients) et se charge d'en recevoir le règlement (on parle de recouvrement de créances). C'est bien évidemment une garantie contre l'insolvabilité de vos clients. Vos clients peuvent venir du secteur privé (sauf les particuliers) comme du secteur public ou même de l'étranger. Mais tout ceci a un coût, car la gestion des créances est facturée entre 1,5 et 2,5 % de leur montant TTC. Cependant, certains proposent des forfaits. Vous pouvez, de plus, demander au factor qu'il avance le montant des créances remises. Dans ce cas,

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

vous devrez payer des agios en plus, dont le coût est semblable à celui de l'escompte.

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

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

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



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

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

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

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

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

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

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

La facilité de caisse

La facilité de caisse est destinée à couvrir des besoins ponctuels de très courte durée comme le paiement des traites de vos fournisseurs à une échéance de fin de mois, le règlement des salaires de l'entreprise ou encore le paiement de la TVA sur les ventes. La facilité de caisse donne la possibilité de rendre le compte bancaire débiteur (en situation négative) pendant peu de jours. Cette facilité peut être renouvelée fréquemment tant que le banquier garde confiance dans votre gestion. C'est une formule qui présente beaucoup de souplesse, mais son coût est élevé.

Le découvert

Le découvert est une avance financière accordée dans la limite du solde débiteur maximal que votre compte pourra atteindre et négociée pour une certaine durée avec le banquier. Celui-ci honorera les chèques, les avis de prélèvement, les effets domiciliés, présentés à son établissement dans la limite de cette autorisation,

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?

et ce moyennant des intérêts (ou agios) applicables au montant et à la durée du découvert.

Cet accord sera obtenu d'autant plus aisément que vous serez client de longue date et reconnu comme sérieux et solvable. Dans tous les cas, le découvert n'est destiné qu'à couvrir des besoins occasionnels et de courte durée (de l'ordre de quelques semaines à deux ou trois mois par exemple).

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

Le crédit de campagne

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



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

À quels financements pouvez-vous avoir accès ?



**Un premier pas vers
la recherche
de financement.**

Quels types de ressources allez-vous rechercher ?

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

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

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

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

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

Agence Pour la Création d'Entreprises

Financer votre projet d'entreprise

Deuxième édition

Éditions
d'Organisation

© Éditions APCE, 2000, 2004
© Éditions d'Organisation, 2000, 2004
ISBN : 2-7081-3132-X



**EDITIONS
APCE**

Sommaire

INVESTIR ! MAIS COMBIEN ?

À quoi sert le plan de financement initial ?	6
Construisez le vôtre	8
<i>Vos besoins</i>	10
Les frais d'établissement	11
Les investissements	11
Le besoin en fonds de roulement (BFR)	13
<i>Vos ressources</i>	19
Vos apports en fonds propres	19
Des investisseurs participent à votre capital	20
Les primes ou subventions d'équipement	21
Les comptes courants d'associés	21
Les emprunts participatifs	22
Le financement à moyen ou long terme	23
Un cas particulier, le crédit-bail	25
<i>Conservez l'équilibre !</i>	25
Équilibre entre les fonds propres et les fonds d'emprunt	26
Couvrir le besoin en fonds de roulement	26
Vers l'équilibre	27
À tout problème sa solution	30
<i>Réduire vos besoins</i>	32
<i>Augmenter vos ressources</i>	33



ET LES TROIS PROCHAINES ANNÉES ?

Le plan de financement à trois ans	38
<i>Le vôtre</i>	38
<i>Vos besoins</i>	41
Les frais d'établissement	41
Les investissements	41
Le besoin en fonds de roulement (BFR).....	41
La distribution de dividendes	42
Le remboursement des emprunts à terme	42
<i>Vos ressources</i>	42
La capacité d'autofinancement (CAF).....	43
Les primes ou subventions d'équipement	44
Les emprunts à moyen ou long terme.....	45
<i>Le cas particulier des entreprises individuelles</i>	45
<i>Quelques indicateurs bien utiles</i>	47
Des outils supplémentaires	49
<i>Quelques notions indispensables</i>	49
Les charges d'exploitation	49
Le chiffre d'affaires prévisionnel (CAp).....	50
<i>Le seuil de rentabilité ou le point mort</i>	50
<i>Le compte de résultat prévisionnel sur trois ans</i>	52
<i>Le plan de trésorerie</i>	55

À QUELS FINANCEMENTS POUVEZ-VOUS AVOIR ACCÈS ?

