



FIDSUD

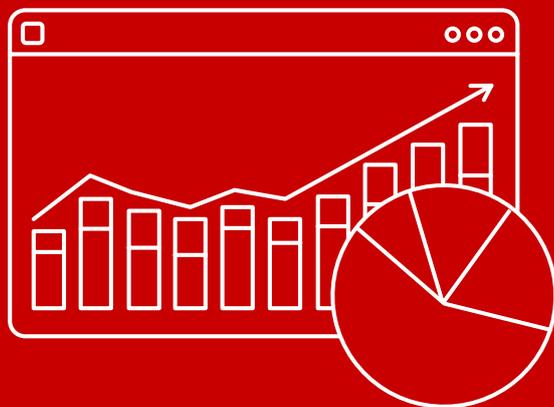
EXPERTISE COMPTABLE | CONSEIL | AUDIT

N° 4

JANV. / MARS 2024

Financement

de la création d'entreprise



« ÉDITO »

Lancer son entreprise nécessite de respecter une certaine chronologie. Une fois l'idée trouvée et bien développée, la question du financement de votre projet va inévitablement se poser.

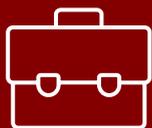
Comment convaincre
les financeurs ?

Quelles sont les solutions
existantes ?



Financement de la création d'entreprise : soyez convaincant !

- Pages 4 à 7 -



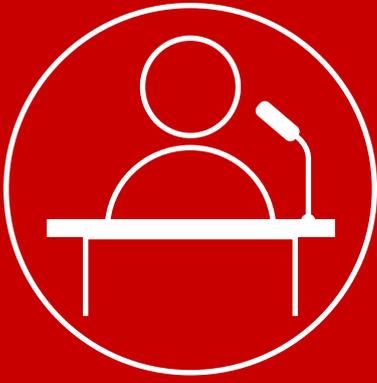
Financement de la création d'entreprise : faire appel aux professionnels

- Pages 8 et 9 -



Financement de la création d'entreprise : les solutions alternatives

- Pages 10 et 11 -



Financement de la création d'entreprise :

soyez
convaincant !

