



Jean-Marc Tariant

en collaboration avec **Céline Boulanger**

GUIDE PRATIQUE POUR FINANCER SON ENTREPRISE

Aides et subventions | business angel | capital risque |
crowdfunding | financement bancaire | prêts d'honneur |
prêts participatifs

GUIDE PRATIQUE POUR FINANCER SON ENTREPRISE

Voici les différentes sources de financement auxquelles vous pouvez faire appel (crowdfunding, business angel, capitaux-risqueurs, prêts d'honneur, prêts participatifs, financement bancaire, aides et subventions) présentées de manière simple et opérationnelle.

À quel type d'entreprise s'adressent-elles ? Comment présenter votre dossier ? Quels sont les coûts et garanties associés à chaque source de financement, ainsi que leurs avantages et inconvénients ?

Comment les distinguer les unes des autres ? Connaître le mode de pensée, le processus de décision et les attentes des différents acteurs ? Quels types de projets peuvent être financés en fonction du stade d'évolution de votre entreprise, de son chiffre d'affaires, de la nature et de la durée de vos besoins.

Les auteurs se sont appuyés sur leurs expériences de banquier, capital-risqueur et consultants spécialisés dans la recherche et la négociation de financements. Ils donnent les éléments pour comprendre comment :

- les combiner les unes avec les autres ;
- construire et présenter votre dossier ;
- renforcer votre indépendance financière ;
- éviter d'être caution personnelle ;
- augmenter vos chances de succès d'obtenir les financements sollicités, en communiquant mieux et avec les bons interlocuteurs, en fonction de la nature de vos besoins.

Jean-Marc Tariant dirige le cabinet Finance & Stratégie, spécialisé dans le financement et la reprise-cession d'entreprises. Il est diplômé d'expertise-comptable et du MBA de l'EM Lyon. Il a été auparavant directeur d'agence bancaire au CCF-HSBC, puis délégué régional de la BDPME-OSEO et directeur de participations dans une société de capital-risque.

Céline Boulanger dirige le cabinet CGP Entreprises, spécialisé dans l'optimisation et la sécurisation du recours aux aides et dispositifs de financement public. Elle est diplômée de l'Institut Supérieur de Gestion de Paris et de l'Université de Rennes 1. Elle a travaillé auparavant dans une agence de développement économique.

L'un et l'autre interviennent en conseil et formation sur ces thématiques.

Site internet : www.finance-strategie.com

GUIDE PRATIQUE POUR FINANCER SON ENTREPRISE

Groupe Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Ouvrages du même auteur parus aux Éditions Eyrolles

Guide pratique pour reprendre une entreprise – 2014

Guide pratique pour évaluer et céder son entreprise – 2013

L'essentiel de la reprise d'entreprise – 2012

Guide pratique des relations banques entreprises - 2011

Pour nous contacter :

Jean-Marc Tariant : jmt@finance-strategie.com
www.finance-strategie.com

Céline Boulanger : celine.boulanger@cgpentreprises.fr

Exemple de pactes d'associés, p. 270 à 281 : Droits réservés.

Exemple de contrat d'émission d'obligations convertibles en actions, p. 282 à 290 : Droits réservés.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2015

ISBN : 978-2-212-56256-9

JEAN-MARC TARIANT

en collaboration avec CÉLINE BOULANGER

GUIDE PRATIQUE POUR FINANCER SON ENTREPRISE

Crowdfunding
Business angels
Capital-risque
Prêts d'honneur
Prêts participatifs
Financement bancaire
Aides et subventions

Il n'y a de richesse et de force que d'hommes...

JEAN BODIN (jurisconsulte, économiste,
philosophe et théoricien français, 1529-1596)

Merci à Marie-Noëlle, Jérôme, Marjorie et Arnaud pour leur engagement à mes côtés au sein du cabinet Finance & Stratégie.

Merci à Céline Boulanger pour sa contribution concernant les aides et subventions.



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	13
CHAPITRE 1. LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT POSSIBLES	15
Le crowdfunding	15
Les business angels	31
Le capital-risque	44
Les prêts d'honneur	69
Les prêts participatifs	78
Le financement bancaire	88
Les aides et subventions	142
CHAPITRE 2. QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DU STADE D'ÉVOLUTION DE L'ENTREPRISE ?	161
Lors de la création de l'entreprise	161
Prêt à la création d'entreprise (PCE).....	162
L'avance remboursable.....	163
Le prêt à taux zéro	163
Le prêt participatif d'amorçage	163
Lors d'une reprise d'entreprise	165
Les financements les plus courants	165

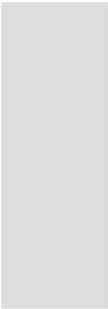
Les soutiens locaux.....	166
Les mesures fiscales adéquates	166
Lors du développement de l'entreprise (après 3 ans).....	168
En cas de difficultés financières	170
Du financement participatif aux <i>business angels</i>	170
Les banques	170
Les aides d'État.....	171
 CHAPITRE 3. QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DE LA NATURE DU BESOIN ?	 173
Les investissements matériels.....	174
Les besoins liés au développement commercial et à l'accroissement du BFR.....	176
Le financement de l'innovation	176
Des sources de financement nombreuses.....	176
Quelques exemples incontournables sur l'ensemble du territoire.....	177
Des aides sur le plan social.....	178
Des aides sur le plan fiscal.....	178
Le soutien à l'immatériel.....	179
Une mesure fiscale pour la conception de nouveaux produits dans les métiers d'art	179
Le développement international.....	180
Le soutien de Bpifrance Export.....	180
Les autres modes de financement de l'export	183
L'investissement immobilier	184
Le financement du cycle d'exploitation.....	186
 CHAPITRE 4. QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DE LA DURÉE DU BESOIN ?	 187
À court terme.....	187
Si vous êtes une TPE.....	187
Si vous êtes une PME.....	189
Si vous êtes une ETI	190

À moyen terme	191
Si vous êtes une TPE.....	191
Si vous êtes une PME.....	191
Si vous êtes une ETI	192
À long terme	193
Financement d'un actif non amortissable	193
Financement d'un investissement immobilier.....	193
CHAPITRE 5. QUELS TYPES DE FINANCEMENTS POUR QUELLE TAILLE D'ENTREPRISE ?	195
TPE	195
PME	195
ETI	196
CHAPITRE 6. LES COMBINAISONS POSSIBLES ENTRE LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT	199
Comment augmenter sa capacité d'emprunt ?	199
Quels sont les financements éventuellement incompatibles ou concurrents ?	201
CHAPITRE 7. COMMENT PRÉSENTER SES DEMANDES DE FINANCEMENT ?	203
Sommaire pour un business plan à destination de <i>business angels</i> ou de capitaux-risqueurs	203
1 – Présentation de l'entreprise	203
2 – Présentation du marché et de la concurrence et du positionnement de l'entreprise	204
3 - Stratégie de développement	204
4 - Prévisions financières à cinq ans	205
5 – Caractéristiques de l'investissement proposé	205
Annexes.....	205
Sommaire pour des dossiers financiers à destination des banques et établissements financiers	206
A. Pour un dossier d'investissement matériel	206

B. Pour un dossier de création d'entreprise	210
C. Pour un dossier de reprise d'entreprise	212
D. Pour un dossier d'investissement immobilier	216
E. Pour un dossier de restructuration financière	218
Proposition de sommaire pour les dossiers de demandes d'aides et subventions	221
A. Pour un dossier d'aide à l'investissement	221
B. Pour un dossier d'aide en R&D et en innovation (RDI).....	222
CHAPITRE 8. COMMENT RENFORCER VOTRE INDÉPENDANCE FINANCIÈRE ?	223
CHAPITRE 9. COMMENT ÉVITER D'ÊTRE CAUTION PERSONNELLE ?	225
En définissant le projet comme un objectif personnel	225
En réalisant un apport personnel suffisant	225
En répartissant le financement sollicité entre plusieurs banques ...	226
En faisant jouer la concurrence	226
En proposant une garantie alternative	227
Comment limiter son impact ?	227
CHAPITRE 10. QUELLES GARANTIES ALTERNATIVES PROPOSER ?	229
Les crédits à court terme	229
Garanties naturelles	229
Deux types de gage commercial du stock.....	230
Les crédits à moyen et long termes	231
Le nantissement du fonds de commerce.....	231
Le nantissement du matériel ou l'hypothèque sur un immeuble	231
La garantie d'une société de caution mutuelle ou d'un fonds de garantie	232
Les sociétés de caution mutuelle et les fonds de garantie publics...	232
Définitions	232

Table des matières

Conditions d'intervention	233
Coordonnées et modalités d'intervention des principales sociétés de cautions mutuelles et gestionnaires de fonds de garantie publics.....	233
CHAPITRE II. TÉMOIGNAGES DE CHEFS D'ENTREPRISE ET DE PROFESSIONNELS DU FINANCEMENT	239
ANNEXES	269
GLOSSAIRE.....	306
SITES INTERNET UTILES	317
INDEX.....	318



INTRODUCTION

À l'expression « *Il n'y a de richesse que d'hommes* » de Jean Bodin, on pourrait opposer la citation « *L'argent est le nerf de la guerre* » de l'historien Thucydide. En réalité, pour réussir un grand projet d'entreprise, l'un ne va pas sans l'autre.

Le plus beau bateau, mené par le plus bel équipage, n'ira pas bien loin sans vent dans les voiles. Et le vent, en matière d'entreprise, c'est l'argent. Sans marge de manœuvre financière, impossible d'investir, d'embaucher, d'innover, de prendre des risques pour créer de la valeur financière. Sans trésorerie, l'entreprise est condamnée à l'arrêt de son activité.

Mener à terme un projet d'entreprise demande non seulement de l'ambition, de l'énergie, du talent, de la conviction, mais également du temps. De beaucoup plus de temps et d'argent en réalité, que ne l'imaginent la plupart des créateurs d'entreprises.

Il convient donc de doter l'entreprise, dès l'origine, de fondations financières puissantes et de les maintenir en permanence à un niveau suffisant, pour poursuivre l'aventure.

L'environnement financier a beaucoup évolué ces dernières années et notamment depuis la dernière crise des *subprimes* de 2008. De nouvelles contraintes réglementaires sont apparues, qui amènent les banques à durcir le ton en matière de prêts aux entreprises.

En parallèle, des financements alternatifs ont vu le jour ou se sont développés, créant de véritables opportunités pour les entrepreneurs en quête de ressources financières :

- le financement participatif (*crowdfunding*) ;
- les prêts d'honneur aux créateurs et repreneurs d'entreprises ;
- l'intervention en fonds propres des *business angels* et des capitaux-risqueurs ;
- les aides et subventions de tous types qui accompagnent la création d'emploi et l'investissement.

Ce guide a pour objectif de :

- vous présenter les différentes sources de financement auxquelles vous pouvez faire appel ;
- vous faire découvrir les avantages et les inconvénients de chaque type de financement ;
- renforcer votre indépendance financière en choisissant les bons modes de financements ;
- vous expliquer le mode de pensée et le processus de décision des différents acteurs ;
- maximiser vos chances d'obtenir les financements sollicités, en communiquant à bon escient ;
- vous permettre de construire « l'autoroute financière » dont a besoin votre entreprise.

Vous trouverez également en annexe les différents termes expliqués dans le glossaire.

Très bonne lecture et mise en pratique.



1

LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT POSSIBLES

Le crowdfunding

Qu'est-ce que c'est ?

Le *crowdfunding*, également appelé « financement participatif » (ou « collaboratif »), s'est vu doté d'une nouvelle réglementation applicable depuis le 1^{er} octobre 2014 en France.

Le principe de ce mode de financement est de mettre en relation des contributeurs multiples avec un porteur de projet. Il fait intervenir trois acteurs : le porteur de projet, les contributeurs, et les plateformes Internet de *crowdfunding*, permettant la rencontre des deux premiers acteurs.

Il en existe trois types :

- le *crowdfunding* par les dons ;
- le *crowdfunding* par les prêts ;
- le *crowdfunding* par le capital.

– Dans le cadre du *crowdfunding* par les dons, les contributeurs apportent leur soutien à un porteur de projet à titre gracieux ou moyennant une faible contrepartie (par exemple, un produit de l'entreprise ou un cadeau de faible valeur).

– Pour le *crowdfunding* par les prêts, les contributeurs aident le porteur de projet en lui accordant un prêt, avec ou sans intérêts, remboursé sur une durée

de deux à cinq ans, en règle générale. Aucun prêt ne peut être accordé aux entreprises avant trois ans d'existence, afin de protéger les contributeurs du risque de défaillance.

– Enfin, dans le *crowdfunding* par le capital, l'apport d'argent des contributeurs est investi au capital des entreprises. Comme en Bourse, ils espèrent profiter à terme d'une plus-value, lors de la revente de leurs actions, ou d'une rémunération élevée des fonds investis, en cas d'intervention en obligations convertibles ou associées à des bons de souscription d'actions.

Chiffres clés

Au premier semestre 2014, 66 millions d'euros ont été collectés en France sur les différentes plateformes de *crowdfunding*, soit deux fois plus que l'année précédente sur la même période. Ce qui devrait porter le montant total de fonds collecté à plus de 160 millions d'euros sur l'ensemble de l'année, compte tenu du taux de progression des fonds collectés.

Ces sommes ont été affectées de la manière suivante :

- 56 % à des prêts ;
- 29 % à des dons ;
- 15 % au capital d'entreprises, représentant 10 millions d'euros.

Environ 11 000 nouveaux projets ont été mis en ligne sur les plateformes de *crowdfunding* au cours du premier semestre 2014.

Plus d'un million de contributeurs ont soutenu un projet depuis 2008, dont un peu plus de 330 000 en 2013.

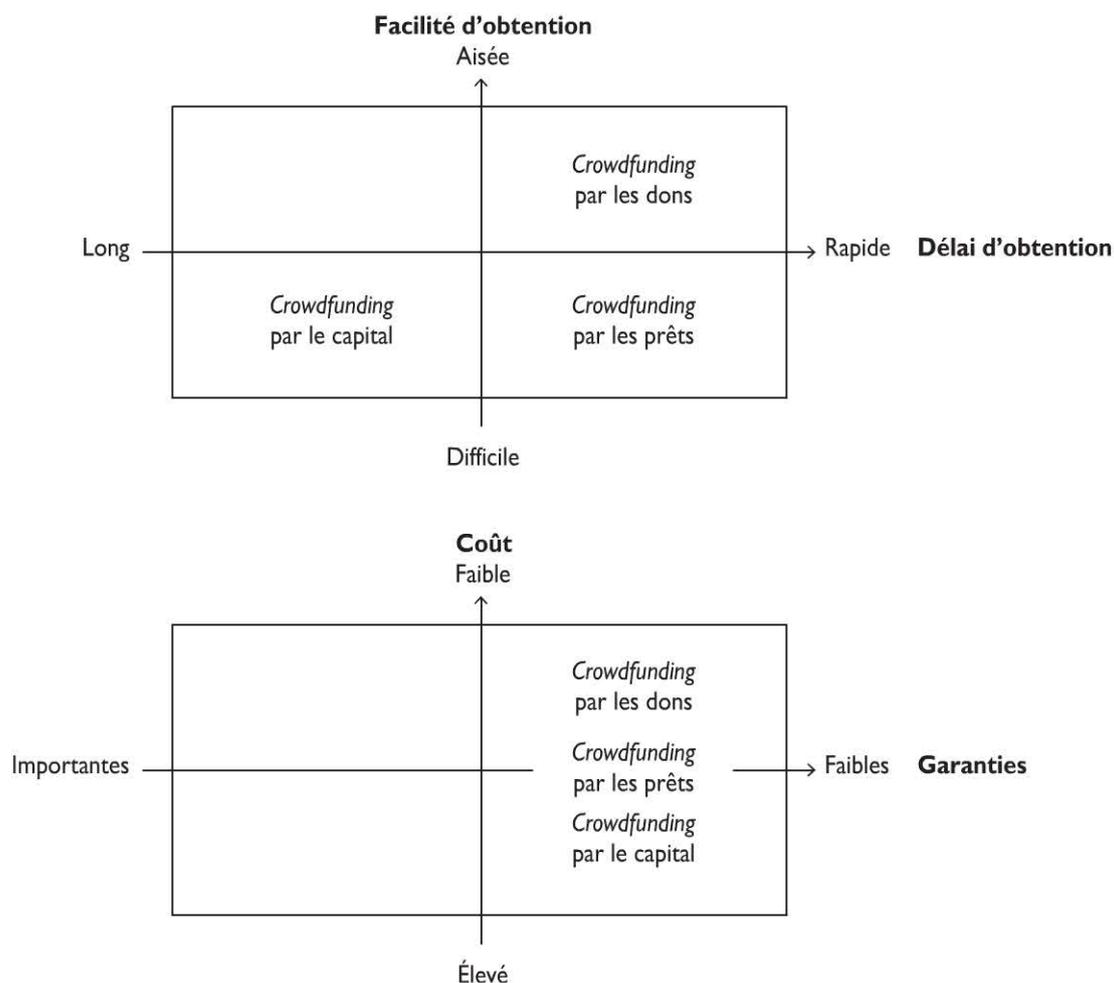
La contribution moyenne par souscripteur est de 56 € pour un don, 6 581 € pour un prêt rémunéré, et 2 036 € pour un investissement au capital d'une entreprise.

Les fonds sont affectés pour¹ :

- 44 % à des projets d'entreprise ;
- 21 % à des projets associatifs ;
- 13 % à des projets audiovisuels, journalistiques ou d'édition ;
- 9 % à des projets artistiques et musicaux ;
- 4 % à des projets liés à l'environnement et à l'énergie ;
- 9 % à des projets autres.

1. Source : financeparticipative.org

Positionnement graphique



Comment ça marche ?

En premier lieu, il faut choisir une plateforme (KissKissBankBank, Ulule, MyMajorCompany, Babyloan, Unilend, Anaxago, Prêt Pro, Investbook, WiSEED, FinanceUtile, Prêtgo, etc.). L'offre est de plus en plus importante : il se crée une nouvelle plateforme minimum tous les mois. Soyez sélectif et privilégiez l'ancienneté de la plateforme, le nombre et la qualité des projets présentés, qui sont des gages de qualité.

Ensuite, il faut envoyer à la plateforme de votre choix une présentation succincte de votre projet. Si celui-ci est retenu par l'équipe chargée de sélectionner les dossiers, il sera diffusé sur la plateforme, après une série de vérifications destinées à éviter la publication de projets frauduleux, non éthiques ou trop risqués pour les prêteurs ou les investisseurs.

L'équipe de la plateforme peut vous aider si nécessaire, et moyennant rémunération, à mettre en forme la présentation de votre projet, pour maximiser vos chances de réussir votre levée de fonds.

Une fois le projet diffusé sur la plateforme commence la période de collecte de fonds. Vous aurez auparavant fixé un montant à atteindre afin de valider la collecte. Selon les plateformes, deux options sont possibles :

- Le tout ou rien : le porteur de projet fixe dans ce cas une valeur à atteindre (30 000 euros par exemple). Si le montant des contributions n'atteint pas cet objectif, le projet est retiré du site, passé un certain délai.
- Le tout pour tous : quelles que soient les sommes collectées, elles sont versées au porteur de projet au terme de la période de collecte fixée.

Afin d'éviter les échecs en matière de levée de fonds, les plateformes utilisent de plus en plus le système des paliers. Dans ce cas, le porteur de projet fixe un montant minimum à atteindre, qui permet de valider la collecte et de libérer les fonds progressivement.

Lorsque l'objectif est atteint, la plateforme verse au porteur de projet les fonds réunis, déduction faite de sa commission d'intermédiation.

Spécificités du crowdfunding par les dons

La sélection de projets est relativement peu importante. Ce sont les contributeurs, en réalité, qui valident par leurs dons l'intérêt du projet.

Si les dons sont réalisés sans contrepartie, le porteur de projet remercie les donateurs par e-mail et leur transmet un reçu fiscal, si le projet revêt un caractère d'intérêt général.

Si les dons sont réalisés avec contreparties, le porteur de projet envoie les biens ou services convenus aux contributeurs, après réception des fonds collectés.

À noter

Sur le plan comptable, les fonds collectés sous forme de dons et de contreparties sont enregistrés en classe 7. Par conséquent, les dons reçus sont fiscalisés au taux normal d'imposition de l'entreprise et donnent lieu à un reversement de TVA, si l'entreprise y est assujettie.

Spécificités du crowdfunding par les prêts ou par émissions d'obligations

La réglementation en vigueur impose au moins trois années d'existence pour qu'une entreprise puisse faire appel aux *crowdfunding* par les prêts.

Lors de la présentation de son projet, le chef d'entreprise doit préciser la durée sur laquelle il souhaite emprunter ainsi que le rythme de remboursement. Le taux d'intérêt est fixé soit par l'offre des contributeurs, soit par la plateforme en fonction de la durée d'emprunt et de la qualité de l'emprunteur.

Aucune caution personnelle des dirigeants n'est demandée, mais l'entreprise peut proposer ou non des garanties aux prêteurs dans le cadre de sa recherche de fonds.

Jusqu'alors, les entreprises ne pouvaient qu'emprunter sur des périodes de deux à cinq ans, à des taux fixes compris entre 5 et 10 %. Les prêts étant remboursables mensuellement ou trimestriellement. Avec l'arrivée d'Investbook début 2015, il est dorénavant proposé aux entreprises d'émettre une obligation, remboursable périodiquement ou *in fine*.