Le paysage des aides et autres financements aujourd'hui	60
<i>Un financement pour chaque projet ?</i>	61
<i>Une aide à la mesure de votre projet</i>	63
<i>Ce que proposent les aides</i>	64
Lorsque les ressources manquent temporairement	67
<i>L'escompte de papier commercial</i>	69
<i>Les cessions de créances professionnelles (loi Dailly)</i>	71

<i>L'affacturage</i>	72
<i>La mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE)</i>	73
<i>La facilité de caisse</i>	74
<i>Le découvert</i>	74
<i>Le crédit de campagne</i>	75

COMMENT ACCÉDER À CES FINANCEMENTS ?

Obtenir la confiance

de votre banquier..... 78

Le rôle de la banque..... 78

Préparez votre demande de prêt 80

La discussion du projet..... 80

Quels éléments chiffrés fournir

au banquier ? 81

Le dossier du créateur 82

Quelle stratégie personnelle adopter ?..... 82

Sélectionner les banques et les organismes

d'aides..... 83

Choisir les agences bancaires à solliciter 84

Repérer les bons interlocuteurs bancaires 85

Vous devez connaître votre dossier 86

Préparez votre négociation 86

Négociez seul avec votre banquier 87

La notification de crédits 88

Votre dossier de demande

de financement..... 89

L'identité de l'entreprise 90

L'identité du dirigeant 91

La présentation du projet..... 92

Le fonctionnement de l'entreprise..... 92

Demande de financement..... 94

OÙ TROUVER UN FINANCEMENT ?

Votre épargne personnelle..... 98

Le livret d'épargne entreprise (LEE) 98

Le déblocage de participation 100

Sommaire

Votre entourage	101
Des investisseurs privés	101
<i>Le capital-risque</i>	101
<i>Les business angels</i>	105
<i>Les prises de participation par des particuliers regroupés</i>	107
<i>Votre employeur</i>	107
Les établissements bancaires	108
<i>Les crédits classiques des banques</i>	108
Les prêts à long terme.....	109
Les prêts à moyen terme.....	109
Le prêt à la création d'entreprise de la BNP Paribas : PRE'CREA.....	110
<i>Des « banques » pour l'entreprise</i>	111
<i>Le prêt à la création d'entreprise (PCE)</i>	111
<i>Les prêts Codévi</i>	114
<i>Le financement par crédit-bail</i>	115
Les associations et autres fondations (financeurs extra-bancaires)	117
Les grandes entreprises	122
L'État et les collectivités locales	122
<i>Les aides définies au niveau national</i>	125
La prime d'aménagement du territoire (PAT).....	125
La prime d'orientation agricole (POA).....	125
Les aides communautaires	125
L'EDEN (Encouragement au développement d'entreprises nouvelles).....	126
L'ACCRES	127
<i>Les aides définies au niveau du Conseil régional</i>	129
Le fonds régional d'aide aux conseils (FRAC)..	129
Et encore.....	130
<i>Les organismes publics</i>	130

C'EST UNE QUESTION DE CONFIANCE

Quelle garantie pouvez-vous apporter ?	140
---	-----

VIII

<i>Votre maison, du matériel...</i>	140
Gage et nantissement	140
L'hypothèque	141
Les garanties données par des personnes	142
<i>Ils cautionnent votre projet</i>	143
Les sociétés de cautionnement mutuel (SCM)	143
La SOFARIS	144
Autres intervenants en garantie.....	145
Votre banque a un œil sur votre entreprise	147
<i>Confortez sa confiance</i>	148
<i>Cultivez vos relations avec lui</i>	149
<i>Testez la qualité des relations établies</i>	149
<i>Reconsidérez périodiquement vos relations bancaires</i>	150
<i>En résumé ?</i>	151

ANNEXES

Extraits de « Comment apprécier le risque bancaire »	154
<i>Critères d'appréciation d'un projet de création d'entreprise industrielle</i>	154
Une approche pragmatique du marché	155
La préservation d'équilibres financiers fondamentaux au démarrage et durant les premiers exercices.....	156
Prendre en compte le risque sectoriel de l'entreprise nouvelle.....	158
Les facteurs critiques de la création d'entreprises.....	160
Une approche méthodologique d'analyse du risque de la création d'entreprises.....	162
Ouverture du capital au moment de la création de l'entreprise	165
<i>La forme juridique</i>	166
<i>La valorisation</i>	167

Sommaire

<i>Les supports juridiques</i>	168
<i>La sortie</i>	169
<i>Le pacte d'actionnaires</i>	170
Lexique	172
Index	207