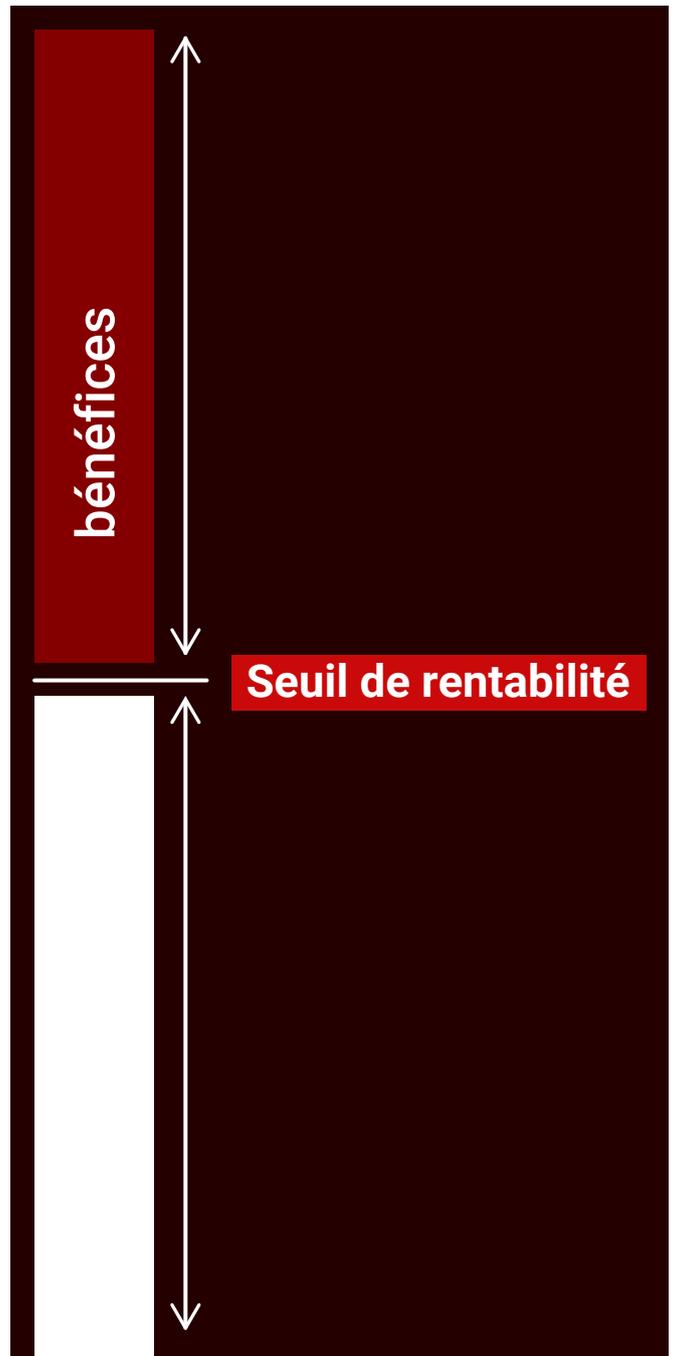
1^{re} étape : étudier le marché et

préparer les chiffres !

Seuil de rentabilité

Le « **seuil de rentabilité** » désigne le point que l'entreprise doit atteindre pour non seulement couvrir ses charges (fixes et variables), mais aussi pour commencer à « être rentable », c'est-à-dire commencer à dégager des bénéfices.

Les charges fixes, également appelées « **charges opérationnelles** », sont les dépenses récurrentes : loyer, salaires ou encore charges sociales. Quant **aux charges variables** (connues également comme « **charges structurelles** »), elles découlent du niveau des ventes.





Le compte de résultat

L'objectif du compte de résultat est double :

- **transmettre à l'administration** fiscale le montant du **bénéfice** ou de la **perte** réalisé ;
- prouver la **rentabilité** de votre entreprise aux personnes qui chercheraient à vous apporter des **financements**.

Comme pour le plan de trésorerie, le compte de résultat se présente sous la forme d'un tableau. On y retrouve 2 colonnes :

- les charges de l'exercice ;
- les recettes (ou produits).

La différence entre les deux colonnes correspond au « **résultat net** », lequel permet de déterminer **l'existence ou non d'un bénéfice** (résultat positif).

Exercice 2024	
Les charges	Les recettes
-100€	+900€
-800€	+800€
-300€	+900€
Total charge	Total recette
-1 200€	+2 600€
+	
=	
Résultat net	
+1 400€	