Suite à la réception des fonds, le porteur de projet commence à rembourser le prêt au rythme convenu. Le remboursement s'effectue *via* la plateforme, afin d'éviter au porteur de projet la gestion administrative du crédit relativement lourde, chaque contributeur étant limité à 4 000 € maximum par projet.

Spécificités du crowdfunding par le capital

Ce mode de financement est le plus strict du point de vue de la sélection des projets. Le pourcentage de dossiers retenus est de 2 à 5 % selon les plateformes, soit à peine plus que les sociétés de capital-risque.

S'agissant d'une proposition de participation au capital d'une entreprise, les plateformes ont l'obligation de vérifier un grand nombre d'informations avant de publier le projet sur leurs sites.

Lorsque l'opération est réussie, les fonds ne sont versés à la société qu'après la réalisation d'un certain nombre de formalités juridiques pouvant prendre jusqu'à un mois : création éventuelle de holding d'investissement, rédaction de pactes d'actionnaires, modifications statutaires, réalisation d'assemblées générales extraordinaires, etc.

Un suivi régulier est ensuite réalisé par les équipes de la plateforme, afin d'anticiper les difficultés de la société, favoriser la création de valeur et gérer la sortie des investisseurs au terme convenu.

Quel type de projet le crowdfunding peut-il financer ?

Crowdfunding par les dons

Le *crowdfunding* par les dons sans contreparties est principalement destiné aux projets associatifs et humanitaires, tandis que la version avec contreparties peut servir à financer des projets créatifs ou innovants. Ce type de financement est intéressant pour une entreprise en création, puisqu'il correspond à des préventes.

Crowdfunding par les prêts

Tous les projets peuvent bénéficier de prêts. S'ils sont culturels, associatifs ou humanitaires, la plupart du temps les prêts sont réalisés à taux nul.

Si les projets sont économiques, les prêts sont le plus souvent réalisés moyennant le versement d'un taux d'intérêt. Les taux sont relativement élevés et varient de 8 à 10 % le plus souvent. Très concrètement, les contributeurs réalisent un placement à risque fortement rémunéré.

Crowdfunding par le capital

Ce mode de financement est principalement réservé à des projets de développement de PME ou de start-up évoluant dans un univers technologique ou innovant. Les contributeurs espèrent une forte plus-value lors de la revente de leurs titres. Ils investissent donc en priorité dans des sociétés à forte potentialité de développement.

Quel montant peut-on obtenir ?

Crowdfunding par les dons

La législation en France ne fixe aucune limite concernant les montants que peuvent recevoir les porteurs de projet ou les montants que peuvent donner les contributeurs.

À titre d'information, le record de fonds levés est de 680 000 euros en France pour une Websérie. Au niveau mondial, des projets anglo-saxons ont réussi à lever plusieurs millions de dollars sous cette forme. *Pebble Smartwatch* a ainsi réussi à recueillir plus de dix millions de dollars de dons.

Crowdfunding par les prêts

La nouvelle législation française a fixé plusieurs plafonds concernant ce mode de financement :

- Pour le porteur de projet : la limite est fixée à 1 million d’euros par projet.
- Pour les contributeurs : la limite est fixée à 1 000 euros par projet si le prêt est rémunéré et à 4 000 euros dans le cas contraire.

Dans les faits, les prêts accordés sont aujourd’hui principalement compris entre 50 000 et 250 000 euros.

Crowdfunding par le capital

Ce mode de financement a été fortement favorisé par la nouvelle réglementation, applicable depuis le 1^{er} octobre 2014. Les porteurs de projet peuvent dorénavant lever jusqu’à 1 million d’euros, sur une période de douze mois, en financement participatif sans risque de requalification de la levée en offre au public. Avant cette nouvelle réglementation, ce montant était de 100 000 euros ou bien la levée de fonds était limitée à cent cinquante investisseurs.

Quel délai pour obtenir les financements ?

Crowdfunding par les dons

Une fois le projet diffusé, la période de collecte dure au maximum quatre-vingt-dix jours sur les plateformes. Cependant, la somme peut être réunie en quelques jours si le projet provoque l’engouement des contributeurs.

Crowdfunding par les prêts

Une fois le projet validé et diffusé, la période de collecte dure deux à quatre semaines selon les plateformes. Il faut compter ensuite environ un mois pour que la somme soit versée au porteur de projet.

Crowdfunding par le capital

Le *crowdfunding* par le capital reste le mode de financement le plus long et le plus sélectif : 2 à 5 % des projets sont retenus et présentés en moyenne selon les plateformes.

Dans un premier temps, le porteur de projet prend contact avec la plateforme en envoyant une note de présentation de son projet. Si ce dernier retient l'attention des responsables, une rencontre est organisée afin d'apprécier la qualité du projet et sa capacité à séduire des investisseurs. Un échange est également réalisé sur la valorisation de la société, le montant et la nature des fonds recherchés.

En cas d'accord sur les modalités financières d'intervention et les conditions du pacte d'associés, le dossier est présenté sur la plateforme. La période de collecte peut aller jusqu'à trois mois.

Une fois les fonds recueillis, l'investissement en capital ou en obligations est réalisé et le pacte d'associés signé.

Au total, une levée de fonds auprès d'une plateforme de *crowdfunding* peut durer de trois à six mois, en fonction de la réactivité des intervenants et de la qualité du dossier.

Qui sont les acteurs ?

Crowdfunding par les dons

Les plateformes de *crowdfunding* sont multiples, même en France où ce dernier commence seulement à se développer. La banque publique d'investissement Bpifrance a créé un site Internet permettant de recenser les principaux acteurs du *crowdfunding* en France. Voici la liste des plateformes partenaires de Bpifrance.

Nom de la plateforme	Contreparties	Projets financés	Site Internet
Arizuka	Avec	Financement de projets autour de l'économie sociale et solidaire (ESS)	www.arizuka.com
Bulb in Town	Avec	Financement de projets locaux	www.bulbintown.com
CowFunding	Avec	Financement de projets autour de l'ESS, du handicap, ou de la CleanTech	www.cowfunding.fr
DaVinciCrowd	Sans	Financement de projets du domaine de la recherche, de l'enseignement supérieur et de la santé	www.davincicrowd.com

Nom de la plateforme	Contreparties	Projets financés	Site Internet
Ecobole	Avec	Financement de projets en rapport avec l'environnement	www.ecobole.com
IAmLaMode	Avec	Financement de projets dans l'univers de la mode	www.iamlamode.com
KissKissBankBank	Avec	Financement de tout type de projet, du moment qu'il soit innovant ou créatif	www.kisskissbankbank.com
MyMajorCompany	Avec	Financement de tout type de projet. La plateforme est très généraliste	www.mymajorcompany.com
ProArti	Avec	Financement de projets artistiques	www.proarti.fr
Touscoprod	Avec	Financement de productions cinématographiques	www.touscoprod.com
Ulule	Avec	Financement de tout type de projet. La plateforme est très généraliste.	www.ulule.com

Crowdfunding par les prêts

La nouvelle réglementation concernant les plateformes de *crowdfunding* a vu l'apparition d'un nouveau statut pour les plateformes spécialisées dans le prêt : celui d'intermédiaire en financement participatif (IFP).

L'objectif des pouvoirs publics est de contrôler plus strictement l'activité de ces plateformes. Elles doivent désormais être immatriculées sur le registre de l'ORIAS (Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance). Les conditions d'honorabilité et de compétences professionnelles pour réaliser cette activité ont été nettement renforcées.

Au jour où ce guide est rédigé, cinq plateformes ont obtenu leur statut d'IFP :

- PrêtPME (www.pretpme.fr) ;
- Credit.fr (www.credit.fr) ;
- Lendopolis (www.lendopolis.com) ;
- Givemedolz (www.givemedolz.fr) ;
- Prêtgo (www.pretgo.fr).

À noter que les plateformes titulaires de ce statut ont été récemment créées, voire sont en cours de création. À ces acteurs, nous pouvons ajouter les plateformes partenaires de Bpifrance.

Nom de la plateforme	Intérêts	Projets financés	Site Internet
Babyloan	Sans	Financement de projets autour de l'ESS via l'attribution de microcrédits	www.babyloan.org
Hellomerci	Sans	Financement de prêts solidaires entre particuliers	www.hellomerci.com
SPEAR	Avec	Financement de projets à fort impact social, environnemental ou culturel	www.spear.fr
Unilend	Avec	Financement d'investissements de PME	www.unilend.fr

Crowdfunding par le capital

La récente réglementation a également créé un nouveau statut pour les plateformes de *crowdfunding* d'investissement en capital : le statut de conseiller en investissement participatif (CIP).

Aujourd'hui, une plateforme de *crowdfunding* par le capital a le choix entre deux statuts :

- CIP : immatriculé à l'ORIAS ;
- prestataire de services d'investissement (PSI) : immatriculé auprès de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution).

Au moment où ce guide est rédigé, seules quatre plateformes ont obtenu ce nouveau statut de CIP :

- WiSEED (www.wiseed.com) ;
- Anaxago (www.anaxago.com) ;
- Lumo (www.lumo-france.com) ;
- Sowefund (www.sowefund.com).

Nous pouvons également citer les plateformes partenaires de Bpifrance suivantes.

Nom de la plateforme	Projets financés	Site Internet
Afexios	Finance principalement des TPE en phase de création, d'amorçage ou de développement	www.afexios.com
FinanceUtile	Financement de tous projets (création, développement ou transmission) de TPE ou de PME, dès lors que l'entreprise présente un fort potentiel de développement	www.financeutile.com
Happy Capital	Financement de tous projets (amorçage, création, développement et reprise) auprès de start-up ou PME	www.happy-capital.com
SmartAngels	Financement de start-up ou de PME de croissance	www.smartangels.fr

Pour terminer ce chapitre consacré au financement participatif par le capital, il convient de citer l'association Love Money pour les PME, qui accompagne les dirigeants souhaitant réaliser une levée de fonds comprise entre 100 000 euros et 500 000 euros. L'originalité du concept repose sur la mise en place d'un marché d'actions de gré à gré, permettant aux investisseurs de bénéficier d'une liquidité de leurs actions en dehors du marché boursier.

Pour en savoir plus

Contact : 10 rue de Montyon – 75 009 PARIS

Tél. : 01 48 00 03 35 – www.love-money.org

Combien ça coûte ?

Les plateformes peuvent se rémunérer de plusieurs manières :

- des honoraires de conseil et de présentation de dossier ;
- une commission de succès sur les fonds collectés ;
- des honoraires annuels de suivi, forfaitaires ou proportionnels aux fonds collectés.

D'autres frais sont à prévoir lors d'une campagne de *crowdfunding*, comme le coût des contreparties, le coût des conseils, le coût du marketing, etc.

Crowdfunding par les dons

La majorité des plateformes de *crowdfunding* par les dons se rémunère uniquement par une commission sur les fonds levés. Selon les plateformes, elle varie de 2 à 8 %. Par conséquent, si la campagne de *crowdfunding* échoue, la plateforme ne perçoit pas de rémunération.

En plus de cette commission, une campagne de *crowdfunding* par les dons génère des coûts liés à la présentation du projet (réalisation d'un *pitch*, d'une vidéo de présentation, etc.). Dans le cas d'une campagne avec contreparties, les frais les plus importants sont liés aux produits offerts aux donateurs et à leur livraison.

À noter

Attention au niveau des commissions perçues par les plateformes ! Vérifiez si les frais bancaires liés aux transactions sont pris en compte ou non. Dans certains cas, ces frais (compris entre 3 et 4 % en moyenne) s'ajoutent à la commission de la plateforme. Par conséquent, si une plateforme perçoit une commission de 2 %, il faut s'attendre à payer 3 à 4 % supplémentaires de frais bancaires, soit un coût global de 5 à 6 % sur les fonds levés.

Crowdfunding par les prêts

Il faut distinguer les plateformes de prêts à taux zéro et celles avec intérêts. Celles qui consentent des prêts à taux zéro se rémunèrent généralement de la même manière que les plateformes de dons via une commission comprise entre 3 et 6 %.

Les plateformes de prêts avec intérêts prennent deux commissions pour leur part :

- une première liée à la réussite de la levée de fonds (comprise entre 3 et 4 %) ;
- une seconde annuelle sur le capital restant dû (1 % par exemple pour Unilend).

À cela s'ajoutent les frais liés à la préparation du support de présentation du projet sur la plateforme.

Cependant, les principaux coûts du *crowdfunding* par les prêts sont les intérêts. Leurs taux sont relativement élevés en comparaison avec le secteur bancaire. Sur les plateformes actuelles, les taux sont compris entre 5 et 10 % pour des durées de prêt de deux à cinq ans.

Crowdfunding par le capital

Ces plateformes se rémunèrent majoritairement *via* des honoraires fixes de présentation du dossier et une commission sur la levée de fonds.

Les honoraires fixes servent principalement à rémunérer le travail d'audit et la réalisation des documents juridiques (pacte d'actionnaires par exemple). À titre indicatif, il faut compter environ 5 000 € HT d'honoraires fixes pour présenter son dossier sur la plateforme Anaxago.

Tout comme dans les autres typologies de *crowdfunding*, ce mode de financement engendre des coûts complémentaires de présentation de projet, essentiellement de marketing et de conseil financier pour élaborer le business plan.

Lorsque la levée de fonds réussit, la plateforme prélève une commission complémentaire comprise entre 5 et 10 % de la somme levée, en fonction du montant des fonds collectés.

À cela s'ajoutent des intérêts annuels en cas d'investissement par les contributeurs *via* des obligations, ou le coût de la plus-value prise par les actions lors de leur rachat, en cas de réussite du projet de développement.

Quelles garanties sont demandées ?

L'absence de garantie obligatoire est la principale force de ce moyen de financement. Ceci explique en partie les taux d'intérêt relativement élevés dans le cadre du *crowdfunding* par les prêts.

Comment présenter la demande de financement ?

Première étape : évaluer le besoin pour cibler une plateforme

Cette première étape va conditionner votre choix de plateforme. Si vous avez besoin de fonds pour vous lancer et vous faire connaître, le *crowdfunding* par les dons est adapté. Alors que s'il vous en faut pour développer votre jeune entreprise, le *crowdfunding* par le capital sera une meilleure solution.

Deuxième étape : s'assurer d'un « premier cercle » de contributeurs

Selon de nombreuses études, la majorité des campagnes de *crowdfunding* réussies est due à la participation au financement d'un des proches du porteur de projet, à hauteur de 20 %. De ce fait, vous devez identifier, par rapport à votre besoin, des proches ou des investisseurs prêts à apporter 20 % de votre objectif. Ces derniers sont primordiaux puisqu'ils vont permettre de débloquer le compte lors de la période de collecte, et vont agir comme des prescripteurs auprès du « deuxième cercle » (amis des amis, famille éloignée, etc.). Le bouclage du financement est généralement réalisé par effet « boule de neige », auprès d'un « troisième cercle », composé d'inconnus.

Troisième étape : réaliser la présentation du projet

Afin de rendre votre projet le plus attractif possible sur les plateformes de *crowdfunding*, un *pitch* sous forme de vidéo est devenu presque inévitable. Sa forme permet d'accrocher le contributeur, tout comme le fond. Les points essentiels à aborder sont les suivants :

- qui êtes-vous ?
- quel est votre projet ?
- de combien avez-vous besoin ?
- comment va être utilisé le montant levé ?

Seuls les projets financés en *crowdfunding* par le capital nécessitent un business plan obligatoire. Pour les autres types de financement participatif, il n'est pas indispensable mais souhaitable pour séduire les contributeurs.

Quatrième étape : la prise de contact avec la plateforme

Une fois toutes ces étapes réalisées, vous pouvez contacter une plateforme de *crowdfunding* ciblée directement (e-mail ou téléphone) pour avoir des conseils et des informations, ou en vous inscrivant sur leur site. L'inscription est gratuite, et une fois sur la plateforme, vous pouvez déposer votre projet. Celui-ci sera diffusé, s'il est sélectionné et validé après vérifications.

Cinquième étape : la période de collecte

Une fois le projet présenté, vous devrez être actif tout au long de la période de collecte en communiquant sur votre projet et son avancement, ou pour répondre aux interrogations de vos éventuels contributeurs. Cette communication vous permettra d'augmenter le nombre potentiel de contributeurs.

Sixième étape : l'après-campagne

Cette étape est capitale principalement pour le *crowdfunding* par les dons et le capital. Dans le cas du premier type de financement participatif, vous devrez faire parvenir les contreparties à vos contributeurs (si elles sont prévues), ainsi que leur montrer l'évolution de votre projet grâce à leurs apports. Tandis que pour le second type, ce suivi est obligatoire. En effet, les contributeurs sont des investisseurs et souhaitent par conséquent obtenir un reporting régulier par le biais de la plateforme. De plus, vous devrez gérer au terme convenu la sortie des investisseurs.

À noter

Les pour et les contre du *crowdfunding*

– Avantages :

- exposition au grand public de son projet ;
- coût relativement faible pour le *crowdfunding* par le don ;
- levée de fonds éventuellement plus importante que prévu ;
- test de marché grandeur nature ;
- absence de garanties obligatoires.

– Inconvénients :

- coût élevé du *crowdfunding* par les prêts et le capital ;
 - exposition importante à double tranchant en cas d'échec ;
 - processus de présentation et de suivi très chronophage.
-

Anne Saint-Léger, fondatrice de FinanceUtile, plateforme de *crowdfunding* par le capital

■ Quelles sont les différentes étapes suivies par les porteurs d'un projet présenté sur votre plateforme ?

Ils prennent contact avec nous par e-mail ou par le site en nous envoyant un *executive summary*. L'équipe interne fait une présélection : environ 10 % des projets sont acceptés à ce stade en cas de prise de contact direct et plutôt 30 % si le dossier est présenté par un partenaire incubateur ou un cabinet conseil. Si le dossier est validé, nous rencontrons le dirigeant et demandons à voir le business plan. Un accompagnement est envisageable pour l'établir ou l'améliorer, si nécessaire, moyennant rémunération. Puis le projet est validé par le comité d'investissement après avoir abordé les modalités de la levée de fonds (valorisation de la société, mode d'investissement proposé : actions ou obligations, contenu du pacte d'actionnaires, etc.).

Enfin, le dossier est présenté sur la plateforme, après accord sur les modalités de la levée de fonds et la rémunération de la plateforme, ainsi que du comité d'investissement. Au final, environ 2 % des dossiers reçus sont présentés aux investisseurs. La *due diligence* et les audits sont réalisés à ce moment-là et pris en charge par la plateforme. Sous quinze jours à trois mois, l'opération est bouclée. *A priori*, elle trouve sa contrepartie sur ce délai à partir du moment où le dossier est validé par le comité d'investissement. Puis un holding spécifique est créé pour recueillir les investisseurs (quinze à soixante-dix) par opération.

Les étapes suivantes sont la rédaction du pacte d'actionnaires, la tenue de l'assemblée générale extraordinaire d'augmentation de capital, et la transformation éventuelle de la société en SAS, si elle est en SARL. L'ensemble de ces formalités juridiques est lancé le plus tôt possible, dès que l'on voit que l'on se rapproche de l'objectif de la levée de fonds.

■ Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation du projet ?

Les éléments suivants nous semblent incontournables :

- historique ;
- profil de l'équipe et son expérience (capacité d'anticipation et d'écoute) ;
- présentation de l'activité et du marché ;
- valeur ajoutée apportée par la société ;
- facteurs de différenciation et positionnement par rapport à la concurrence ;
- matrice SWOT ;
- viabilité et pérennité du modèle économique ;
- stratégie d'implantation et de commercialisation ;
- barrières à l'entrée (matrice de Porter) ;
- importance du marché ;
- risques à prendre en compte (réglementaire, etc.) ;

.../...

- prévisionnel/plan de financement/bilan/plan de trésorerie à trois ou cinq ans ;
- justification du besoin de la levée de fonds et de son utilisation ;
- modalités de sortie envisagées pour les investisseurs.

■ **À quels principaux critères le chef d'entreprise doit-il prêter attention dans la présentation de son projet pour réussir sa levée de fonds ?**

Il faut bien mettre en avant la valeur ajoutée apportée au marché, la qualité de l'équipe et la viabilité du modèle économique.

■ **Quels sont les projets qui mobilisent le plus de contributeurs ?**

Les sociétés technologiques avec des brevets et des actifs, ainsi que les entreprises plutôt orientées *B to B*.

■ **Quel délai prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds ?**

Entre un mois et demi et six mois, soit en moyenne trois à quatre mois.

■ **Quel suivi du projet réalisez-vous et à quelle fréquence ?**

Nous faisons un reporting mensuel, un suivi trimestriel en conseil de surveillance, un bilan annuel et un repositionnement du prévisionnel et du plan de financement au fur et à mesure.

■ **Combien coûte une levée de fonds *via* votre plateforme ?**

À la partie fixe à la validation du dossier pour présentation du dossier sur la plateforme, il faut ajouter le forfait des *success fees*, qui est déterminé au cas par cas avec le dirigeant.

■ **Combien de temps restez-vous au capital des entreprises que vous accompagnez ?**

La sortie est prévue au bout de cinq à sept ans dans le pacte d'associés, même s'il est possible de rester plus longtemps si cela nous semble opportun et en cas d'envie réciproque.