2^e étape : maîtriser et vendre son projet

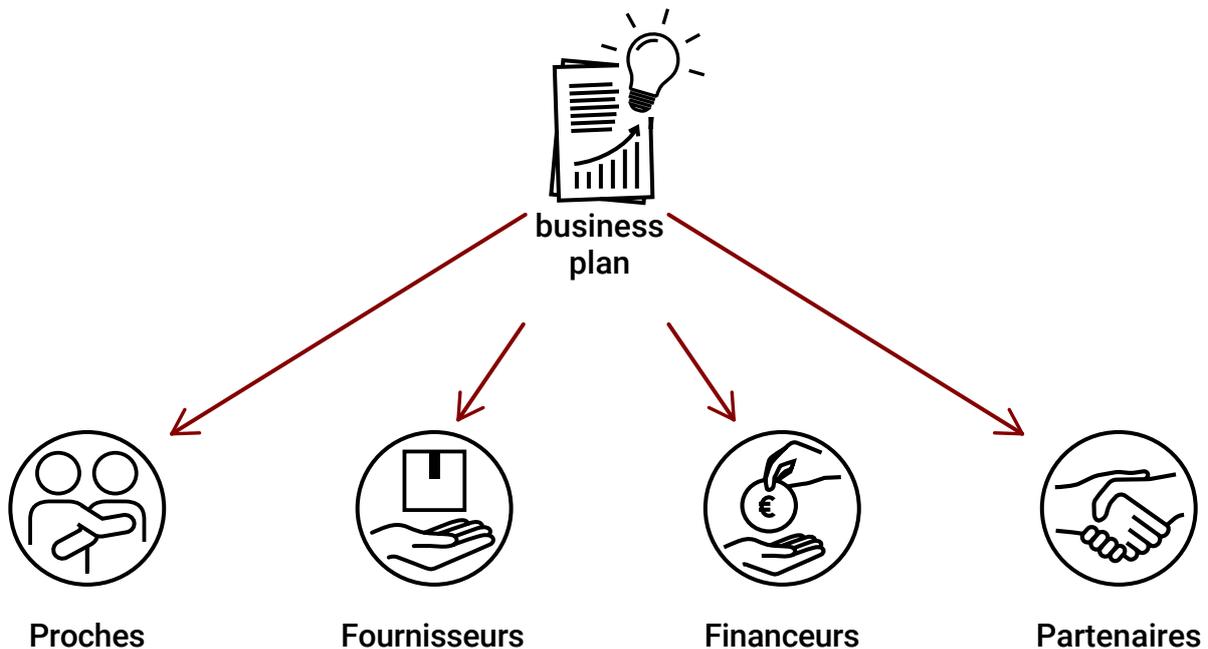
Le résumé opérationnel

Le résumé opérationnel ou sommaire de gestion « *executive summary en anglais* » est un écrit présentant de façon succincte **le but de votre projet**.

La présentation doit être percutante et tout de suite parlante : vos lecteurs sont vos futurs financeurs ! **Les points forts** de votre activité doivent être immédiatement **visibles**.

Le business plan

Le plan d'affaires, aussi connu sous le nom de business plan, est **le développement** écrit concret de **votre projet** d'entreprise. C'est un dossier **aux destinataires multiples** :



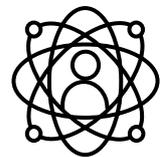
Le **business plan** doit donc contenir des données de différentes natures. On peut par exemple citer :



Le résumé opérationnel



L'histoire de votre projet



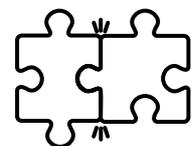
La présentation des personnes qui vous entourent dans ce projet



Les objectifs du projet et son plan de financement



Les moyens juridiques pour y parvenir
(forme de l'entreprise, répartition du capital, etc.)



Toute autre pièce qui appuie votre projet



Financement

de la création

d'entreprise :

faire appel aux
professionnels



La banque ou

l'établissement de crédit

Le recours à une banque ou à un établissement de crédit demeure une manière classique d'obtenir un financement en vue de créer son entreprise.

Si vous optez pour cette méthode, sachez que **rien ne doit être laissé au hasard** : la présentation d'un business plan est ici indispensable !

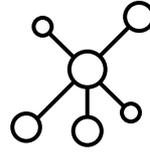


Les courtiers

Le courtier en financement professionnel peut constituer une aide précieuse. Son rôle est de mettre en **concurrence** de multiples **organismes bancaires**. Il sélectionne ensuite non seulement la solution de **financement la plus adaptée** à votre projet, mais aussi la plus intéressante pour vous.

Au-delà du **gain de temps** que peut représenter le passage par un courtier, les banques s'en trouvent aussi rassurées. Le courtier, en effet, avant de se lancer dans les recherches, évalue les chances de succès de votre projet !

La négociation avec les établissements bancaires s'en trouve aussi grandement **facilitée** !

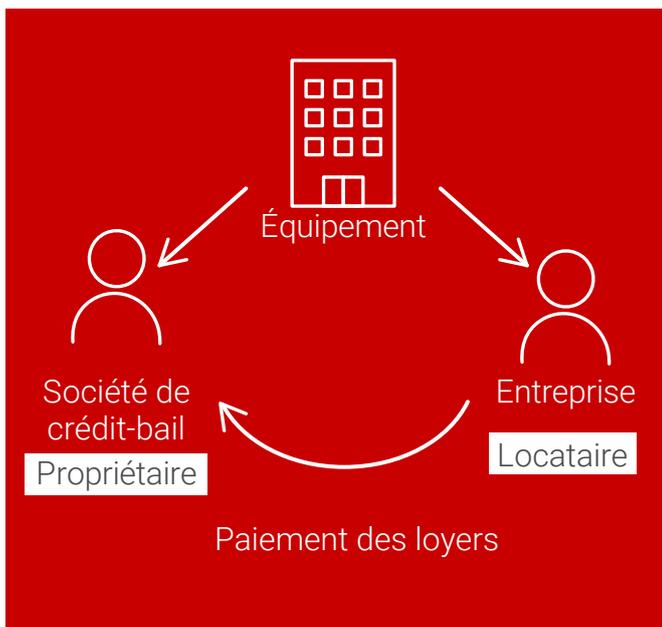


Un complément : le crédit-bail

Le prêt bancaire est une chose... mais il existe d'autres produits qui méritent, eux aussi, d'être présentés : le crédit-bail est l'un d'eux.

Concrètement, le crédit-bail est un contrat de location signé entre :

- une **société** de crédit-bail, laquelle est **propriétaire** d'un élément d'équipement ;
- une **entreprise**, qui en devient **locataire** pendant le temps prévu au contrat.



Que se passe-t-il à la fin du contrat ?

L'entreprise, si elle le souhaite (et si elle le peut !), dispose d'une faculté d'**achat du bien**. À défaut, elle doit **le restituer à son propriétaire**, donc à la société de crédit-bail.

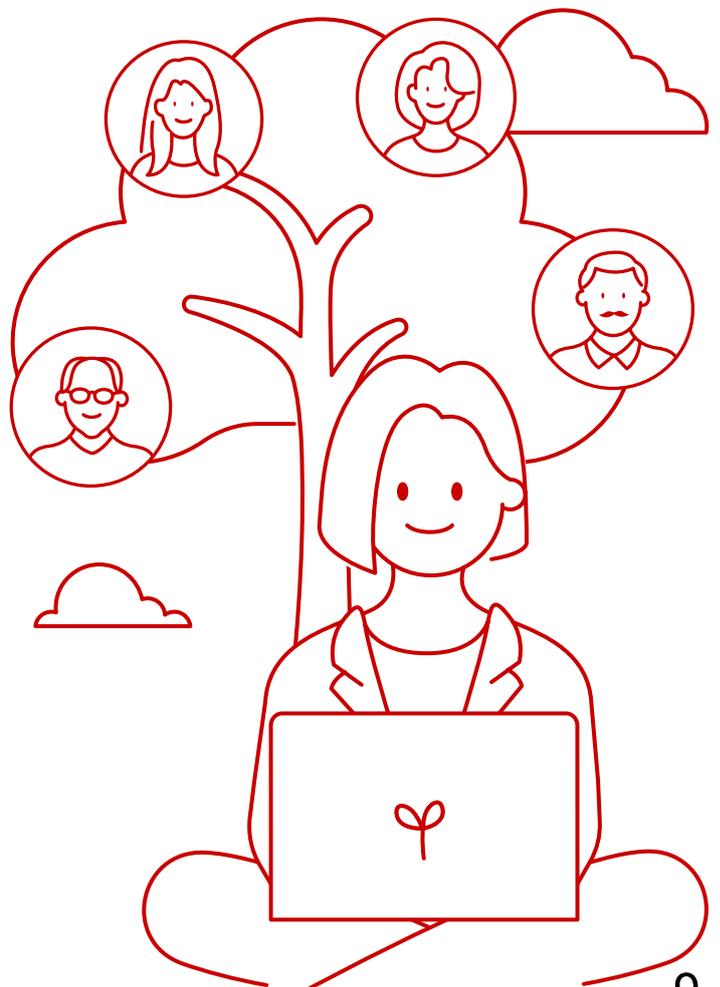
La première option constitue un avantage non négligeable ! Pourquoi ? Parce que le crédit-bail avec option d'achat au terme du contrat permet non seulement d'avoir l'usage du bien **sans** avoir à effectuer d'**apport**, mais aussi de **déduire** du résultat imposable de l'entreprise **le coût des loyers** réglés dans le cadre du contrat, toutes conditions par ailleurs remplies.