■ **À quel type d'entrepreneurs s'adresse votre plateforme ?**

Nous ciblons des entrepreneurs qui cherchent un accompagnement dans la durée et un accélérateur de business en plus du financement.

Les *business angels*

Qu'est-ce que c'est ?

La traduction littérale du terme « *business angel* » est « ange des affaires ». Dans les faits, les *business angels* sont des personnes physiques qui souhaitent investir une partie de leur argent au capital de petites sociétés, non cotées en Bourse. Nombre d'entre eux étant fortement fiscalisés, ils ont pour premier objectif de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu (IRPP) ou sur la fortune (ISF) lors de leur investissement.

Leur objectif à terme est de récupérer le capital investi et de réaliser une plus-value lors de la vente de leur participation, exactement comme les sociétés de capital-risque. Ce sont la plupart du temps des cadres ou dirigeants d'entreprise en activité ou en retraite.

Les *business angels* peuvent investir seuls ou à plusieurs, à titre personnel ou par le biais de sociétés d'investissement. En plus de leur apport en capital, ils contribuent au développement des entreprises dans lesquelles ils investissent, en faisant bénéficier les dirigeants de leur compétence et de leur réseau d'affaires.

Ils n'ont pas vocation à être majoritaires et limitent généralement leur participation dans une fourchette comprise entre 10 et 30 % du capital de la société dans laquelle ils investissent.

Chiffres clés

En 2013, les membres des réseaux adhérents à France Angels ont investi dans l'Hexagone 41 millions d'euros dans 370 entreprises. L'intervention des *business angels* a permis de multiplier par presque trois le montant global investi, soit un total de 120 millions d'euros, du fait de l'effet de levier « crédit ».

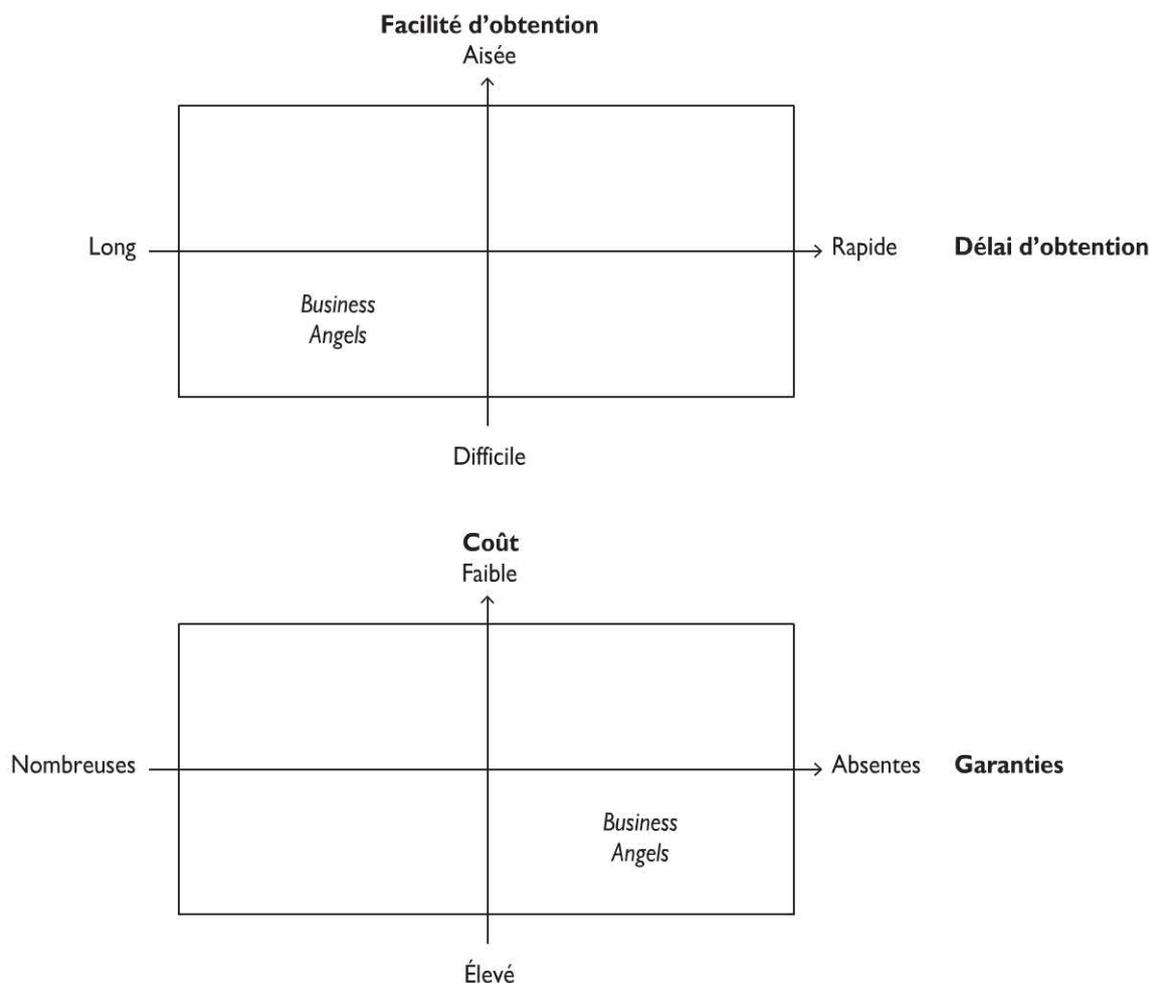
L'investissement moyen par entreprise s'est élevé à 132 000 euros.

Le nombre de *business angels* au sein des réseaux a progressé de 41 % lors du second semestre 2014.

Depuis 2010, les *business angels* ont financé plus de 1 500 entreprises pour un montant global dépassant 200 millions d'euros.

L'association France Angels fédère les réseaux de *business angels* au niveau national. Elle rassemble actuellement plus de 4 300 *business angels* regroupés au sein de 82 réseaux locaux.

Positionnement graphique



Quels types de projets ou d'entreprises sont concernés ?

Toutes les sociétés, à toutes les phases de leur développement et dans tous les secteurs d'activité, peuvent bénéficier de ce type de financement.

Les jeunes sociétés à fort potentiel de croissance sont malgré tout, les premières bénéficiaires de cette manne, ainsi que les repreneurs d'entreprises.

Quel montant peut-on obtenir ?

Les montants investis par un *business angel* varient de quelques milliers d'euros à plusieurs dizaines de milliers d'euros. L'intervention simultanée de plusieurs *business angels* peut permettre, si nécessaire, de lever plusieurs centaines de milliers d'euros.

Quels sont les différents types de *business angels* ?

Il existe trois catégories de *business angels* :

- Les investisseurs occasionnels n’adhèrent en règle générale à aucune association et ne cherchent pas à professionnaliser leur démarche. De par leur statut ou leur notoriété, ils sont davantage dans une logique de réponse à des sollicitations et d’accompagnement de projets qui nécessitent un appui de leur part.
- Les investisseurs réguliers investissant à titre personnel au capital de petites sociétés sont le plus souvent adhérents d’une ou plusieurs associations de *business angels* et « chassent » les dossiers susceptibles de les intéresser collectivement.
- Les investisseurs réguliers investissant *via* une société d’investissement regroupant plusieurs *business angels* ont pour objectif de professionnaliser leur démarche et de peser davantage dans les sociétés dans lesquelles ils interviennent en regroupant leurs investissements.

Opérer en association ou en société permet aux *business angels* de répartir leur risque sur plusieurs sociétés, de partager les points de vue lors de l’analyse des dossiers et de bénéficier d’une meilleure visibilité pour « sourcer » les projets. C’est le cas notamment des *business angels* qui interviennent *via* une « CIGALES », ou « Club d’Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l’Épargne Solidaire ».

Pour en savoir plus

Les CIGALES, qui fonctionnent comme les clubs d’investissement en Bourse, regroupent des épargnants (cinq à vingt personnes par club) qui souhaitent investir au sein de petites entreprises ou associations locales. Les montants investis sont généralement faibles et sont souvent compris entre 3 000 et 30 000 euros, lorsque plusieurs clubs co-investissent dans un même dossier.

On comptait 233 CIGALES en 2013 au niveau national ; 95 projets ont bénéficié de leur soutien pour un montant moyen de 4 500 euros, représentant un montant total d’investissement de 430 000 euros au niveau national. Un club est créé pour une période de cinq ans, à l’issue de laquelle il est dissous ou renouvelé une seule fois pour cinq nouvelles années.

Pour obtenir plus d’informations, visitez le site de la Fédération nationale des CIGALES : <http://cigales.asso.fr/>

Comment les contacter ?

Il existe de très nombreuses associations de *business angels* en France qui regroupent parfois jusqu’à plusieurs centaines d’adhérents. Elles sont pour la plupart adhérentes au réseau France Angels. Sur le site Internet de cette

entité, vous trouverez un grand nombre d'informations, ainsi qu'un annuaire de toutes les associations adhérentes (www.franceangels.org/).

Enfin, les différents acteurs qui accompagnent les chefs d'entreprises, à savoir les compagnies consulaires, les syndicats professionnels, les experts-comptables, les conseils financiers, les avocats, les notaires, les assureurs, les banquiers, etc., peuvent également être des portes d'entrée pour accéder à des *business angels*, puisqu'ils sont en relation permanente avec des dirigeants ou d'anciens dirigeants d'entreprises.

À titre indicatif, voici une liste non exhaustive de réseaux de *business angels* classée en fonction de leurs critères d'intervention.

Dénomination	Site Internet	Type d'organisation	Localité / Activité / École	Critère investissement
ARMOR ANGELS	http://www.armorangels.org/	Association Loi 1901	Localité	Bretagne
FINISTERE ANGELS	http://www.finistereangels.fr/	Association Loi 1901	Localité	Bretagne
LOGODEN PARTICIPATIONS	http://www.logodenparticipations.com/	Association Loi 1901	Localité	Bretagne
ABAB	http://www.businessbooster.fr/	Association Loi 1901	Localité	Pays de la Loire
LE MANS SARTHE INVESTISSEMENT	http://www.lmsinvestissements.fr/	Association Loi 1901	Localité	Pays de la Loire
OUEST ANGELS	http://www.ouestangels.org/	Association Loi 1901 + SIBA	Localité	Pays de la Loire
SYMBIOSE 53	http://www.symbiose53.fr/	Association Loi 1901	Localité	Pays de la Loire
ALIDDEV ANGELS	http://www.aliddevangels.com/	Association Loi 1901	Activité	Secteur Agroalimentaire
DDIDF	http://ddidf.org/	Association Loi 1901	Activité	Secteur Développement durable
CLEANTECH BUSINESS ANGELS	http://www.cleantechbusinessangels.com/	Association Loi 1901	Activité	Secteur Cleantech
FORINVEST	http://forinvest-ba.fr/	Association Loi 1901	Activité	Filière bois
IT ANGELS	http://www.itangels.fr/	Association Loi 1901	Activité	Domaine des télécoms, informatique et Internet IT
SEED4SOFT	http://www.seed4soft.com/	Association Loi 1901	Activité	Edition de logiciels

Les différentes sources de financement possibles

Dénomination	Site Internet	Type d'organisation	Localité / Activité / École	Critère investissement
ANGELS SANTE	http://www.businessangelssante.com/	Association Loi 1901 + SIBA	Activité	Domaine de la santé
ARTS ET METIERS BUSINESS ANGELS	http://www.am-businessangels.org/	Association Loi 1901 + SIBA	École	Soutien aux entrepreneurs anciens et étudiants à Arts et Métiers
DAUPHINE BUSINESS ANGELS	http://dauphinebusinessangels.fr/	Association Loi 1901 + SIBA	École	BA de Dauphine, mais être diplômé de cette école n'est pas un point obligatoire
EDHEC BUSINESS ANGELS	http://edhec.business-angels.info/	Association Loi 1901	École	BA d'EDHEC, mais idem Dauphine
INSA Angels	http://www.insa-angels.fr/	Association Loi 1901	École	Soutien aux entrepreneurs anciens et étudiants à l'INSA
ISEP BUSINESS ANGELS	http://www.isepba.com/	Association Loi 1901	École	Soutien aux entrepreneurs anciens et étudiants à l'ISEP
Les Business Angels des Grandes Ecoles	http://www.business-angels.info/	Association Loi 1901	École	Association réunissant les anciens de plusieurs GE comme HEC, ESCP, ESSEC, EDHEC, AUDENCIA, etc. (projets financés = anciens élèves)

Comment interviennent-ils ?

Pour des questions de sécurité et de liquidité de leur investissement, les *business angels* interviennent généralement au capital de sociétés anonymes ou par actions et imposent la signature d'un pacte d'actionnaires, afin d'encadrer la liberté de gestion du majoritaire et de renforcer leur droit à l'information.

L'apport d'argent des *business angels* peut être réalisé en fonds propres à l'occasion d'une augmentation de capital réservée.

Afin d'éviter la dilution des actionnaires d'origine, ils paient généralement un droit d'entrée dans la société appelé « prime d'émission ». Le montant de leur investissement se répartit dans ce cas entre le capital de la société et la ligne prime d'émission au passif du bilan.

EN PRATIQUE

Une société au capital de 20 000 € souhaite réaliser une levée de fonds. Compte tenu de sa situation financière et de ses perspectives de développement, la société est évaluée à 200 000 €. Une augmentation de capital de 50 000 € réservée à un nouvel actionnaire business angels a été décidée.

La valeur de la société post-augmentation de capital sera de 250 000 € (valeur actuelle + les 50 000 € apportés par le nouvel associé).

La répartition du capital sera de 80 % pour les anciens actionnaires (200 000 €/250 000 €) et de 20 % pour les business angels (50 000 €/ 250 000 €).

Pour respecter cette répartition, le montant du capital va passer de 20 000 € à 25 000 €. Le montant investi par le business angel (50 000 €) se répartira donc de la manière suivante sur le plan comptable : 5 000 € en capital et 45 000 € en prime d'émission.

Les *business angels* peuvent également intervenir en quasi-fonds propres en prêtant de l'argent à la société. On qualifie de « quasi-fonds propres », les prêts moyen terme *in fine* susceptibles d'être remboursés ou transformés en actions à leur terme. Les trois modes opératoires les plus utilisés sont les suivants.

L'obligation convertible

Il s'agit d'un prêt amortissable à son terme, d'une durée généralement comprise entre cinq et sept ans. Les intérêts versés annuellement sont actuellement compris entre 5 et 7 %, selon le degré de risque du dossier.

Le porteur de l'obligation a la faculté de transformer sa créance en actions durant une période donnée (par exemple entre la quatrième et la septième année) à un cours prédéterminé ou déterminable [par exemple quatre fois l'excédent brut d'exploitation (EBE) moyen des deux dernières années + la trésorerie – les dettes financières au moment de la conversion de l'obligation en action, divisé par le nombre d'actions].

La conversion est généralement réalisée en cas de réussite du projet de développement de l'entreprise et d'une perspective de plus-value potentielle sur les titres obtenus.

Si la situation financière de l'entreprise n'évolue pas favorablement, le porteur ne convertit généralement pas l'obligation en action et demande son remboursement à son terme. Il perçoit dans ce cas une prime de non-conversion (PNC) à l'échéance de l'obligation, portant le rendement annuel de celle-ci entre 10 et 15 % selon le degré de risque du dossier.

Ce produit permet au *business angel* de bénéficier :

- d'un rendement minimum annuel durant la phase d'investissement en obligation ;
- d'un remboursement possible de son investissement au terme de l'obligation ;
- d'une possible plus-value complémentaire en cas de conversion des obligations en actions.

Pour les actionnaires d'origine, l'apport d'argent en obligations convertibles par les investisseurs permet d'éviter d'être dilués, au moins dans un premier temps. Si le développement de la société est réussi, la dilution sera moindre que si l'investissement avait été réalisé en actions à l'origine. En revanche, en cas de non-conversion, ce produit comporte trois inconvénients pour les actionnaires d'origine :

- un taux d'intérêt important payé annuellement (5 à 7 %) ;
- le provisionnement annuellement de la PNC (5 à 7 % en sus) ;
- la nécessité de rembourser l'obligation à son terme.

L'obligation à bon de souscription d'action

L'obligation à bon de souscription d'action est décomposée en deux produits : un prêt obligataire *in fine* d'une durée de cinq à sept ans et un bon de souscription permettant au prêteur de souscrire à une future augmentation de capital à des conditions prédéfinies. Les intérêts versés annuellement sont actuellement compris entre 5 et 7 %, selon le degré de risque du dossier.

Pour la société, ce produit présente deux avantages par rapport à une obligation convertible :

- Il est moins onéreux du fait de l'absence de PNC à provisionner annuellement.
- Il permet d'obtenir un apport d'argent complémentaire en cas d'exercice des bons de souscription avant le terme de l'obligation.

L'apport en compte-courant d'associé

Cette solution est évidemment idéale pour les actionnaires d'origine pour plusieurs raisons :

- le faible taux de rémunération des comptes-courants d'associés de personnes physiques ;
- l'absence de PNC à provisionner ;
- l'absence de bon de souscription associé au compte-courant.

Pour toutes ces raisons, plus l'absence de réduction d'impôt pour l'investisseur, il est peu fréquent que des *business angels* interviennent sous cette forme ou alors pour de faibles montants, ou encore ponctuellement. À l'inverse, l'intervention sous cette forme est fréquente lors d'un accompagnement familial ou amical.

Quelle est la durée de mise à disposition des fonds ?

Le souhait de durée d'investissement des *business angels* est généralement compris entre cinq ans (durée minimum pour bénéficier de réductions d'impôt) et sept à huit ans (durée de sortie souhaitée pour réinvestir dans une autre société ou sur un autre support).

Si aucune clause de liquidité forcée n'est prévue dans un pacte d'actionnaires, les *business angels* dépendent en réalité du bon vouloir de l'actionnaire majoritaire concernant la date et les modalités de leur sortie.

Si leur apport d'argent est réalisé sous forme de prêt, la durée des obligations est généralement comprise entre cinq et sept ans.

Combien ça coûte ?

Le taux de rendement annuel de l'argent investi par les *business angels* dépend du niveau de risque du dossier dans lequel ils investissent et de leur mode d'intervention dans l'entreprise. Plus le risque est fort, plus le taux de rendement attendu est important.

Concernant les apports en capital, le taux de rendement annuel attendu varie de 15 à 30 % selon les projets :

- 15 % par an en matière de capital-développement (sociétés de plus de trois ans, rentables et qui interviennent dans des secteurs traditionnels) ;
- 20 à 25 % par an pour l'accompagnement de projets de reprise d'entreprise (capital-transmission) ;
- 30 % par an pour les projets de création d'entreprise ou technologiques impliquant un fort niveau d'investissement en recherche et développement.

Concernant les apports réalisés sous forme de prêts, la rémunération annuelle varie actuellement de 5 à 7 %, plus la PNC de 5 à 8 %, en cas d'intervention en obligations convertibles. Soit un coût global compris entre 10 et 15 % dans ce dernier cas.

Quelles garanties sont demandées ?

Les *business angels* investissent en fonds propres ou quasi-fonds propres ; par conséquent, aucune garantie réelle ou personnelle n'est demandée, à l'exception parfois d'une garantie d'actif et de passif sur le dernier bilan clos de la société.

Les *business angels* investissant *via* une société d'investissement peuvent toutefois s'ils le souhaitent souscrire à leurs frais une garantie de perte en capital auprès de Bpifrance.

Comment constituer son dossier ?

Il convient en premier lieu de rédiger un business plan complet et attractif de trente à cinquante pages qui présente l'équipe, l'entreprise, son marché et son projet de développement. Quelques conseils :

- Faites simple, veillez à rester compréhensible pour des non-spécialistes de votre domaine d'activité.
- Évitez les termes anglo-saxons, les abréviations et les sigles.
- Insérez des photos et des graphiques pour renforcer l'attrait de votre document.
- Relisez-vous, évitez les fautes d'orthographe, paginez et reliez votre document.
- Joignez les annexes qui vous paraissent utiles pour étayer vos propos ou pour présenter votre société.

EN PRATIQUE

Voici un exemple de sommaire pour une entreprise technologique :

1. Introduction
2. L'environnement et le marché
 - 2.1 La rupture technologique
 - 2.2 Le paysage
 - 2.3 Une nécessaire révolution des outils de développement
 - 2.4 Les applications
 - 2.5 Les besoins des développeurs
3. Nos acquis
 - 3.1 L'entreprise
 - 3.2 L'offre actuelle

.../...

- 3.3 L'équipe dirigeante
 - 3.3.1 Organigramme
 - 3.3.2 L'équipe opérationnelle
 - 3.3.3 Les conseillers scientifiques
- 3.4 La technologie
 - 3.4.1 Les acquis technologiques
 - 3.4.2 L'originalité de la technologie
 - 3.4.3 Analyse concurrentielle des technologies existantes
 - 3.4.4 Les éléments différenciateurs stratégiques de notre technologie
 - 3.4.5 Existe-t-il un risque de voir apparaître des solutions matérielles ?
- 3.5 Analyse concurrentielle
- 3.6 Nos références
- 3.7 Analyse SWOT
- 4. Notre stratégie
 - 4.1 Le modèle économique
 - 4.1.1 La stratégie de prix
 - 4.1.2 Les services associés
 - 4.1.3 La récurrence
 - 4.1.4 Les coûts de portage
 - 4.2 Plan de développement du produit
 - 4.2.1 Les phases du développement
 - 4.2.2 La roadmap produit
 - 4.3 La stratégie commerciale
 - 4.3.1 Quelques chiffres indicatifs des segments de marché visés
 - 4.3.2 Un développement en 3 étapes
 - 4.3.3 Les actions commerciales
 - 4.3.4 Perspective de chiffre d'affaires à 5 ans
 - 4.4 L'innovation technologique
 - 4.5 Plan de recrutement
- 5. Nos besoins financiers
 - 5.1.1 Hypothèses
 - 5.1.2 Investissements
 - 5.1.3 Revenus
 - 5.1.4 Les prévisionnels
- 6. Conclusion
 - 6.1 Synthèse de notre ambition
 - 6.2 Options de sortie

Glossaire

Annexes

Une fois votre business plan rédigé, faites-en une synthèse de deux à trois pages qui constituera ce que l'on appelle un « *executive summary* », destiné à être envoyé aux *business angels* que vous souhaitez solliciter. C'est ce document papier ou au format PDF qui vous permettra de réaliser votre première prise de contact avec les investisseurs. Soignez-le, afin qu'il séduise vos lecteurs en vue d'un premier rendez-vous !

Comment présenter sa demande ?

La première démarche consiste à envoyer une présentation synthétique de son projet (*executive summary*) par courrier ou par e-mail aux *business angels* que l'on souhaite contacter. S'ils font part de leur intérêt, un premier rendez-vous est organisé auquel participe le *business angel* ou les représentants de l'association de *business angels* ou de la société d'investissement.

Après la signature d'un engagement de confidentialité par les investisseurs, le candidat présente de manière détaillée son projet et remet un dossier de présentation complet au terme du rendez-vous.

En cas d'investissement collectif et dans la mesure où le projet retient l'attention des personnes rencontrées, il est généralement proposé de présenter le projet devant un public élargi, seul ou à l'occasion de la présentation de plusieurs dossiers d'investissement.

Quel délai pour obtenir les financements ?

En cas d'investissement par un seul *business angel*, le délai peut être très court (deux à trois mois). Le processus est plus long en cas de participation des associations de *business angels* ou des sociétés d'investissement du fait des délais nécessaires pour réunir les investisseurs intéressés par l'opération (trois à six mois) et d'un processus de décision plus complexe.

Quelles sont les différentes phases de vie d'un dossier ?

Présentation orale du projet

Si le dossier suscite l'intérêt des *business angels*, l'entrepreneur est convié à présenter oralement son projet, afin d'échanger et d'approfondir la compréhension du projet.

Analyse et diagnostic

Le ou les investisseurs analysent le triptyque homme-projet-marché. Pour convaincre un *business angel* d'investir il faut non seulement un porteur de projet ambitieux, mais également un marché porteur et un projet de développement différenciateur à valeur ajoutée.

Cette phase peut prendre plusieurs mois et amener les *business angels* à rencontrer des personnes clés du dossier (fournisseurs, clients, banquiers, expert-comptable, conseils du porteur de projet).

Décision

En cas d'investissement individuel, cette phase est généralement rapide même si un *business angel* peut souhaiter recueillir les points de vue de ses propres conseils.

Elle est plus complexe et plus longue lors d'investissements réalisés par une société d'investissement ou plusieurs *business angels* simultanément. Une majorité significative, voire l'unanimité des votants, est souvent nécessaire lors de décisions prises en comité d'investissement.

Obtenir l'accord de plusieurs investisseurs simultanément est difficile à réaliser. Il faut non seulement convaincre sur le fond du dossier, mais aussi parvenir à un accord sur la valorisation de la société, le mode d'intervention des *business angels* et le pacte d'actionnaires.

Proposition d'investissement

En cas de décision favorable d'investissement, le ou les *business angels* émettent un mémorandum d'investissement présentant les conditions dans lesquelles ils se proposent d'intervenir. Sont abordés dans celui-ci les différents points suivants : montant investi, forme (capital ou obligation), valorisation de la société, pourcentage de détention du capital, durée de l'investissement souhaitée, modalités de sortie envisagée, principales conditions du pacte d'actionnaire.

La durée de validité de l'offre d'investissement est généralement courte (quinze jours à un mois), pendant laquelle le porteur du projet va consulter ses conseils et chercher à négocier les modalités d'investissement des *business angels*.

Audit

En cas d'accord entre les parties sur les modalités d'intervention des *business angels*, un ensemble d'audits est généralement réalisé afin de valider les déclarations du porteur de projet et sécuriser les investisseurs, notamment lorsque les montants investis sont supérieurs à 50 000 euros.

Les audits peuvent couvrir les aspects comptables, juridiques, fiscaux, sociaux, commerciaux, techniques et environnementaux.

Déblocage des fonds après signature de la documentation juridique suivante

Déroulement du processus :

- agrément des nouveaux actionnaires ;
- assemblée générale extraordinaire d'augmentation de capital ;
- signature des contrats obligataires s'il en existe ;
- signature du pacte d'actionnaires.

Suivi de l'évolution du projet

Les *business angels* seuls ou par le biais de leurs représentants en cas de co-investissement, accompagnent l'entrepreneur en le faisant profiter de leurs réseaux, compétences et expériences. Des rencontres régulières sont généralement réalisées (deux à trois fois par an) dans le cadre de comités stratégiques et financiers plus ou moins formalisés, en fonction de l'importance des sommes investies et des souhaits des investisseurs. Un tableau de bord trimestriel comprenant les principales informations financières de la société est également transmis à l'ensemble des investisseurs. Enfin, chaque actionnaire est convié à l'assemblée générale annuelle.

Sortie des business angels

Les *business angels* investissent la plupart du temps sur un horizon de cinq à sept ans. À l'issue de cette période, leur sortie peut prendre diverses formes :

- réduction de capital ;
- rachat de leur participation par les actionnaires majoritaires ;
- cession de leur participation à de nouveaux investisseurs ;
- cession de la société à un tiers ;
- introduction en Bourse.

À noter

Les pour et les contre des *business angels*.

– Avantages :

- le renforcement des fonds propres et/ou quasi-fonds propres de la société ;
- l'apport d'expérience, de compétence et de réseaux d'affaires complémentaires ;
- la rupture de la solitude du dirigeant et le partage des décisions importantes ;
- le renforcement de la crédibilité de l'entreprise vis-à-vis des banques ;
- l'augmentation des capacités d'emprunt qui en découle à court et moyen termes.

– Inconvénients :

- la dilution des actionnaires fondateurs ;
 - le coût élevé de ce type de financement par rapport à un prêt bancaire ;
 - la longueur et la complexité du processus en cas de co-investissement ;
 - la perte de liberté de gestion liée à l'entrée de nouveaux actionnaires ;
 - l'augmentation de la charge administrative liée au reporting régulier ;
 - le rachat de la participation à terme, pas toujours possible financièrement, qui peut conduire, dans ce cas, à la cession de l'entreprise si le pacte d'actionnaires le prévoit.
-

Le capital-risque

Qu'est-ce que c'est ?

L'activité de capital-risque consiste à investir dans les entreprises en fonds propres (par augmentation de capital) ou quasi-fonds propres (sous forme de prêt moyen terme convertible en capital ou associé à des bons de souscription d'actions). Le capital-risque est le prolongement naturel et professionnel de l'activité des *business angels*. Là où ces derniers investissent en moyenne de 5 000 à 150 000 euros par dossier, les sociétés de capital-risque peuvent injecter 150 000 à plusieurs millions d'euros, voire plusieurs dizaines de millions si nécessaire par dossier, seul ou à plusieurs intervenants.

Leur objectif à terme est de récupérer le capital investi et de réaliser une plus-value lors de la revente de leur participation. Les taux de rendement annuels objectifs varient de 15 % à 30 % selon le risque associé au projet de l'entreprise.

La très grande majorité des sociétés de capital-risque ne souhaite pas être majoritaire pour des questions fiscales (défiscalisation des plus-values) et de responsabilité concernant la gestion de l'entreprise. Le niveau de leur participation se situe donc le plus souvent dans une fourchette comprise entre 10 et 40 % du capital de la société dans laquelle ils investissent.

Pierre Voillet, président d'Oceanet Technologies et co-créateur de la société d'investissement Bamboo

■ Comment en êtes-vous arrivé à devenir *business angel* et à créer Bamboo ?

J'ai essentiellement eu une expérience d'entrepreneur après une formation d'école de commerce et quelques expériences notamment dans le groupe Auchan chez Leroy Merlin. Je suis animé par la concrétisation des projets et la dynamisation d'une équipe. J'aime confronter les concepts aux marchés et plus particulièrement aux clients. Mon activité de *business angel*, puis la création d'une société de capital-risque (Bamboo SA à capital variable), ont été initiées par l'implication dans la création du Réseau Entreprendre à Nantes. Avec quelques amis, j'ai d'abord été *business angel*, puis suite à des difficultés sur un dossier, j'ai décidé avec Jean-Luc Cadio de créer Bamboo sur les principes suivants :

- prendre l'avis de personnes ayant une longue expérience dans le financement d'entreprises ;
- avoir une offre de financement complémentaire aux offres existantes ;
- être animé par l'échange entre chefs d'entreprise et l'accompagnement des porteurs de projets ;
- contribuer à la réussite des projets grâce à la qualité de notre accompagnement.

■ Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?

Nous sommes particulièrement vigilants sur l'analyse de la concurrence (insuffisante dans la majorité des dossiers) et le processus d'acquisition de clients ; nous sommes moins intéressés par les études de marché.

■ Quel est votre processus d'analyse pour aboutir à une décision ?

Nous nous impliquons fortement dans l'instruction des dossiers avant le comité d'investissement. Nous aimons commencer l'accompagnement dans la finalisation du dossier. Pour instruire un dossier, il faut être intéressé par le projet ; les instructeurs deviennent ambassadeurs du dossier auprès du comité d'investissement. Ce dernier doit obtenir l'accord de tous les membres présents. Depuis les premières prises de contacts, ce processus peut prendre de quinze jours à quelques mois.

■ Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive de votre part ?

D'abord, notre société de capital-risque Bamboo doit correspondre aux attentes du porteur du projet. Beaucoup ne souhaitent pas laisser une part du capital, d'autres ne sont pas ouverts à l'accompagnement... En fait, nous nous intéressons aux projets où le porteur est ouvert aux remarques des autres dans une logique de partage pour donner de l'ambition. La réussite d'une création ou d'une reprise de société dépend beaucoup de la personnalité du chef d'entreprise ; cela nous semble également être un gage de succès. Dans un second temps, nous analysons l'adéquation entre le porteur du projet et son projet. Plus qu'un projet

.../...

exceptionnel, nous recherchons une cohérence, une faisabilité... une ambition réaliste compréhensible par nous. Pendant l'instruction du dossier, nous cherchons avec le porteur sur quelle « traction » va pouvoir s'appuyer la réussite du projet. Cette traction peut être la signature de bons de commande, le nombre de visites clients, le nombre de distributeurs, etc. Nous devons pouvoir comprendre clairement comment cette « traction » va se traduire en chiffre d'affaires. Le porteur de projet doit alors déterminer les critères pour suivre l'évolution de la « traction » afin d'induire les actions appropriées.

■ **Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds en cas de réponse positive de votre part ?**

Entre quelques semaines (nous avons déjà donné une réponse au bout de quinze jours) et plus souvent quelques mois.

■ **Quelles sont les principales clauses prévues dans vos pactes d'actionnaires ?**

Que des clauses classiques : les porteurs comprennent facilement que notre position systématiquement minoritaire oblige à rédiger un pacte. Dans la majorité des cas, nous intervenons auprès d'institutions financières qui sont souvent plus exigeantes. Nous agissons parfois pour que l'intérêt du porteur ne soit pas oublié en cours de route...

■ **Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?**

Le suivi est mensuel ; nous demandons quelques indicateurs servant de base à l'échange. Chaque projet est suivi par un membre de Bamboo qui change parfois au bout de quelques années. À tout moment, le porteur peut interpeller tous les membres de Bamboo (nous sommes actuellement dix-huit). Il nous arrive régulièrement d'organiser des rencontres si un sujet mérite plusieurs points de vue.

■ **Combien de temps en moyenne restez-vous dans les sociétés dans lesquelles vous investissez ?**

Nous sommes sortis de quelques entreprises où notre collaboration avec le porteur avait du mal à se mettre en place où ne se justifiait plus. Notre vocation est de rester cinq à sept ans, ou plus longtemps si de nouveaux projets émergent et justifient un renouvellement de l'accompagnement.

■ **Quel est votre mode de sortie le plus fréquent ?**

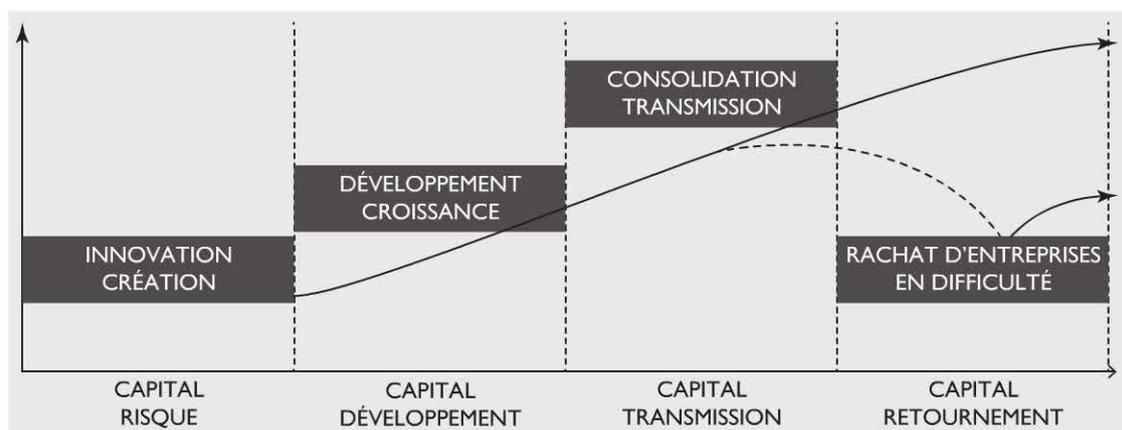
Nous vendons nos parts sociales à notre demande ou celle du dirigeant.

■ **Quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprise souhaitant faire appel à une société de capital-risque ?**

Si l'idée est géniale, ne génère pas de besoin en fonds de roulement (BFR) et ne nécessite pas d'accompagnement... inutile de diluer son capital. Nous pensons que le carburant du créateur ou du repreneur d'entreprise est sa motivation. L'échange entre chefs d'entreprise peut y contribuer.

Les capitaux-risqueurs interviennent aux différentes phases de la vie d'une entreprise (selon le schéma suivant), à savoir :

- la création (société de moins de trois ans d'ancienneté) ;
- le développement (société de plus de trois ans, développement France et étranger) ;
- la reprise-transmission (reprise par des personnes physiques, croissance externe, reclassement de titres en interne, cession à soi-même, OBO) ;
- le retournement (entreprises en difficulté - restructuration - redressement).



Source : AFIC (Association Française des Investisseurs pour la Croissance)

Chiffres clés²

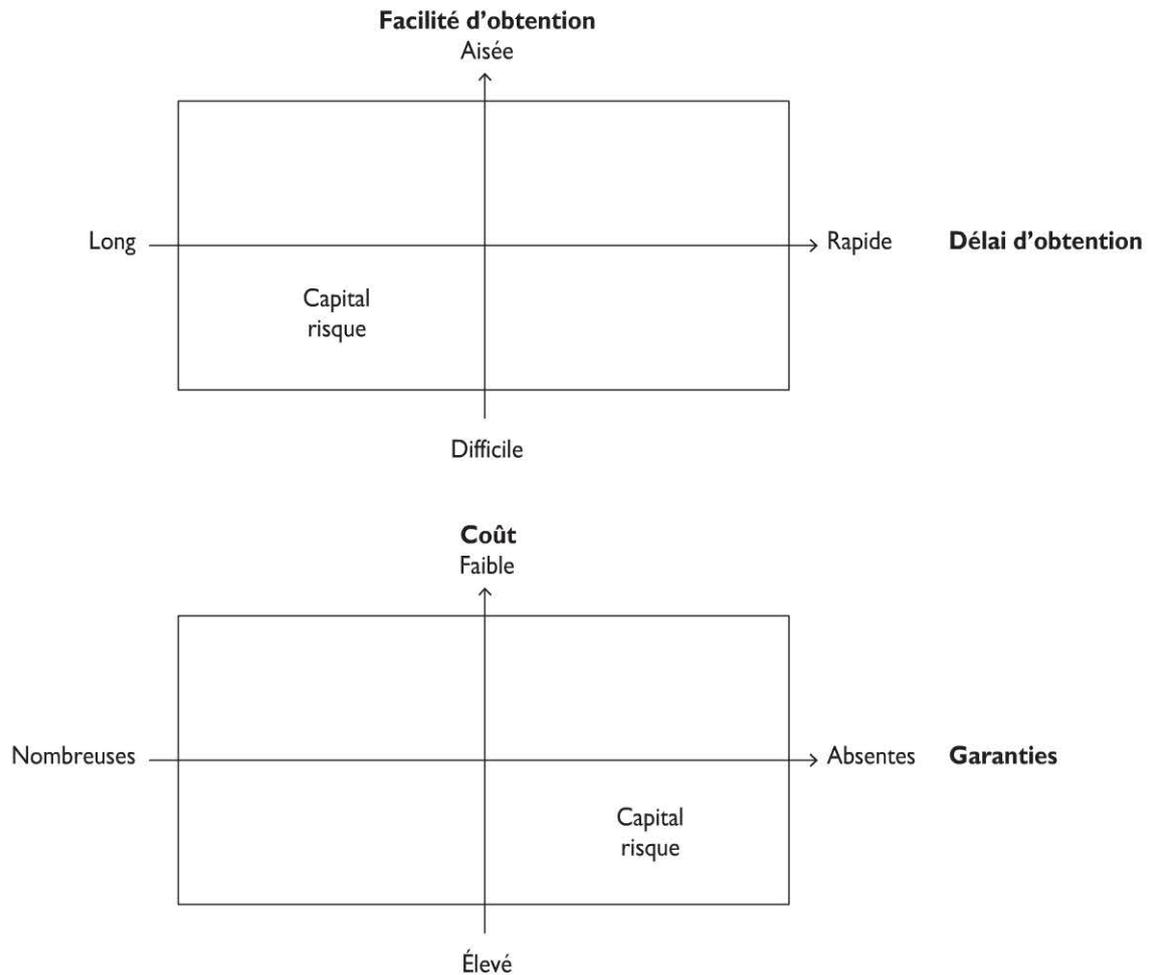
Environ 6 000 sociétés françaises bénéficient de l'accompagnement d'une société de capital-risque membre de l'AFIC (Association française des investisseurs pour la croissance) ou de l'UNICER (Union nationale des investisseurs en capital pour les entreprises régionales) ; et 1 700 nouvelles entreprises sont accompagnées chaque année.

Les fonds investis par les sociétés de capital-risque membres de ces deux associations en 2014 dans l'économie française représentent près de 8,7 milliards d'euros. Il s'agit de la deuxième source de financement des entreprises non cotées, après les banques.

La durée moyenne de présence au capital est de cinq ans.

2. Sources : AFIC et UNICER.

Positionnement graphique



Qui est concerné ?

- Les entrepreneurs et projets ambitieux, l'objectif des capitaux-risqueurs étant de réaliser la plus-value la plus importante possible, lors de la revente de leur participation à un horizon de cinq à sept ans, en règle générale.
- Les entrepreneurs ne disposant pas des fonds propres suffisants pour convaincre les banquiers d'accompagner seuls leur projet.
- Les dirigeants souhaitant rompre leur isolement, partager la définition de la stratégie de développement de l'entreprise, disposer de compétences financières renforcées et d'une mise en réseau de leur entreprise.
- Les entreprises de plus de trois ans d'ancienneté, rentables et en développement. Les PME et ETI (entreprises de taille intermédiaire) sont les principales bénéficiaires de cette source de financement.

Les entreprises en création et en difficulté ont en réalité beaucoup de difficultés à séduire les investisseurs professionnels. L'essentiel des montants investis chaque année par les capitaux-risqueurs se concentre sur le segment du capital-développement et du capital-transmission, dans les grosses PME et les ETI, non cotées en Bourse.

Le temps nécessaire à l'étude et au suivi d'un dossier est le même, quels que soient la taille de l'entreprise et le montant investi. Pour des questions de rentabilité, eu égard aux coûts fixes de ces structures (constitués pour l'essentiel par la rémunération des équipes), les capitaux-risqueurs investissent pour la plupart d'entre eux un minimum de 500 000 euros par dossier.

Selon les acteurs, le ticket d'investissement minimum varie de 25 000 à plusieurs millions d'euros. Un minimum de 1 000 000 euros est très fréquent, notamment pour les fonds parisiens.

Quel type de projet peut être financé ?

Le marché des start-up innovantes a encore du mal à se financer en France, durant la phase d'amorçage ou de premier développement. Les intervenants sont peu nombreux et très sélectifs, compte tenu de la faible rentabilité, voire bien souvent de la non-rentabilité de ce segment de marché du capital-risque.