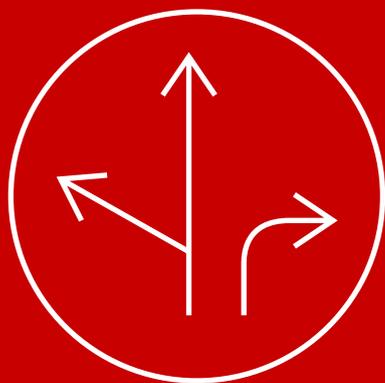
Un complément bis :

les réseaux d'accompagnement

Les réseaux d'accompagnement constituent un **complément** utile au **financement classique** qui peut être obtenu auprès des banques. À l'échelle de votre région d'implantation, ces réseaux peuvent constituer une aide à l'élaboration et à la consolidation de votre projet. Ils peuvent aussi proposer **des solutions** de financement **accessibles** sur dossier (**prêt d'honneur à taux zéro**, par exemple). Cela nécessite, notamment, de bien préparer son passage devant le jury qui étudiera votre demande.

Ces solutions de financement peuvent également être envisagées non en complément, mais en **remplacement** pur et simple des **financements bancaires classiques**.





Financement de la création d'entreprise : les solutions alternatives



Love money :

sollicitez vos proches !

La « Love Money » regroupe **les financements provenant des proches de l'entrepreneur**, c'est-à-dire ses amis et sa famille.

Prêt d'un proche

Sollicitez vos proches : un prêt peut toujours être envisagé.

Donation d'un proche

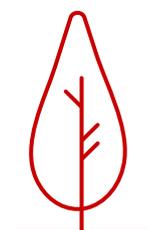
La donation de somme d'argent présente un double avantage :

- une disponibilité immédiate des fonds ;
- un avantage fiscal pour le donateur, le cas échéant.

Autre solution : l'apport

Au-delà de la donation pure et simple, la souscription au capital de votre entreprise peut également être envisagée ! Cela suppose qu'une personne de votre entourage réalise un apport en argent ou en nature (bien immobilier, matériel). En contrepartie, des titres sociaux (parts sociales ou actions) lui seront attribués...

... Et il pourra bénéficier, sous conditions, d'une réduction d'impôt sur le revenu dite « Madelin » ou « IR-PME ».





Les prêts d'honneur

Les prêts d'honneur s'adressent aux **créateurs** ou aux **repreneurs d'entreprises**. Le principe est que ces personnes **s'engagent à rembourser** les prêts obtenus sur leur honneur.

Ce type de prêt présente **un avantage** non négligeable en ce qu'il est fréquemment consenti **sans garantie ni caution personnelle** et le plus souvent, avec **un taux d'intérêt égal à 0**.

Pour espérer l'obtenir, il convient néanmoins de présenter un projet bien rodé devant un jury membre du réseau professionnel proposant ce financement.



Les business angels

Derrière cette appellation se cachent des **personnes physiques** souhaitant **investir personnellement** dans des sociétés qu'elles pressentent comme ayant un fort potentiel de succès.

Ces personnes sont souvent d'anciens chefs d'entreprises : elles sélectionnent des projets qui les intéressent et réalisent personnellement un apport à la société **(en contrepartie de parts sociales ou d'actions)**.