Les capitaux-risqueurs recherchent en priorité à financer le développement accéléré d'entreprises rentables ayant déjà fait leurs preuves sur les plans technique, commercial et managérial. Les projets de croissance externe et de développement international sont très appréciés, ainsi que les opérations de reclassement de titres entre associés.

L'apport d'argent du capital-risque est clairement là pour financer ce que les banquiers font à reculons, faute de bonnes garanties, c'est-à-dire :

- le développement commercial (embauche de commerciaux, publicité, salons, etc.) ;
- l'implantation à l'étranger (agence ou filiale) ;
- la recherche et développement ;
- l'accroissement du besoin en fonds de roulement ;
- l'acquisition de titres de sociétés.

Le financement de l'investissement matériel et immobilier relève pour sa part clairement du ressort des banques, au même titre que le financement dans des proportions raisonnables (un mois de chiffre d'affaires TTC) des besoins de trésorerie à court terme.

Quel montant de financement peut-on obtenir ?

Il peut s'élever entre 25 000 euros et plusieurs dizaines de millions d'euros.

Qui sont les acteurs du capital-risque ?

On dénombre environ trois cents sociétés de capital-risque en France.

Qu'est-ce qui les différencie et comment les choisir ?

En premier lieu, la zone géographique d'intervention : régionale, nationale ou internationale. Viennent ensuite :

- Le montant d'investissement (minimum souhaité et maximum possible).
- Le type d'opérations accompagnées (création, développement, transmission, retournement). Rares sont les acteurs intervenants sur l'ensemble des phases de vie d'une entreprise. Le plus grand nombre se concentre en réalité sur le capital-développement et la transmission d'entreprises.
- Les fonds spécialisés (par exemple, les télécoms, l'agroalimentaire, etc.) ou généralistes (intervenants dans tous les secteurs d'activité).
- L'investissement en position de minoritaire ou majoritaire, par principe ou par règles statutaires. La très grande majorité des investisseurs limite leur prise de participation à 40 % maximum du capital.
- L'origine des fonds : privés (*family office*, fonds d'entrepreneurs ou d'entreprise), institutionnels (banques, assureurs, caisses de retraites) ou publics (BPI Investissement, incubateurs, fonds d'amorçage).
- L'investissement *via* une société de capital-risque (non-contrainte en termes d'horizon de sortie) ou un fonds commun de placement (participation forcément limitée dans le temps),

Comment les trouver ?

Il existe trois portes d'entrée principales pour identifier les intervenants que vous pourrez solliciter.

- Pour trouver les investisseurs régionaux, vous pouvez contacter l'UNICER, qui regroupe vingt-cinq adhérents, gérant une quarantaine de véhicules d'investissement au niveau national. Les membres de l'UNICER sont de petites équipes de capital-risque généralistes, qui interviennent pour des montants

compris entre 50 000 et 2 millions d'euros. La moyenne des tickets d'investissement est de 250 000 euros. Une centaine de millions d'euros sont investis chaque année au profit de deux cents à trois cents entreprises. Voici la répartition des investissements réalisés ces dernières années par ses adhérents³ :

- 41 % création ;
- 38 % développement ;
- 21 % transmission.

– L'AFIC regroupe pour sa part des investisseurs qui interviennent au niveau régional, national et international. Cette association compte deux cent soixante-dix-huit membres et représente l'ensemble des structures de capital investissement installé en France. En 2014, 8,7 milliards d'euros ont été investis par les sociétés adhérentes, dans 1 648 entreprises. La moitié des fonds investis ont correspondu à des compléments d'investissements dans des sociétés déjà suivies ; 86 % des investissements ont été réalisés dans des entreprises ayant leur siège social en France, proportion quasi identique aux années précédentes.

La répartition des montants investis a été la suivante en montant et en nombre⁴ :

- en capital-innovation pour 7,5 % des montants et 27 % des dossiers ;
- en capital-développement pour 30 % des montants et 56 % des dossiers ;
- en capital-transmission pour 62 % des montants et 17 % des dossiers ;
- en capital-retournement pour 0,5 % des montants et 0,1 % des dossiers.

En 2014, 53 % des investissements en nombre ont été inférieurs à 1 million d'euros et 16 % des entreprises ont bénéficié d'investissement supérieur à 5 millions d'euros.

– L'EVCA (*European private equity & Venture Capital Association*) représente sept cents sociétés de capital investissement au niveau européen, qui interviennent selon les cas au niveau national ou international. Si vous souhaitez une importante levée de fonds et si votre projet revêt une dimension internationale vous y trouverez des investisseurs adéquats, pas forcément présents en France. Leur capacité d'investissement est quasi illimitée, notamment en cas d'intervention conjointe de plusieurs fonds.

À noter

Voici les principaux guides recensant les investisseurs en capital-risque :

- annuaire des membres de l'AFIC - www.afic.fr
- annuaire des membres de l'EVCA - www.evca.com

3. Source : UNICER.

4. Étude réalisée par Grant Thornton 2014.

- guide du capital investissement et des fusions acquisitions - www.boutique.capitalfinance.eu
- guide des sociétés de capital investissement - www.editionsdumanagement.com
- le guide du private equity magazine – www.pemagazine.fr

En complément des sociétés de capital-risque privées, dont la vocation première est de rentabiliser leur investissement, on dénombre un certain nombre d'acteurs associatifs ou institutionnels, au niveau national ou régional, dont l'objectif est de favoriser la création d'entreprise et l'emploi.

– Depuis juin 2007, FinanCités, société de capital-risque solidaire dédiée au financement des très petites entreprises des quartiers, a permis de financer le développement d'une quarantaine d'entreprises dans des secteurs d'activité très variés. Elle intervient au niveau national. Ses investissements en position de minoritaire, varient de 25 000 à 125 000 euros. Ils sont réalisés en capital et en compte-courant d'associé, sur une durée moyenne de cinq ans.

– On trouve également au niveau régional des acteurs institutionnels de même nature dont la vocation est d'aider les entreprises locales à se développer et à créer de l'emploi. On peut citer à titre d'exemple, Bretagne Capital Solidaire (BCS), une société de capital-risque originale, à capital variable (coopérative loi de 1947, selon le principe « 1 associé = 1 voix »). Ses ressources proviennent du Conseil Régional de Bretagne, de la Caisse des Dépôts et Consignations, de banques et de l'épargne solidaire de cent cinquante associés. Elle intervient en capital et compte-courant pour des montants maximums de 50 000 € et sur une durée de cinq ans, au profit des TPE et PME régionales qui favorisent la participation des salariés, respectent l'environnement et ont le souci du développement durable.

Pour en savoir plus

– UNICER

Contact : 14 rue du Vieux Faubourg, 59000 Lille.

Tél. : 03 20 31 59 54

www.unicer.fr

– AFIC

Contact : 23 rue de l'Arcade, 75008 Paris.

Tél. : 01 47 20 99 09

www.afic.asso.fr

– EVCA

Bastion Tower, place du Champ de Mars, 5B-1050 Bruxelles

Tél. : +32 2 715 00 20

www.evca.com

– FinanCités
44 rue de Prony, 75017 Paris
Tél. : 01 49 21 26 29
www.financites.fr

– BCS
15 rue Martenot
35000 Rennes
Tél. : 02 99 36 58 66
www.bretagne-capital-solidaire.fr

Quels types de véhicules peuvent-ils utiliser pour investir ?

En France, les capitaux-risqueurs peuvent investir par le biais de sociétés de capital-risque (SCR) ou de fonds communs de placement (FCP).

La durée de vie des SCR est généralement de quatre-vingt-dix-neuf ans, ce qui laisse aux investisseurs la possibilité d'accompagner durablement les entreprises. C'est de ce fait le type de véhicule d'investissement qui doit être privilégié par les chefs d'entreprises. Les SCR bénéficient de l'exonération de l'impôt sur les sociétés, sous réserve d'investir plus de 50 % de leurs actifs dans des entreprises non cotées en Bourse et de ne pas détenir plus de 40 % des droits de vote dans lesdites sociétés.

Pour leur part, les FCP ont une durée de vie limitée le plus souvent de huit à dix ans. Ils permettent à leur souscripteur de bénéficier d'exonération d'impôt sur les plus-values et les revenus distribués, sous réserve de conserver les parts du fonds pendant au moins cinq ans et que celui-ci respecte les contraintes imposées en matière d'investissement. Les FCP sont gérés par des sociétés de gestion rémunérées sur la base d'une commission de gestion perçue sur l'encours géré. Elles sont également intéressées aux performances réalisées par le fonds en percevant une part des plus-values dégagées. Il existe trois types de FCP dédiés au capital investissement :

– Les Fonds Communs de Placement à Risques (FCPR) doivent être investis en titres d'entreprises non cotées en Bourse, à hauteur de 50 % minimum.

– Les Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI) doivent être investis dans des sociétés innovantes non cotées en Bourse, à hauteur de 60 % minimum.

– Les Fonds d'Investissement de Proximité (FIP) doivent être investis dans des PME régionales non cotées en Bourse, à hauteur de 60 % minimum.

Le cycle de vie d'un FCP est le suivant :

- Une **période de souscription** pendant laquelle les gestionnaires du FCP collectent des fonds auprès de particuliers, d'entreprises ou d'institutionnels. Cette période est généralement assez courte et idéalement inférieure à une année, afin de laisser le maximum de temps à l'équipe gestionnaire du fonds pour investir les capitaux collectés.
- Une **période d'investissement** durant laquelle les gestionnaires prennent des participations dans des entreprises et assurent le suivi de celles-ci pour le compte des investisseurs. Cette phase dure quatre à cinq ans en fonction de la durée du fonds.
- Une **période de préliquidation** durant laquelle la société de gestion commence à céder ses premières participations en réinvestissant peu, compte tenu de l'horizon de dissolution du fonds qui se rapproche. Cette phase peut durer deux à trois ans en fonction de la durée du fonds.
- Une **période de liquidation** durant laquelle l'équipe gestionnaire liquide les dernières participations du fonds. À l'échéance du FCP, les plus-values réalisées sont partagées entre les souscripteurs de parts du fonds. Cette phase peut durer de douze à dix-huit mois.

Compte tenu de l'obligation de céder leurs participations au terme du FCP, ce type de véhicule d'investissement est plus dangereux et contraignant pour les chefs d'entreprises. Les gestionnaires du fonds imposent en règle générale des clauses de sortie obligatoires, passé un certain délai d'investissement.

Comment les capitaux-risqueurs réalisent-ils leurs apports ?

Les capitaux-risqueurs interviennent généralement au capital de sociétés anonymes ou par actions et imposent la signature d'un pacte d'actionnaires, afin d'encadrer la liberté de gestion du majoritaire et de renforcer leur droit à l'information.

L'apport de « cash » peut être réalisé en fonds propres à l'occasion d'une augmentation de capital ou en quasi-fonds propres en prêtant de l'argent à la société.

On qualifie de « quasi-fonds propres », les prêts à moyen terme *in fine* susceptibles d'être remboursés ou transformés en actions à leur terme.

Les deux modes opératoires les plus utilisés sont les suivants :

L'obligation convertible

Pour en savoir plus, nous vous renvoyons à la page 36 (dans la partie de ce chapitre consacrée aux *business angels*).

L'obligation à bon de souscription d'action

Pour en savoir plus, nous vous renvoyons à la page 37 (dans la partie de ce chapitre consacrée aux *business angels*).

Qu'est-ce qu'un pacte d'actionnaires ?

À l'instar des statuts d'une société, ce document vise à définir les règles du jeu applicables entre les associés.

Alors que les statuts sont déposés au greffe du tribunal de commerce et engagent les tiers dans le respect de ceux-ci, le pacte d'actionnaires est un acte sous seing privé non publié, qui a vocation à rester discret. Il ne concerne et n'engage donc que les signataires.

En cas de non-respect des clauses de celui-ci par un associé, la partie lésée obtient rarement l'annulation en justice d'un acte autorisé dans les statuts, les tiers étant de bonne foi. Le différent se solde en règle générale par le versement d'une indemnité pécuniaire.

À noter

L'on peut avoir plusieurs pactes d'actionnaires dans une même société, engageant différents types d'associés. La création récente de la société par actions simplifiée (SAS), qui autorise une rédaction quasi sur-mesure des statuts, permet dorénavant d'intégrer de nombreuses clauses des pactes d'associés dans les statuts et de renforcer par conséquent la position des minoritaires.

Quelles sont les principales clauses souhaitées par les investisseurs ?

Les clauses régissant l'administration et la gestion de l'entreprise

Elles ont pour but de réduire les pouvoirs des actionnaires majoritaires et des représentants légaux de la société.

La création d'un comité stratégique et financier est très souvent imposée. Il est généralement composé de représentants des investisseurs et des actionnaires

d'origine et se réunit trimestriellement. Il vise à déterminer les orientations stratégiques de la société, à veiller à leur mise en œuvre et à autoriser le président et les directeurs généraux à prendre certaines décisions, par exemple :

- arrêter et réviser le budget annuel présenté par les associés fondateurs ;
- réaliser tout investissement d'un montant supérieur à un certain montant, non prévu au budget ;
- contracter tout crédit non prévu au budget au-delà d'un certain montant ;
- octroyer, au nom de la société, toute garantie, nantissement, caution, ou aval, à des tiers ;
- formaliser toute convention réglementée ;
- augmenter la rémunération des associés fondateurs de plus de x % par an ;
- procéder à toute cession non prévue au budget, d'un actif corporel ou incorporel ;
- octroyer tout contrat de distribution exclusive ;
- nommer un intermédiaire financier pour une levée de fonds ou une cession de la société ;
- procéder à toute distribution de dividendes ainsi que tout versement d'acompte sur dividendes ;
- réaliser toute émission et/ou attribution de valeur mobilière ou autres droits donnant accès, immédiatement ou à terme, à une part du capital de la société.

Selon les items, les décisions devront être prises à une majorité qualifiée ou à l'unanimité accordant aux investisseurs un droit de veto.

Les clauses renforçant le droit à l'information des investisseurs financiers

Elles prévoient la nature et la fréquence des informations financières devant leur être transmises. Par exemple, l'établissement d'un budget prévisionnel annuel, l'arrêté des comptes dans les deux mois de la fin de l'exercice, la remise mensuelle d'un tableau de bord commercial et financier, la réalisation d'une situation trimestrielle, la copie des rapports du commissaire aux comptes et des procès-verbaux d'assemblées générales dans les huit jours suivant leur établissement, etc.

Elles prévoient également la possibilité pour les investisseurs financiers d'examiner sur place la comptabilité générale de la société et les comptes certifiés, à tout moment, en se faisant assister le cas échéant par tout expert de leur choix.

Les clauses précisant les modalités de transfert des titres

Il s'agit des éléments suivants :

- clause d'agrément autorisant ou non l'entrée d'un nouvel actionnaire ;
- clause de préemption accordant un droit de rachat prioritaire des titres ;
- clause de sortie conjointe obligeant le rachat des titres des minoritaires en cas de cession par les majoritaires de leurs actions ;
- droit de retrait de l'investisseur en cas de réalisation de certains événements ;
- engagement de cession de titres en cas de départ de la société ou de problème de santé des dirigeants fondateurs ;
- engagement de cession des titres des minoritaires en cas d'offre portant sur 100 % des titres ;
- clause de liquidité prévoyant les modalités de cession de la société passé un certain délai.

Les clauses protégeant les investisseurs en cas d'émissions de titres ou valeurs mobilières

Il s'agit des éléments suivants :

- droit de maintenir sa participation en capital et en droits de vote ;
- droit de priorité pour souscrire à toute nouvelle augmentation de capital ou émission de valeurs mobilières ;
- clause *pari passu*, accordant en cas de création de nouvelles actions bénéficiant d'avantages particuliers, les mêmes privilèges aux investisseurs financiers ;
- clause de révision de la valeur de souscription des titres en cas d'émission ultérieure de titres souscrits par des tiers, sur la base d'une valorisation inférieure à la valeur retenue pour les investisseurs financiers d'origine.

Les clauses protégeant les investisseurs vis-à-vis des associés fondateurs

Il s'agit des éléments suivants :

- engagement d'exclusivité de travail dans la société ;
- droit de suite accordé aux investisseurs financiers, en cas de création de nouvelle société, leur permettant s'ils le souhaitent de prendre le même niveau de participation dans la nouvelle société ;
- engagement de non-concurrence et de non-débauchage du personnel en cas de départ de la société ;

- engagement à ne pas déposer de marques ni de brevets ou de protéger la propriété industrielle à titre personnel ;
- engagement de souscrire une « assurance homme clé » d'un montant minimum au profit de la société ;
- engagement de confidentialité.

Leur prix d'entrée est-il fixe ou variable ?

Les années passant, les investisseurs sont de plus en plus nombreux à imposer des clauses d'ajustement de leur prix d'entrée dans les sociétés, en fonction de la réalisation du business plan qui leur a été présenté à l'origine. Cette faculté porte le nom de clause de « ratchet ».

En cas de sous-performance, les investisseurs se réservent la possibilité d'augmenter leur participation, à l'occasion de l'exercice de bons de souscription, de conversion d'obligations ou de cession de titres à leur profit à des conditions préférentielles.

À l'inverse, si les performances de la société sont supérieures au business plan présenté lors de l'investissement, les actionnaires d'origine peuvent avoir la faculté d'augmenter leur part du capital en exerçant des bons de souscriptions d'actions (BSA et BSPCE) ou par l'attribution d'actions gratuites.

La clause de « ratchet » permet donc de limiter le risque financier pris par un investisseur, qui accepte une valorisation élevée à l'origine. Elle permet aux actionnaires fondateurs de conserver une part de capital significative suite à l'entrée des investisseurs et de profiter plus largement de la création de valeurs qu'ils ont réalisée, en cas de surperformance par rapport aux objectifs initiaux.

Les conditions de leur sortie sont-elles libres ou imposées ?

Un certain nombre d'investisseurs souhaitent pouvoir céder leur participation à un horizon de cinq à sept ans, afin de matérialiser leur plus-value ou de respecter les contraintes de liquidité du fonds au travers duquel ils ont investi.

Ils imposent dans ce cas aux actionnaires fondateurs une « clause de sortie » dans le pacte d'associés. Celle-ci peut prendre la forme d'un engagement de rachat de leur participation à un prix convenu ou définissable (exemple : quatre fois l'EBE + trésorerie - dettes), ou d'un engagement de cession de l'entreprise passé un certain délai.

Selon les rédacteurs de pactes d'associés, ces clauses alternatives peuvent prendre le nom de « *buy or sell* », « *shotgun* », « américaine », ou bien encore « texane ».

La jurisprudence analyse ces clauses comme des promesses d'achat et de vente croisées sous conditions suspensives. Elles sont dangereuses pour les actionnaires fondateurs qui risquent de se voir contraints de céder leur participation, en cas d'incapacité de rachat des titres des investisseurs, à l'échéance convenue.

Combien coûte le recours au capital-risque ?

Les frais et le temps engagés par les porteurs du projet

Le temps nécessaire et les frais à engager s'avèrent importants pour aboutir à une levée de fonds. Le premier coût à prendre en compte est le temps passé par l'équipe porteuse du projet pour rédiger le business plan et approcher, puis négocier avec les investisseurs potentiels. De plus, la rédaction d'un business plan peut prendre trois à six mois selon la disponibilité des porteurs de projet et leur capacité à exposer et chiffrer leur projet de développement. Enfin, la phase d'approche et de négociation avec les investisseurs jusqu'au closing, peut prendre pour sa part six à neuf mois.

Les honoraires du cabinet chargé de vous accompagner dans la levée de fonds

Si vous décidez de vous faire accompagner par un cabinet spécialisé dans la levée de fonds, vous aurez à régler des honoraires fixes de 5 000 à 20 000 euros HT et une commission de succès de 2 % à 10 % HT du montant des fonds réunis, en fonction de l'importance de ceux-ci.

Les honoraires de *success fees* seront à régler uniquement en cas de réussite de l'opération et au moment du déblocage des fonds.

Les honoraires d'un avocat-conseil

Votre avocat aura à intervenir pour vous assister dans la phase finale de la levée de fonds en effectuant les actes suivants :

- négociation des modalités d'entrée au capital ;
- négociation du ou des contrats obligataires proposés par les investisseurs ;
- négociation du pacte d'actionnaires et des modalités d'encadrement de la gestion ;
- négociation de la garantie d'actif et de passif (montant, plafond, plancher, durée) ;

- modification éventuelle de la forme juridique de la société ;
- établissement du procès-verbal d'agrément des nouveaux actionnaires ;
- établissement du procès-verbal d'augmentation de capital ;
- mise à jour des statuts suite à l'entrée des investisseurs.

Ses honoraires resteront à la charge de la société et peuvent aller de 10 000 euros au minimum à 50 000 euros, selon l'importance de la levée de fonds et l'implication de votre avocat dans la négociation avec les investisseurs.

La commission d'investissement versée aux investisseurs

La phase d'étude préalable à l'investissement est généralement gratuite. En cas d'investissement, une commission est facturée entre 1 et 5 % HT des fonds investis selon les acteurs, avec un minimum de 10 000 euros HT. Cette commission est destinée à couvrir les frais d'études et de documentation juridique liés à l'intervention du capital-risqueur (rédaction du pacte d'actionnaires et éventuellement du contrat obligataire).

La rémunération des fonds investis

– Pour les sommes investies en obligations convertibles :

Actuellement, les intérêts versés annuellement varient de 5 à 7 %, selon le degré de risque du dossier et les montants investis.

La PNC est payée au terme de l'obligation en cas de non-conversion de l'obligation en capital. Son taux est généralement identique ou très voisin du taux d'intérêt annuel de l'obligation. Le montant de la PNC doit être provisionné annuellement en charges financières par l'entreprise bénéficiaire de l'obligation. Le calcul de la PNC est effectué annuellement sur la base du montant de l'obligation auquel se rajoute année après année, le montant de la PNC non réglée.

Les frais financiers liés à la prime de non-conversion sont donc capitalisés et peuvent représenter des sommes très importantes, largement supérieures aux intérêts de la dette obligataire.

– Pour les sommes investies en actions :

Les taux de rendement attendus (TRI) lors de la revente des actions varient de 15 % à 30 % l'an, en fonction du degré de risque du dossier :

- 30 % en création et reprise d'entreprise ;
- 15 à 20 % en capital développement.

Quelles garanties demandent les investisseurs ?

Si aucune garantie personnelle ou matérielle n'est exigée, une garantie d'actif et de passif sur le bilan de la société au jour de l'investissement est demandée par les investisseurs afin de les prémunir de tout « retour de flammes » sur la gestion passée de la société (redressement fiscal, prud'hommes, contentieux divers, pouvant avoir un impact sur la valeur de la société).

De même, la souscription d'une « assurance homme clé » est généralement souhaitée au profit de l'entreprise, afin de permettre l'embauche d'un dirigeant de transition, en cas de problème de santé ou de décès de l'actionnaire majoritaire.

Quel délai pour obtenir les financements ?

Une levée de fonds peut prendre de six à douze mois, selon l'urgence du dossier et l'investissement personnel des porteurs du projet. Les principales étapes et les temps nécessaires sont les suivants :

- rédaction du business plan : deux à quatre mois ;
- Prise de contact et négociation avec les investisseurs : deux à six mois ;
- Phase d'audit et de closing juridique : deux à trois mois.

Comment présenter un dossier de levée de fonds ?

La rédaction d'un business plan est un exercice difficile et long à réaliser. Trois à six mois sont souvent nécessaires pour aboutir à un document complet, synthétique, clair et attractif sur le fond et sur la forme.

À noter

La forme est tout aussi importante que le fond. Attention au style, aux fautes de français, aux anglicismes, aux termes trop techniques et aux abréviations qui rendent un document incompréhensible ou difficile à lire. Votre document doit comporter un sommaire, être relié, paginé et en couleur. Veillez à insérer des graphiques et des photos afin de le rendre séduisant et agréable à lire. Joignez en annexe les documents qui vous sembleront indispensables pour éclairer le lecteur et justifiez vos affirmations.

Ce travail est un investissement pour l'avenir, au bénéfice de l'entreprise et de ses actionnaires. Il permet de se projeter à moyen terme, d'étudier son marché, de se positionner en termes d'offre, de chiffrer les résultats attendus, enfin d'estimer les investissements et les besoins financiers correspondants.

S'agissant d'un exercice auquel les dirigeants ne sont pas habitués, nous vous recommandons de vous faire accompagner par des consultants spécialisés dans ce domaine, afin de professionnaliser votre démarche et de crédibiliser votre projet vis-à-vis des investisseurs.

Les documents à produire

Ils sont de trois ordres :

- Une note de synthèse de deux à trois pages, ou « *executive summary* », sera envoyée aux investisseurs pour susciter leur intérêt et une demande de business plan de leur part, après signature d'un engagement de confidentialité.
- Une présentation PowerPoint de douze à quinze diapositives, appelée « *teaser* » sera présentée aux investisseurs lors du premier rendez-vous ou d'une présentation devant un auditoire d'investisseurs.
- Un dossier de présentation économique et financier de quarante à quatre-vingts pages, plus les annexes, dénommé « business plan » ou « mémorandum d'information », présentera de manière détaillée la situation actuelle de votre entreprise, votre projet de développement et les caractéristiques de l'investissement proposé.

D'un point de vue pratique, le *teaser* et l'*executive summary* ne doivent être mis en forme qu'après la finalisation du business plan.

Tester l'intérêt des investisseurs pour un projet, à partir d'un document insuffisamment préparé risque d'être contre-productif. N'ayant pas suffisamment creusé le sujet, vous risqueriez d'être peu convaincant quant aux modalités de mise en œuvre de votre projet et d'être éconduit.

Proposition de plan pour le dossier économique et financier

1 – Présentation de l'entreprise

Fiche d'identité de la société

Activité - offre - services

Historique - principaux faits marquants

Présentation de l'actionariat et de l'organigramme juridique

Localisation géographique de l'entreprise - implantation des agences ou filiales

Présentation des actionnaires et des hommes clés (formation, parcours)

Moyens humains et organisation fonctionnelle de l'entreprise

Moyens matériels, locaux

Offre de service-produit de l'entreprise

Précisions concernant le type de vente (unique, récurrente, abonnement, etc.)

Modes de commercialisation des produits et services

Partenaires institutionnels, réseaux d'appui

Principaux chiffres financiers passés (compte de résultat, bilan, ratios clés)

2 – Présentation du marché et de la concurrence et positionnement de l'entreprise

Marché de l'entreprise

Évolution passée et perspectives de développement

Contraintes réglementaires et évolutions attendues

Positionnement de l'entreprise sur le marché (matrice de Porter) :

- concurrents ;
- clients ;
- fournisseurs ;
- barrière à l'entrée ;
- produits de remplacement.

Avantages concurrentiels, éléments différenciateurs, valeur ajoutée de l'entreprise

Positionnement de l'entreprise (SWOT) :

- forces ;
- faiblesses ;
- menaces ;
- opportunités.

Positionnement de l'entreprise type BCG :

- vedette ;
- dilemme ;
- vache à lait ;
- poids mort.

3 - Stratégie de développement

Stratégie de développement macroéconomique à moyen terme

Explication du *business model* (source de profitabilité et de génération de cash)

Stratégie marketing à court et moyen terme :

- positionnement et différenciation produit-service ;
- positionnement en termes de prix ;
- choix des canaux de distribution ;

- politique commerciale ;
- politique de communication.

Plan d'actions à 3, 6 ou 12 mois

Présentation des différents moyens matériels, immobiliers, humains et financiers identifiés nécessaires à la réalisation, avec cadencement des investissements et des embauches.

4 - Prévisions financières à cinq ans

Présentation des hypothèses de construction des prévisionnels

Présentation des projections financières :

- compte de résultat ;
- seuil de rentabilité ;
- plan de financement ;
- évolution et composition du BFR ;
- bilan prévisionnel ;
- trésorerie prévisionnelle ;
- ratios clés de structure financière et de soldes intermédiaires de gestion.

Comparaison aux chiffres clés du secteur d'activité

Mise en avant des marges de manœuvre financières et de la capacité de résistance à des scénarios crash test.

5 – Caractéristiques de l'investissement proposé

Montant de financement global nécessaire

Répartition entre haut de bilan et dette bancaire

Répartition souhaitée entre fonds propres et quasi-fonds propres

Cadencement des apports envisagés

Valorisation de la société

Part de capital proposée aux investisseurs

Modalités et horizon de sortie des investisseurs

6 - Annexes

Plaquette de présentation de l'entreprise

CV des hommes clés

Articles de presse

Photos de l'entreprise, des produits

Bilans fiscaux et détaillés

Détail des prévisions financières

Chiffres clés des concurrents

Synthèse d'études de marché
Références clients, fournisseurs...

Proposition de contenu pour le teaser et l'executive summary

Présentation de l'entreprise
Présentation de l'équipe dirigeante
Présentation du marché actuel et de ses perspectives d'évolution
Présentation du projet de développement de l'entreprise
Mise en avant des avantages concurrentiels et du positionnement différenciant
Prévisions financières
Caractéristiques de l'investissement proposé

Quelles sont les différentes phases de vie d'un dossier ?

Première rencontre

Si le dossier suscite l'intérêt des capitaux-risqueurs, un premier rendez-vous découverte est programmé, afin d'approfondir la compréhension du projet et de découvrir l'équipe de direction.

Analyse et diagnostic

L'investisseur analyse le triptyque homme-projet-marché. Idéalement le marché doit être porteur, le projet de développement ambitieux et différenciateur et l'équipe porteuse du projet, expérimentée et cohérente, par rapport au projet de développement.

Cette phase d'analyse peut prendre plusieurs semaines et amener les capitaux-risqueurs à rencontrer des personnes clés du dossier : fournisseurs, clients, banquiers, expert-comptable, conseils du porteur de projet, etc.

Assez rapidement, la personne en charge du dossier va confirmer avec son comité d'investissement ou un associé référent l'intérêt de poursuivre l'étude du dossier et vous en informer.

Si tel est le cas, des diagnostics complémentaires seront réalisés sur les plans stratégique, organisationnel, métier, humain, financier, etc., afin de confirmer

l'intérêt du dossier, valoriser l'entreprise et élaborer une proposition qui sera soumise au comité d'investissement.

Proposition d'investissement

En cas de décision favorable du comité d'investissement, le directeur de participations émet une offre présentant les conditions dans lesquelles il se propose d'intervenir.

Sont abordés dans celle-ci les points suivants : montant investi, forme (capital ou obligation), valorisation de la société, pourcentage de détention du capital, durée de l'investissement souhaitée, modalités de sortie envisagées, principales conditions du pacte d'actionnaires.

La durée de validité de l'offre d'investissement est généralement courte, quinze jours à un mois, pendant lesquelles le porteur du projet va consulter ses conseils et chercher à négocier les modalités d'investissement proposées.

Audit et due diligence

En cas d'accord entre les parties sur les modalités d'intervention, un ensemble d'audits est réalisé afin de valider les déclarations du porteur de projet et de sécuriser les investisseurs. Les audits couvrent généralement les aspects comptables, juridiques, fiscaux, sociaux, commerciaux, techniques et environnementaux de l'entreprise.

Débloccage des fonds

Après signature de la documentation juridique suivante :

- agrément des nouveaux actionnaires ;
- assemblée générale extraordinaire d'augmentation de capital ;
- signature des contrats obligataires s'il en existe ;
- signature du pacte d'actionnaires.

Suivi de l'évolution de l'entreprise

Des rencontres sont généralement organisées trois à quatre fois par an dans le cadre de comités stratégiques et financiers plus ou moins formalisés, en fonction de l'importance des sommes investies et des souhaits des investisseurs.

Un tableau de bord mensuel comprenant les principales informations financières de la société est également transmis aux investisseurs.

Chaque actionnaire est enfin convié à l'assemblée générale annuelle.

Sortie des investisseurs

Les capitaux-risqueurs investissent la plupart du temps sur un horizon de cinq à sept ans. À l'issue de cette période, leur sortie peut prendre diverses formes :

- réduction de capital ;
- rachat de leur participation par les actionnaires majoritaires ;
- cession de leur participation à de nouveaux investisseurs ;
- cession de la société à un tiers ;
- introduction en Bourse.

À noter

Les pour et les contre du capital-risque :

– Avantages :

- le renforcement des fonds propres et/ou quasi-fonds propres de la société ;
- l'apport d'expérience, de compétence et de réseaux d'affaires complémentaires ;
- la rupture de la solitude du dirigeant et le partage des décisions importantes ;
- le renforcement de la crédibilité de l'entreprise vis-à-vis des banques, entraînant une augmentation des capacités d'emprunt à court et moyen termes.

– Inconvénients :

- la dilution des actionnaires fondateurs ;
 - le coût élevé de ce type de financement par rapport à un prêt bancaire ;
 - la longueur et la complexité du processus d'investissement ;
 - la perte de liberté de gestion liée à l'entrée de nouveaux actionnaires ;
 - l'augmentation de la charge administrative liée au reporting régulier ;
 - le rachat de la participation à terme (pas toujours possible financièrement) qui peut conduire dans ce cas à la cession de l'entreprise si le pacte d'actionnaires le prévoit.
-

Marc Prévot, directeur interrégional de Bpifrance Investissement

■ Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?

Une présentation bien maîtrisée de l'équipe dirigeante qui porte essentiellement sur deux volets. D'une part, l'entreprise dans sa composante économique (historique, marché, position sur le marché, facteurs différenciants, etc.) et financière (compte de résultat, bilans, évolution de trésorerie, outil de reporting) ; d'autre part, le projet de l'équipe (avis motivé, business plan, moyens humains, financiers, analyse critique).

■ Quel est le processus d'analyse pour aboutir à une décision ?

Si l'étude des deux volets conclut à de la cohérence, de l'équilibre et de la transparence, nous avançons dans le processus d'analyse. Dans ce cas, des audits complètent notre analyse des éléments présentés.

■ Quelles sont les différentes étapes d'instruction d'un dossier jusqu'au déblocage des fonds ?

Nous rencontrons l'équipe en place afin de comprendre l'entreprise et le projet. Sur la base des premiers documents reçus et des discussions, nous confirmons une offre de montage et de valorisation. Si nous obtenons l'accord des actionnaires fondateurs sur celle-ci, le projet passe en comité d'investissement. Puis vient le tour des audits comptables, juridiques, et de la discussion sur le contrat de mariage (pacte d'actionnaires, etc.) et sur nos relations futures. Si l'audit confirme les déclarations des actionnaires d'origine, les fonds sont débloqués.

■ Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive ?

Nous cherchons des entreprises dynamiques, en croissance, rentables et bien gérées. L'implication du ou des managers est très importante pour nous.

■ Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds en cas de réponse positive de votre part ?

Cela dépend de la complexité de l'opération et varie donc entre un et neuf mois.

■ Quelles sont les clauses prévues dans vos pactes d'actionnaires ?

Droit de préemption, de rachat, d'information, de retrait, clause de non-concurrence, engagements éthiques. Ces clauses sont adaptées au cas par cas.

■ Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?

Nous organisons des rencontres et/ou des échanges trimestriels avec le dirigeant, mais parfois plus souvent en fonction des besoins.

■ Combien de temps restez-vous dans les sociétés dans lesquelles vous investissez ?

Ce sont des cycles de cinq à sept ans renouvelables quand le « mariage » se passe bien.

■ **Quel est votre mode de sortie le plus fréquent ?**

Il se fait généralement avec le dirigeant en place. Nous réinvestissons parfois avec la nouvelle génération de manager.

■ **Quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprise souhaitant faire appel au capital-développement ?**

Il faut se préparer *via* une période d'introspection et soigner la présentation de son entreprise et de son projet, en étant lucide et mesuré. De plus, les entrepreneurs doivent bien choisir leurs partenaires et entretenir de bonnes relations avec eux. Pendant le « mariage », il convient d'échanger sur les sujets importants et de ne rien cacher. Enfin, je conseille de partager pour préparer l'avenir (investissement, croissance externe, international, association des cadres, etc.).

Les prêts d'honneur

Qu'est-ce que c'est ?

Les prêts d'honneur sont des crédits à taux zéro ou peu élevé, sans garantie personnelle ou réelle, consentis par une association sans but lucratif ou une fondation, dont la vocation est d'encourager et de soutenir l'entrepreneuriat.

Ils sont accordés aux personnes physiques, porteuses du projet et ont vocation à renforcer le niveau des fonds propres apportés par le dirigeant dans son entreprise. L'objectif étant d'augmenter la capacité d'emprunt auprès des banques et de conforter la trésorerie de l'entreprise.

La durée des prêts varie de deux à sept ans, avec des possibilités de différé le remboursement de six à douze mois. En complément du prêt, l'association prêteuse propose un accompagnement gratuit. Un tuteur référent est nommé, chargé de rencontrer périodiquement le lauréat et de le conseiller dans la gestion et le développement de son entreprise. Un reporting régulier (trimestriel en règle générale) est demandé aux bénéficiaires des prêts, afin de suivre l'évolution de l'entreprise et d'anticiper d'éventuelles difficultés.

Enfin, des formations et rencontres entre lauréats bénéficiaires des prêts d'honneur sont régulièrement proposées afin de favoriser les échanges entre les membres et professionnaliser leur démarche de chefs d'entreprise.

Chiffres clés

Les principaux acteurs qui accordent des prêts d'honneur au niveau national annoncent les chiffres suivants sur leur site Internet.

Initiative France

230 plateformes au niveau national et 880 salariés.

176 millions d'euros de prêts accordés en 2013.

16 600 entreprises financées en création ou reprise d'entreprise.

8 500 euros de prêt d'honneur en moyenne par projet.

55 000 entrepreneurs accompagnés durant l'année.

France Active

41 structures d'accueil et 550 salariés.

50 millions d'euros accordés sous forme de prêts d'honneur en 2013.

4 890 prêts accordés.

6 000 euros de prêt d'honneur moyen pour les TPE.

27 500 euros pour les entreprises sociales et solidaires.

Réseau Entreprendre

72 implantations en France et 150 salariés.

21,5 millions d'euros accordés sous forme de prêts d'honneur.

900 nouveaux lauréats en 2014 dont deux tiers en création et un tiers en reprise.

31 000 euros de prêt en moyenne par projet.

1 980 entrepreneurs en cours d'accompagnement.

8 800 dirigeants accompagnés depuis 1986, date de la création du réseau.

ADIE

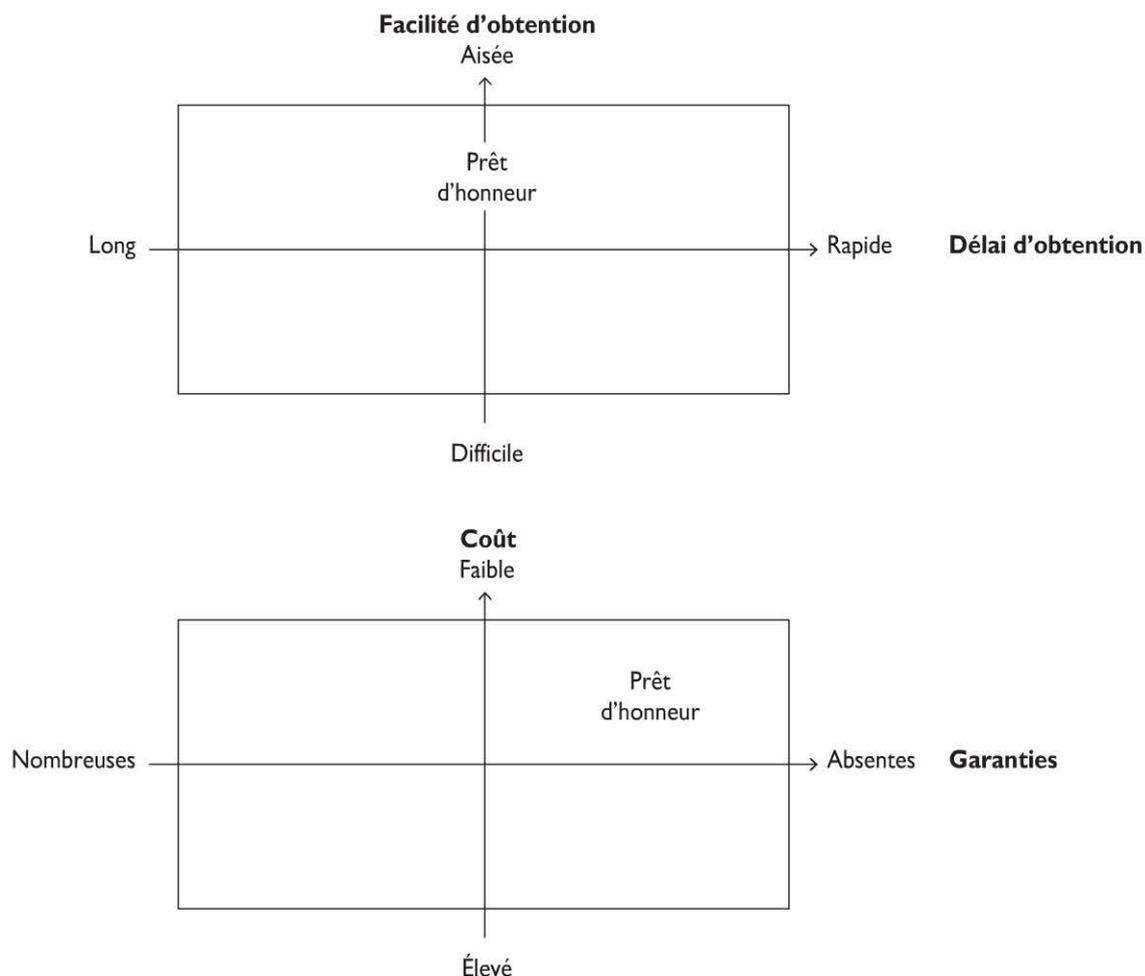
120 antennes et 450 salariés.

131 000 microcrédits accordés depuis 1989.

94 000 entrepreneurs accompagnés.

Prêts d'honneur de 3 000 à 10 000 euros par projet.

Positionnement graphique



À qui s'adressent-ils et quels types de projets peuvent-ils financer ?

Ces financements sont le plus souvent accordés à des créateurs ou des repreneurs d'entreprises. Toutefois, il est désormais possible de financer le développement de son entreprise ou d'obtenir des prêts d'honneur dans le cadre de projets innovants.