Les financements européens

L'Union européenne offre de nombreuses aides aux créateurs d'entreprises.

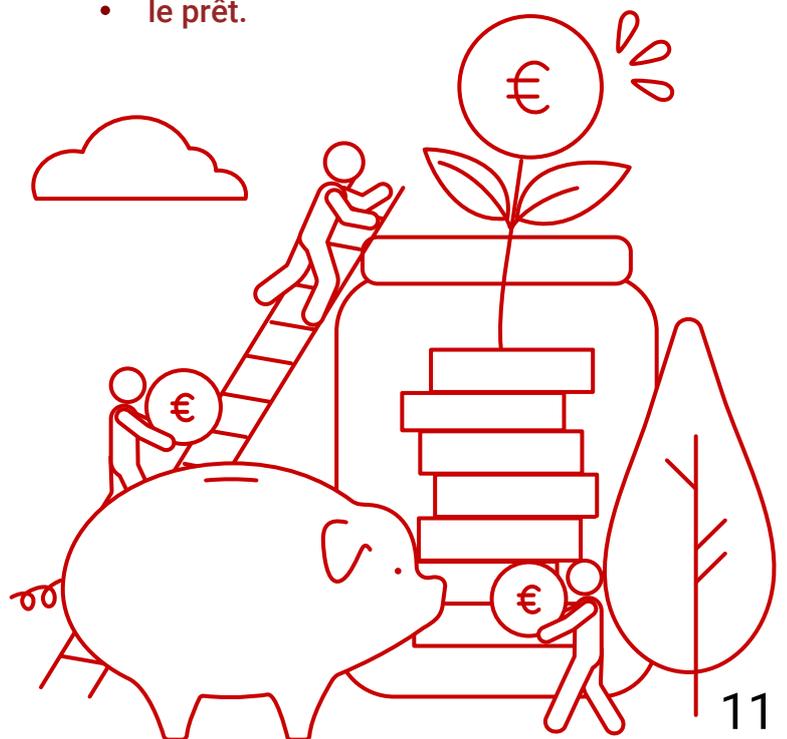
Une plateforme institutionnelle existe afin d'y voir plus clair sur les solutions de financement existantes par secteur d'activité.

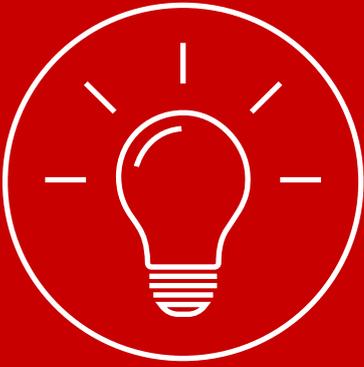


Le financement participatif

Il existe un outil de financement alternatif, consistant en l'utilisation de plateformes dédiées au financement participatif **(aussi connu sous le nom de crowdfunding)**. Sur ces plateformes, 3 types de financement participatif existent :

- **le don** : des contreparties non financières peuvent parfois être prévues (goodies) ;
- **l'investissement** ;
- **le prêt**.





3 points

à retenir sur

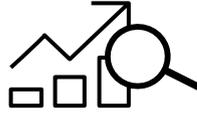
le financement

de la création

d'entreprise

1.

Bien se préparer :



Étudier le marché



Préparer son discours et son business plan pour bien vendre son projet

2.

Les financements « classiques »



Le prêt
bancaire



Le crédit-bail :
complément au prêt
bancaire

3.

Les financements alternatifs



Les prêts d'honneur
des réseaux
d'accompagnement



Love money : prêt ou don
effectué par un proche



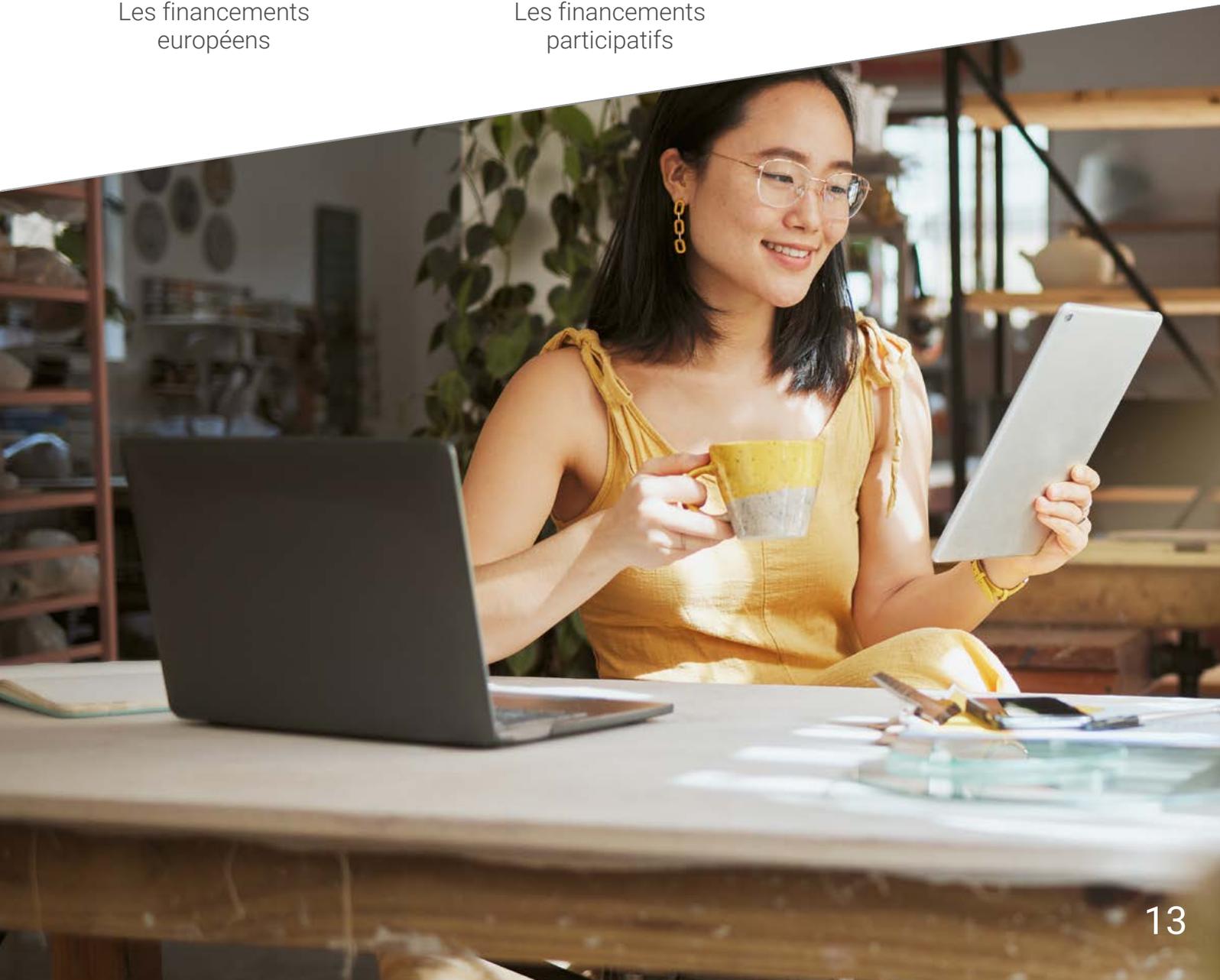
Les business angels :
apport financier en
échange de parts sociales
ou d'actions



Les financements
européens



Les financements
participatifs





FIDSUD

EXPERTISE COMPTABLE | CONSEIL | AUDIT

**Nous sommes là pour vous
accompagner, n'hésitez pas à
nous contacter !**

<https://fidsudcdba.fr/>