Quel montant de financement peut-on obtenir ?

Le montant des crédits accordés varie en fonction des organismes prêteurs et des projets. Ils sont le plus souvent compris entre 5 000 et 150 000 euros.

Peut-on cumuler les prêts d'honneur de plusieurs associations ou fondations ?

Oui, il est possible de cumuler des prêts d'honneur auprès de différentes associations comme Réseau Entreprendre et France Initiative.

Peut-on cumuler les prêts d'honneur de plusieurs associés ?

C'est possible, mais sans augmenter pour autant le montant des prêts d'honneur affectés à un projet ou une entreprise. En fait, un prêt d'honneur est accordé à un dirigeant, mais est aussi affecté à un projet. Par conséquent, dans le cas d'une société ayant deux associés, auxquels il a été accordé un prêt d'honneur pour un montant maximum de 20 000 euros, ce montant pourra être réparti entre les deux associés de manière égalitaire ou affecté à un associé pour 20 000 euros et 0 euro au second, en fonction de leurs souhaits.

Combien ça coûte ?

Les prêts sont généralement consentis à taux zéro, sauf à l'ADIE. Le plus souvent, il n'y a pas de frais de dossier ni d'obligation d'adhésion à l'association ou à la fondation qui a accordé le prêt.

Quelles garanties sont demandées ?

La plupart des organismes ne demandent aucune garantie personnelle ou réelle, à l'exception d'une assurance décès-invalidité. L'ADIE, qui consent des prêts aux personnes exclues du système bancaire, demande pour sa part, qu'une tierce personne se porte caution à hauteur de 50 % du prêt.

Quel délai pour obtenir les financements ?

Les délais d'instruction sont généralement assez longs (deux à huit mois) compte tenu du processus d'analyse et de décision.

Dans le cadre d'une création ou d'une reprise d'entreprise, ce délai est beaucoup trop long pour permettre de créer un effet de levier positif vis-à-vis des banques. C'est pourquoi la grande majorité des dirigeants ne prend pas en compte ces prêts dans les ressources de leur business plan. L'obtention du prêt d'honneur est considérée comme un « plus ».

Comment ça marche ?

La première étape consiste en une rencontre avec un permanent de l'association ou de la fondation, qui présente à cette occasion les critères à respecter pour pouvoir solliciter un prêt et le processus d'analyse et de décision.

EN PRATIQUE

Il est demandé par exemple :

- Le nombre d'emplois créé (dix emplois sur cinq ans pour Réseau Entreprendre),
- L'ancienneté du candidat au sein de l'association (il convient par exemple d'être membre depuis plus de six mois du Club des Créateurs d'Entreprise d'Ille-et-Vilaine, pour pouvoir solliciter un prêt d'honneur auprès de celui-ci).
- L'exclusion du système bancaire pour l'ADIE.

Si le candidat est éligible au prêt d'honneur, il lui est remis un dossier type à compléter et à renvoyer à l'association.

À réception du dossier, il est proposé au candidat de rencontrer individuellement un ou plusieurs membres de l'association. Il s'agit d'entretiens de validation d'une durée d'une à deux heures qui ont pour objectif de compléter la perception de l'instructeur sur la personnalité du porteur de projet et sur sa solidité.

Si les avis sont favorables, le dossier passe en comité d'engagement, constitué de cinq à dix membres de l'association, auquel est convié le candidat afin de présenter son projet. La durée du comité est d'environ une heure, qui se répartit comme suit : une demi-heure de présentation par le candidat et une demi-heure de délibération entre les membres du comité.

En cas de refus, en règle générale, le dossier ne peut pas être représenté.

En cas d'accord, le prêt est débloqué pour moitié sous une quinzaine de jours et le solde six mois plus tard pour Réseau Entreprendre, et en une fois pour les petits montants dans les autres associations et fondations. Puis un tuteur est nommé afin de suivre et conseiller le lauréat.

L'accompagnement et le suivi des dirigeants sont la plupart du temps réalisés sur un laps de temps assez long (deux à trois ans en moyenne). Ce suivi prend la forme de réunions périodiques et d'envoi régulier de tableaux de bord.

Cette phase d'accompagnement est très importante, tant pour les entrepreneurs que pour les organismes prêteurs. Elle permet de suivre l'évolution du projet et d'anticiper les difficultés. Elle limite ainsi les risques d'échec de l'entreprise.

Comment apporter le prêt d'honneur dans l'entreprise ?

Aucun des organismes prêteurs n'oblige les dirigeants à affecter leur prêt d'honneur en capital ou en compte-courant. Malgré tout, certaines associations comme Réseau Entreprendre incitent fortement les dirigeants à l'apporter dans l'entreprise sous forme d'augmentation du capital, afin de renforcer les fonds propres de la société et de maximiser l'effet de levier bancaire.

Le choix du mode d'apport de l'argent du prêt dans l'entreprise a en réalité un impact très important au niveau fiscal et social pour le dirigeant et pour la société.

L'affectation à privilégier selon nous est l'apport en compte-courant d'associé. Dans ce cas, les retraits mensuels effectués pour rembourser le prêt d'honneur n'auront aucun impact sur les plans fiscal et social, les retraits en compte-courant n'étant pas considérés comme un revenu pour le dirigeant.

A contrario, en cas d'apport de l'argent du prêt au capital de la société, le dirigeant devra se verser une rémunération ou des dividendes pour faire face au remboursement du prêt d'honneur, imposés l'un comme l'autre à l'impôt sur le revenu et aux cotisations sociales.

Les dividendes sont soumis pour leur part aux prélèvements sociaux de CSG-CRDS (15,5 %) et à l'impôt sur le revenu après abattement de 40 %. Les retraits sous forme de rémunération de gérant ou de salarié supporteront en ce qui les concerne un niveau de charges sociales compris entre 40 et 70 %, selon le statut social du dirigeant.

Par conséquent, les retraits d'argent sous ces deux formes seront d'un montant nettement supérieur à l'échéance de remboursement du prêt, ce qui fragilisera la situation financière de la société tant au niveau de ses fonds propres que de sa trésorerie.

La dernière solution consistant à rembourser le prêt *via* un prélèvement sous forme de rémunération s'avère la pire, puisqu'elle augmente les charges d'exploitation de la société et détériore son résultat.

Que se passe-t-il en cas d'échec de l'entreprise ?

Les organismes sont la plupart du temps garantis par Bpifrance. Par exemple, Réseau Entreprendre bénéficie d'une garantie sur ses prêts d'honneur à hauteur de 70 % dans le cas d'une création et de 50 % dans le cas d'une reprise.

Cependant, l'attitude des associations prêteuses diffère en cas d'échec de l'entreprise. Réseau Entreprendre, par exemple, met en jeu sa garantie Bpifrance et constate simplement une perte sur la part non garantie et non remboursée. France Initiative demande, pour sa part, le remboursement du prêt d'honneur accordé, même si la création ou la reprise d'entreprise a été un échec. L'ADIE fait jouer la caution de la personne tierce qui a garanti le prêt.

Comment présenter son dossier de demande de financement ?

La forme varie selon les organismes. Soit le candidat envoie son dossier financier tel qu'il envisage de le présenter aux banques, soit il doit mettre en forme sa demande de prêt en remplissant un dossier type.

Quels sont les principaux acteurs au niveau national ?

Les organismes accordant des prêts d'honneurs sont nombreux. Toutefois, la plupart des acteurs du financement des entreprises citent majoritairement quatre intervenants principaux :

- Initiative France (www.initiative-france.fr) ;
- France Active (www.franceactive.org) ;
- Réseau Entreprendre (www.reseau-entreprendre.org) ;
- ADIE (www.adie.org).

Le public d'entrepreneur visé n'est pas le même selon ces quatre acteurs :

– Réseau Entreprendre est considéré comme élitiste et destiné à des dirigeants de futures PME, créateurs de trois à quatre emplois minimum.

– Initiative France est un réseau plus axé sur les entreprises locales *via* son maillage important.

– France Active s'adresse à des entreprises et des associations dans le domaine de l'ESS (Économie Sociale et Solidaire).

– ADIE s'occupe des personnes en difficulté et exclues du système bancaire.

D'autres acteurs existent et on peut globalement classer les organismes prêteurs selon les catégories distinctes suivantes :

Type	Localité	Organismes	Site internet
Généralistes PME	France	Réseau Entreprendre	http://www.reseau-entreprendre.org/
		Initiative France	http://www.initiative-france.fr/
		TOTAL développement régional	http://developpement-regional.total.fr/
		Ark'ensol	http://www.arkensol.fr/arkensol/accueil.do
Généralistes TPE		France Active	http://www.franceactive.org/
		ADIE	http://www.adie.org/
Telecom		Fondation TELECOM	http://www.fondation-telecom.org/
Métiers d'arts		Fondations RIBOUD et ERNST&YOUNG	http://www.fondation-ernst-young.com/
		Fondation ART & MÉTIER	http://www.fondam.org/
Généralistes TPE		Régional et/ou Département al	CCRE 35 (Bretagne)
	PRESOL (Bretagne)		http://www.presol.org/
	Fondation Jean Guyomarc'h (Bretagne)		http://www.fondation-guyomarch.com/
Innovation	PHAR (Bretagne)		http://www.bretagne.fr/
	PHTI (Pays de la Loire)		http://www.paysdelaloire.fr/
	Scientipôle Initiative (Ile-de-France)		http://www.scientipole-initiative.org/
	INOVIZI (Rhône-Alpes)		http://www.inovizi.com/index.php
	Dispositif d'Amorçage de Provence (PACA)		http://www.provence-pad.com/dap/
	LMI Innovation (Nord-Pas-de-Calais)		http://www.lmi-innovation-creation.fr/
	Aquitaine Amorçage (Aquitaine)		http://www.aquiti.fr/outils/aquitaine-amorçage/
	Reprise		BRIT (Bretagne)
Ile-de-France Transmission (Ile-de-France)			http://www.initiative-iledefrance.fr/
IDECLIC (Label Rhône-Alpes)			http://www.rhonealpes.fr/
Prêt Régional à la Transmission-Reprise d'Entreprise (PACA)			http://www.provence-pad.com/index.php
Aquitaine Transmission (Aquitaine)			http://les-aides.aquitaine.fr/article318.html
Alsace Transmission (Alsace)			http://www.mef-mulhouse.fr/documents/AXE3/SAP/Livret_crea_FINAL-BD_03-03-11.pdf
Média			Pôle Media Grand Paris

Cyrille Corlay, directeur du Réseau Entreprendre Atlantique

■ Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?

Notre méthodologie inclut une trame permettant d'uniformiser le contenu et la forme des dossiers si le porteur de projet n'a pas entamé cette démarche. Si le dossier existe déjà, il s'agira d'un travail d'adaptation. Le business plan présenté fait environ quinze pages et est de facture classique, avec trois points à travailler particulièrement :

- la cohérence homme/projet ;
- un modèle économique percutant (avantages concurrentiels) ;
- un plan d'affaires et de financement raisonnable et cohérent.

■ Quel est votre processus d'analyse pour aboutir à une décision ?

L'accompagnement démarre dès le premier rendez-vous. Les trois points cités ci-dessus sont analysés et « boostés » dans cet ordre, appuyés par des séquences de travail sur le *business model* pour renforcer le projet.

■ Quelles sont les différentes étapes d'instruction d'un dossier jusqu'au déblocage des fonds ?

Les choses démarrent par un rendez-vous d'accueil pour valider les critères d'éligibilité et expliquer le process Réseau Entreprendre. Puis un chargé de projet accompagne l'entrepreneur pour la co-rédaction du dossier. Cinq rendez-vous sont organisés avec les chefs d'entreprise pour « challenger » et enrichir le projet. Enfin, le comité d'engagement décide de l'attribution du prêt.

■ Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive ?

Il s'agit pour moi de la capacité de conviction de l'homme ou la femme portant le projet, de la pertinence du modèle économique présenté et des équilibres du plan d'affaires et du plan de financement.

■ Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds en cas de réponse positive de votre part ?

Nous nous calons sur le rythme du porteur de projet. Cela peut aller d'un à huit mois, en fonction de la maturité du projet.

■ Quel suivi du projet réalisez-vous et à quelle fréquence ?

Nous accompagnons le chef d'entreprise en activité pendant deux ans. Ce parcours inclut des étapes de mise en œuvre de l'intelligence collective. L'entrepreneur intègre un club afin de rompre l'isolement et est mis en réseau auprès de cinq cents chefs d'entreprise au niveau local.

■ Quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprise sollicitant un prêt d'honneur ?

Je les enjoins à venir nous voir dès qu'ils ont un projet et à considérer l'accompagnement et la mise en réseau comme une valeur bien supérieure au prêt d'honneur. Il faut en outre marier subtilement pugnacité, combativité, humilité et écoute, sans oublier d'aller au bout !

À noter

Les pour et les contre du prêt d'honneur.

– Avantages :

- le renforcement des fonds propres et de la trésorerie de l'entreprise ;
- le processus de décision qui permet au dirigeant de clarifier son projet et d'obtenir un avis sur la viabilité financière de ce dernier ;
- la légitimité donnée au projet suite à l'accord de l'organisme ;
- la capacité d'obtenir un prêt bancaire plus important ;
- le suivi et l'accompagnement réalisés via un tuteur désigné et au moyen du reporting ;
- l'effet réseau : suite à l'attribution du prêt d'honneur, le dirigeant se retrouve dans un réseau professionnel bénéfique dans le cadre d'une création ou d'une reprise ;
- l'invitation à participer à des conférences et journées de formation gratuites permettant de professionnaliser la démarche de chef d'entreprise.

– Inconvénients :

- la durée du processus de décision : les organismes sont assez longs dans la prise de décision au détriment du dirigeant, qui ne peut donc pas prendre en compte la valeur du prêt d'honneur escompté en tant que ressource dans son business plan.
 - la durée limitée du prêt d'honneur : les durées peuvent être trop courtes (par exemple, trente-six mois en reprise pour Réseau Entreprendre) et affaiblir la structure financière de la société ;
 - l'obligation de rembourser le prêt d'honneur à titre personnel malgré l'échec du projet concernant un certain nombre d'associations.
-

Les prêts participatifs

Qu'est-ce que c'est ?

Les prêts participatifs sont des financements à moyen et long terme qui peuvent être distribués par des établissements de crédit, des sociétés commerciales, des sociétés et mutuelles d'assurances, des associations sans but lucratif, des sociétés du secteur public, les collectivités locales et territoriales (régions, départements), l'État.

Il s'agit le plus souvent de prêts sans garantie (à l'exception de l'assurance-décès sur la tête du dirigeant) qui ont la caractéristique d'être subordonnés, c'est-à-dire d'être remboursés après l'ensemble des autres dettes en cas de défaillance de l'entreprise, à l'exception du remboursement du capital apporté par les actionnaires.

Ils ont pour vocation de renforcer les capitaux permanents de l'entreprise et de financer principalement les investissements immatériels (R&D, embauche de commerciaux, démarche export) et la croissance du BFR.

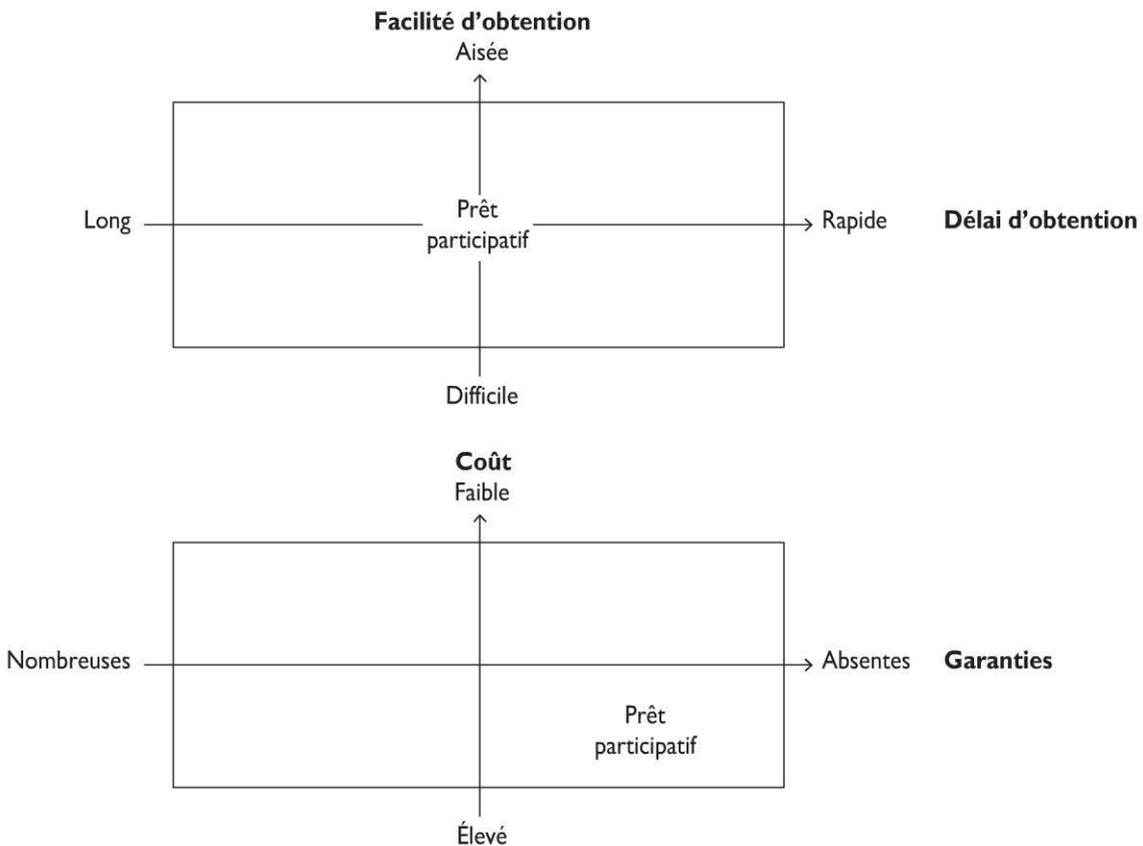
Les prêts participatifs complètent donc les financements bancaires principalement accordés à l'occasion des investissements corporels. Leur rémunération est en règle générale plus élevée que celle des prêts bancaires de même durée, du fait de l'absence de garantie. Le taux de base convenu (fixe ou variable) peut dans certains cas bénéficier d'un complément de rémunération indexé sur des indicateurs de performance de l'entreprise, par exemple, la croissance du chiffre d'affaires ou l'évolution de la rentabilité de la société.

Chiffres clés

Le principal acteur institutionnel au niveau national qui consent des prêts participatifs ou assimilés est Bpifrance. Cette entité dispose de 42 implantations en France et 2 200 collaborateurs. Elle a consenti 1,7 milliard d'euros de prêts de développement en 2014, sans garantie sur l'entreprise ou le patrimoine du dirigeant.

Avec les prêts consentis par les collectivités territoriales et les institutions financières spécialisées, on peut estimer le montant global de prêts participatifs ou assimilés distribués annuellement aux alentours de 2 milliards d'euros.

Positionnement graphique



Doit-on les considérer comme des dettes ou des fonds propres ?

Les prêts participatifs ne sont en aucun cas des fonds propres ou des quasi-fonds propres et sont considérés par les analystes financiers comme de la dette pure et dure. À ce titre, ils sont pris en compte dans l'ensemble des ratios d'endettement des entreprises bénéficiaires.

Contrairement aux arguments commerciaux avancés par certaines sociétés, ils n'augmentent donc pas les fonds propres de l'entreprise et créent un effet de levier d'endettement bancaire classique.

En comptabilité, les prêts participatifs sont enregistrés dans un compte spécifique « 1 675 Emprunts participatifs ». Le Conseil National de la Comptabilité précise que peu importe le type de prêt participatif (régime normal ou État) et le mode de rémunération (fixe ou fixe avec participation aux bénéfices), les prêts participatifs restent des dettes pour l'emprunteur.

Au niveau comptable, ils sont donc très clairement considérés comme des emprunts et dettes assimilés. De même, sur le plan juridique, il convient d'exclure les prêts participatifs pour déterminer la valeur des fonds propres, lors de la détermination d'une perte de plus de la moitié du capital social. La jurisprudence assimile également les prêts participatifs à des dettes faisant partie du passif externe des entreprises.

À qui s'adressent-ils ?

Les prêts participatifs s'adressent aux entreprises de plus de deux ans d'existence et ce quelles que soient leur taille (TPE, PME, ETI, grandes entreprises) et leur forme juridique, à l'exception des professions libérales.

Quels types de projets peuvent-ils financer ?

Les prêts participatifs sont principalement destinés à financer le développement des entreprises. Toutefois, certains organismes interviennent à l'occasion de difficultés financières (prêts de restructuration) ou de transmission d'entreprise.

Quel montant de financement peut-on obtenir ?

Cela va de 15 000 à plusieurs millions d'euros selon les organismes et la qualité des entreprises bénéficiaires.

Quelle est la durée des prêts participatifs ?

Ils courent sur cinq à dix ans selon les organismes, avec des différés de remboursement compris qui eux peuvent aller d'un à quatre ans.

Combien coûtent-ils ?

Les taux varient actuellement de 2,5 % à 10 % selon les organismes distributeurs.

Peut-on cumuler les prêts participatifs accordés par plusieurs organismes ?

Cela ne pose aucun problème.

Quelles garanties sont demandées ?

En règle générale, aucune garantie personnelle ou réelle n'est demandée, à l'exception d'une assurance décès-invalidité sur la tête du dirigeant de la société emprunteuse.

Quel délai pour obtenir les financements ?

Il faut compter quinze jours à six mois selon la qualité de la société bénéficiaire et l'organisme attributeur.

Y a-t-il des conditions d'attribution ou d'exigibilité anticipée ?

Dans le cas d'une attribution par l'État ou d'une collectivité d'un prêt participatif, ce dernier est souvent subordonné à des engagements précis et datés de la part de l'emprunteur en matière industrielle ou commerciale, ainsi qu'en matière financière (par exemple un montant d'investissement ou de création d'emplois minimum).

En cas de non-respect de ces engagements, le remboursement du prêt participatif devient exigible.

Le plus souvent, ces critères ne sont pas pris en compte par les autres organismes attribuant des prêts participatifs, qui se contentent d'exiger un montant de fonds propres au moins égal à celui du prêt participatif sollicité.

Comment ça marche ?

La démarche est assez proche d'une demande de crédit à moyen terme auprès d'une banque. Une fois la prise de contact réalisée auprès de l'organisme, il faut lui fournir un dossier présentant votre entreprise et votre projet de développement.

Que se passe-t-il en cas d'échec de l'entreprise ?

De par leur nature (dette subordonnée sans garantie), les prêts participatifs sont remboursés après l'ensemble des autres dettes en cas de défaillance de l'entreprise et font le plus souvent partie du passif non couvert par l'actif réalisable.

Les prêts de développement et export consentis par Bpifrance ne sont pas, pour leur part, des dettes subordonnées.

Aucun recours n'est possible ni réalisé vis-à-vis des dirigeants et actionnaires de l'entreprise, sauf faute ou acte anormal de gestion.

Comment présenter son dossier de demande de financement ?

La forme varie selon les organismes. Soit le candidat envoie son dossier financier tel qu'il envisage de le présenter aux banques, soit il doit mettre en forme sa demande de prêt en remplissant un dossier type fourni par l'établissement attributeur du prêt.

Qui sont les principaux acteurs au niveau national ?

Les prêts participatifs sont historiquement accordés par des acteurs institutionnels et notamment Bpifrance. Il peut également s'agir de :

- sociétés de financement (exemple : FINORPA, FinanCités) ;
- fonds abondés par des entreprises du secteur privé et des collectivités territoriales (exemple : SODIV) ;

- associations professionnelles (exemple : UIMM) ;
- associations à but non lucratif (exemple : France ACTIVE, ISA).

Bpifrance n'accorde plus à proprement parler de prêts participatifs, mais les a remplacés par des produits semblables en termes de philosophie pour l'emprunteur (absence de garantie, financement de l'immatériel à moyen terme, différé de remboursement).

À noter

Les produits Bpifrance portent des noms différents en fonction des montants des prêts et de leur nature :

- Prêt de développement territorial pour les montants inférieurs à 100 000 € ;
 - Contrat de développement investissement pour les besoins de 100 000 à 300 000 € ;
 - Prêt croissance, numérique, robotique ou innovation pour les financements supérieurs à 300 000 € ;
 - Prêt à taux zéro et prêt participatif d'amorçage pour les financements liés à l'innovation ;
 - Prêt export pour le financement des investissements à l'international.
-

Les régions et départements qui accordent des prêts participatifs s'appuient très souvent sur Bpifrance pour instruire et gérer la mise en place de leurs prêts. De nouveaux prêts participatifs ont vu le jour depuis 2008 dans certaines régions, mixant des prêts de collectivités territoriales avec des prêts bancaires garantis par Bpifrance.

À titre d'exemple, on peut citer le P2RI (prêt participatif de redéploiement industriel) de la région Pays de la Loire, d'un montant compris entre 300 000 et 2 millions d'euros et d'une durée de huit ans avec trois ou quatre ans de différé. Cinquante pour cent du financement sont accordés par la Région sous forme d'avance remboursable et 50 % par les banques, garanties par Bpifrance à hauteur de 70 %. D'où un risque résiduel très faible.

Les prêts participatifs prennent parfois la forme d'une garantie accordée par une collectivité territoriale à un établissement financier et d'une bonification de taux d'intérêt. À l'instar du Prêt Participatif du Morbihan, d'un montant compris entre 30 000 et 100 000 euros, d'une durée de cinq à sept ans, bénéficiant d'une garantie de 50 % du conseil départemental et d'une bonification du taux d'intérêt de 3 %.

Le tableau ci-après présente un certain nombre de prêts participatifs au niveau national ou régional.

Organisme	Nom produit	Région	Montant	Durée	Site internet
BPI France	Contrat de Développement Transmission	France	40 à 400 K€	5,6 ou 7 années avec un différé de 12, 18 ou 24 mois	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Contrat-de-developpement-transmission
BPI France	Prêt Croissance	France	300 à 5 000 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Croissance
BPI France	Prêt d'Amorçage	France	100 à 500 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-d-amorçage
BPI France	Prêt de Développement Territorial	France	15 à 300 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-de-Developpement-Territorial
BPI France	Prêt Export	France	30 à 5 000 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Export
BPI France	Prêt Innovation	France	50 à 3 000 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Innovation
BPI France	Prêt Réseau Entreprendre Croissance	France	100 à 300 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Reseau-Entreprendre-Croissance
CMGM et UIMM	Prêt participatif croissance PMI	France	100 à 400 K€	4 à 8 ans avec différé possible de 3 ans maximum	http://www.cmgm.pro/
France Active	Prêt participatif	France	5 à 60 K€	5 années ou 7 années avec différé de 2 ans	http://www.franceactive.org
France Active	Prêt participatif	France	5 à 500 K€	5 années ou 7 années avec différé de 2 ans	http://www.franceactive.org
Programme d'investissement d'avenir	Prêt participatif	France	15 à 1 000 K€	5 à 7 années avec un différé possible de 2 ou 3 années	http://www.franceactive.org/default.asp?id=16&element=345
SOCODEN	Prêt participatif	France	1,5 à 300 K€	3 à 5 années	http://www.avise.org
FINANCITES	Prêt participatif	France	25 à 125 K€	5 à 7 années	http://www.financites.fr/

© Groupe Eyrolles

Organisme	Nom produit	Région	Montant	Durée	Site internet
Conseil régional Pays de la Loire	P2RI	Pays de la Loire	200 à 2 000 K€	7 années avec un différé d'amortissement du capi- tal de 3 ans	http://www.paysdelaloire.fr/services-en-ligne/aides-regionales/aides-regionales-themes/action-economique/actu-detaillee/n/prest-regional-de-redeploiement-industriel-p2ri/
Région Bretagne	Prêt Participatif de Développement	Bretagne	15 à 500 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://entreprise.bretagne.fr/internet/jcms/wcrb_191465/accueil#startnode115195
Région Languedoc-Roussillon + BPI France	Prêt Participatif de Développement	Languedoc-Roussillon	15 à 80 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.info-entrepriseslr.fr/themes/developper/financement/prest_participatif_de_developpement_ppd
Région Ile-de-France + BPI France	PPD INNO	Ile de France	30 à 200 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.aides-entreprises.fr/aides/show/4/10/1/6977
Département du Morbihan	Prêt Participatif Bonifié	Morbihan	30 à 100 K€	De 5 à 7 années	http://www.aides-entreprises.fr/aides/show/-1/-1/1/979
Département de la Drôme + Réseau Entreprendre + France Initiative	Cap Dev Drôme	Drôme	3 à 20 K€	3 à 5 années	http://www.ladrome.fr/nos-actions-economie-industrie-entreprises-soutien-au-developpement/partenaire-de-la-creation-dentreprise
Département de l'Allier	ISM prêt participatif de développement	Allier	15 à 100 K€	7 ans avec undifféré de 2 ans	www.allier.fr
« ISA Fond d'investisse- ment solidaire alsacien »	Prêt participatif	Alsace	5 à 60 K€	5 à 7 ans avec un différé de 2 ans	http://www.alsaceactive.fr/
SODIV	Prêt participatif	Alsace	50 à 150 K€	5 à 6 ans	http://www.sodiv.fr
FINORPA	Prêt participatif	Nord-Pas- de-Calais	50 à 500 K€	7 années avec un différé de 2 ans	http://www.finorpa.fr/

■ **Éric Versey, directeur régional - BPI Financement**

■ **Quelles sont les nouvelles contraintes imposées par Bâle III⁵ et en quoi influencent-elles le financement des entreprises ?**

Ces exigences ont effectivement des conséquences importantes sur la stratégie et l'activité des banques. Nous pouvons les résumer en trois points : des fonds propres plus élevés et de meilleure qualité (ratio de solvabilité), une meilleure gestion de la liquidité à court et long terme (ratio de liquidité), et une limitation de la croissance des bilans des banques. Si cela a pour objectif une plus grande stabilité du monde bancaire (après la chute de la banque d'investissement Lehman Brothers), ces exigences peuvent aussi conduire à des risques de resserrement du crédit. Cela amènera naturellement les banques à s'orienter vers des risques de meilleure qualité et/ou mieux garantis. En cas de reprise des investissements en France et donc des demandes de crédits bancaires, nous pouvons donc craindre que les projets les plus risqués ou les moins bien garantis soient plus difficilement accompagnés par le monde bancaire traditionnel.

■ **Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?**

Cela dépendra du sujet traité. Chez Bpifrance, nous exerçons plusieurs métiers (financement, garantie, fonds propres, innovation) qui ont chacun leurs propres exigences en termes de contenu de dossier. Cependant, en dehors du métier de la garantie (qui s'appuie sur le dossier que nous envoie le banquier), il y a toujours une rencontre organisée entre l'entreprise et le chargé d'affaires Bpifrance. Une règle demeure : bien connaître notre client et comprendre son projet, sa stratégie, afin de lui apporter la meilleure réponse possible. C'est lors de cette rencontre que nous récupérons l'ensemble des éléments dont nous avons besoin : la connaissance de l'entreprise (histoire, dirigeants, métier, marché, concurrence, fournisseurs, etc.), les éléments comptables et financiers, et enfin tout ce qui concerne le projet (stratégie, business plan, analyse de marché etc.).

■ **Quel est votre processus d'analyse pour aboutir à une décision de financement ?**

Chez Bpifrance, c'est le chargé d'affaires qui a rencontré le dirigeant (et qui connaît donc le mieux l'entreprise), qui instruit son dossier et le présente au décideur habilité. Plus de 90 % des dossiers sont décidés en région, ce qui permet non seulement une grande réactivité dans les réponses apportées, mais aussi une sensibilité et une approche différente du décideur local. Bien sûr, comme tout banquier, nous analysons avec soin la qualité de l'entreprise qui nous sollicite. Mais nous sommes particulièrement attentifs à la qualité des hommes clés, à celle du projet et à la stratégie à moyen et long termes de l'entreprise. C'est l'ensemble de ses composantes qui nous permet de nous positionner sur un dossier, même risqué.

5. Bâle III-CRD 4 (novembre 2010) a pour objectif de renforcer la stabilité financière des banques : accroissement du niveau de fonds propres durs (Core Tier 1), émergence de nouveaux ratios de liquidité, meilleure couverture des risques. Cette réglementation fait directement suite à la crise financière de 2007-2008.

■ **Quelles sont les différentes étapes d’instruction d’un dossier jusqu’au déblocage des fonds ?**

On en compte cinq grandes :

- Le chargé d’affaires met en forme, analyse et rédige son dossier.
- Le décideur habilité prend les décisions sur le dossier au fil de l’eau.
- Une lettre d’offre (ou notification d’accord) est envoyée au client.
- Après réception de cette lettre d’offre signée, nous mettons en place le contrat.
- Le décaissement est réalisé au moment de l’appel des fonds.

Ainsi, une fois le dossier accordé, sa contractualisation et sa mise en place effective peuvent être très rapides, nos équipes gestion étant également installées en région. Tout se passe au niveau local ! Par exemple, pour un prêt participatif, entre l’accord et la mise à disposition des fonds, le délai peut être de quelques jours seulement. Nous souhaitons être exemplaires sur la réactivité.

■ **Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?**

Nous ne sommes pas des banquiers de flux, mais des financeurs de projets. Nous rencontrons donc l’entreprise autant de fois qu’elle a besoin de nous. Bien sûr, si nous n’avons pas de nouvelles de sa part, nous nous autoriserons à la contacter pour faire un point avec elle au minimum une fois par an. Cependant, nous avons une boîte à outils tellement riche que nous sommes naturellement amenés à rencontrer nos clients plusieurs fois par an. Les besoins des entreprises sont constants et multiples ! La diversité de notre offre fait que nous sommes régulièrement sollicités, directement ou indirectement *via* nos partenaires, notamment bancaires.

■ **Quels conseils complémentaires donneriez-vous à des chefs d’entreprise sollicitant un financement bancaire ?**

La transparence ! Plus vous serez transparent avec votre interlocuteur bancaire, plus vous vous donnerez des chances de réussite. Le crédit bancaire, c’est avant tout un contrat de confiance entre le chef d’entreprise et le banquier. C’est la base d’une relation solide et durable.

L’anticipation est aussi une valeur fondamentale. Il faut éviter de mettre son banquier devant le fait accompli. Anticiper ses besoins, c’est lui expliquer en amont comment et pourquoi vous allez le solliciter. Prendre du temps pour organiser des réunions semestrielles ou annuelles avec vos banquiers (réunion de pool pour présenter les résultats passés et la stratégie à venir) sera toujours très apprécié... Et enfin, « ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier »... Lorsque cela s’y prête, il est judicieux d’avoir plusieurs partenaires bancaires. Cela permet de créer une émulation saine entre vos banquiers, de bénéficier de solutions alternatives en cas de refus, et de s’appuyer sur plusieurs compétences. Et dans une période où les banquiers ont tendance à vouloir partager leur risque, c’est une précaution qui devient plus que nécessaire.

À noter

Les pour et les contre du prêt participatif

– Avantages :

- prêt sans garantie personnelle et réelle ;
- durée longue pouvant atteindre dix ans ;
- différé d'amortissement en capital fréquent, pouvant atteindre quatre ans ;
- taux intéressant lorsque les régions ou les départements bonifient celui-ci ;
- dette subordonnée, remboursée en dernier rang.

– Inconvénients :

- montant de fonds propres minimum plafonnant le montant du prêt participatif ;
 - coût relativement élevé pour certains prêts ;
 - impossibilité pour les professions libérales de bénéficier de ce type de prêt.
-

Le financement bancaire

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit des crédits consentis par les banques et les établissements financiers à court, moyen ou long terme, sous toutes les formes. À titre d'exemple, on trouve dans cette catégorie de financement le découvert, l'escompte commercial, le Dailly, l'affacturage, le crédit sur stock, le crédit-bail, la location financière et les prêts moyen et long termes.

Il s'agit du mode de financement le plus ancien et le plus utilisé par les entreprises. De notre point de vue, le financement bancaire, notamment les crédits à court terme et le crédit-bail, reste le plus facile et le plus rapide à obtenir.

Chiffres clés

Au 31 décembre 2014, l'encours de crédits accordés aux entreprises en France représentait 838 milliards d'euros, dont 45 % pour les TPE et les PME. À titre de comparaison, le crédit interentreprises représente un encours évalué à 600 milliards d'euros.

En tout, 180 milliards d'euros de nouveaux crédits ont été accordés en 2014 ; 21 % des PME ont demandé un crédit d'investissement et 90 % l'ont obtenu, soit près de 600 000 entreprises.

L'encours des crédits accordés aux entreprises a progressé de 2,2 % sur l'année en France⁶, par rapport à :

- +1,4 % en Allemagne ;
- -1,6 % dans la zone euro ;
- -2,7 % en Italie ;
- -9,1 % en Espagne.

Le financement bancaire s'avère donc le premier mode de financement des TPE et PME, loin devant toutes les autres formes de financement présentées dans le présent ouvrage. À titre de comparaison, l'encours des montants investis en France par les sociétés de capital-risque représentait en 2014, environ 40 milliards d'euros, répartis sur près de 6 000 entreprises.

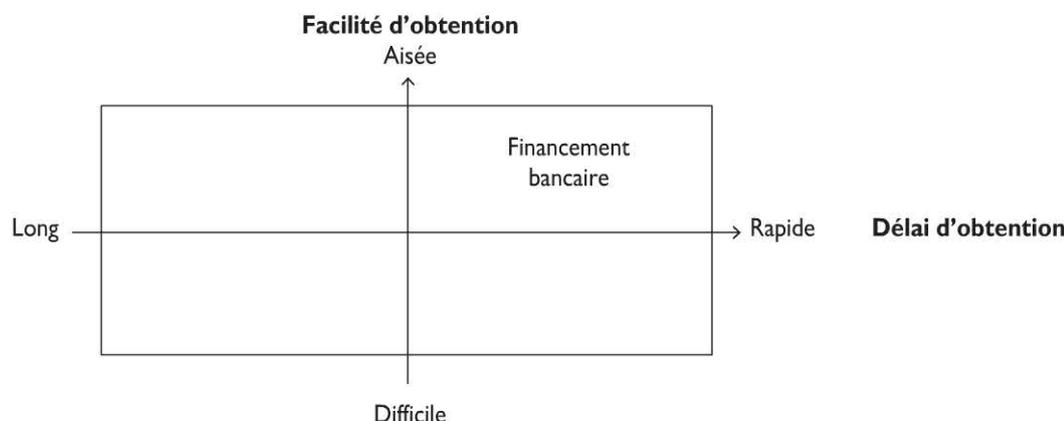
Le montant des prêts participatifs octroyés en 2014 par les différents organismes prêteurs a été de l'ordre de 2 milliards d'euros, représentant un encours de crédit d'environ 7 milliards d'euros.

Les *business angels* ont investi pour leur part 200 millions d'euros depuis 2010 dans 1 500 dossiers.

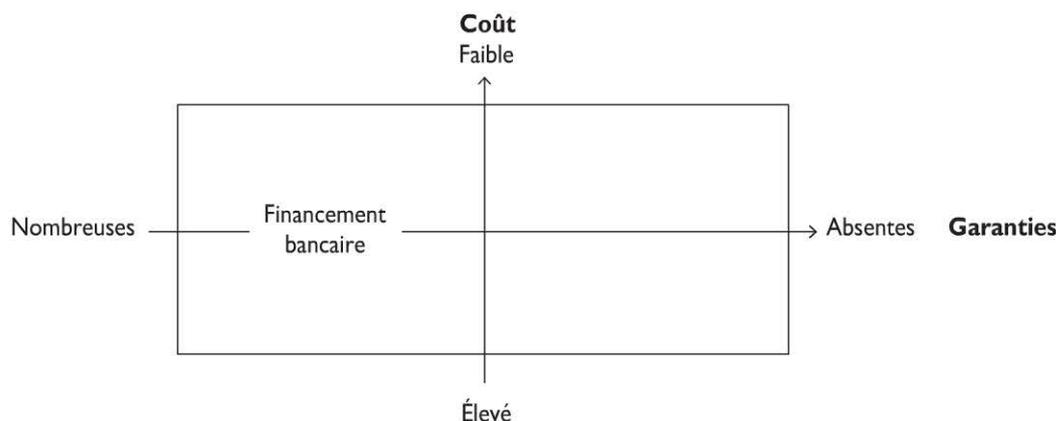
Les prêts d'honneur consentis annuellement représentent 300 millions d'euros pour un encours de l'ordre de 600 millions d'euros, compte tenu de la durée réduite des crédits.

Les capitaux prêtés ou investis dans les entreprises *via* les plateformes de *crowdfunding* représentent actuellement 60 millions d'euros en tendance annuelle, pour un encours que l'on peut estimer aux alentours de 100 millions d'euros, eu égard au récent démarrage de ce mode de financement en France et de son taux de croissance très élevé.

Positionnement graphique



6. Source : Banque de France et Fédération Bancaire Française.



À qui cela s'adresse ?

Le financement bancaire concerne tous les chefs d'entreprise quels que soient la forme juridique de leur entreprise (entreprise individuelle ou société) et leur niveau de développement.

Comment ça marche ?

Les banques sont des intermédiaires financiers qui favorisent le développement de l'économie grâce au financement de l'investissement et des besoins financiers à court terme des entreprises et des particuliers.

Pour prêter aux entreprises, les banques utilisent les sommes déposées par leurs clients (comptes à vue, comptes sur livret, comptes à terme) et leur capacité à lever des fonds auprès des marchés financiers et de la Banque centrale européenne (BCE).

Quels types de projets peuvent être financés ?

Il s'agit de tous les types de projets, avec plus ou moins de difficultés.

Les entreprises de plus de trois ans d'existence, rentables et en développement, obtiennent assez facilement les crédits à court, moyen ou long terme dont elles ont besoin, notamment lorsqu'il s'agit de financer des investissements matériels ou leur BFR d'exploitation (avance sur règlement des clients ou financement des stocks).

Les entreprises qui n'entrent pas dans ce cadre rencontrent plus de difficultés, notamment les entreprises en création ou en perte. Il existe toutefois des modes de financement (l'affacturage et le crédit-bail notamment) et des soutiens publics

(la garantie de Bpifrance par exemple) qui permettent de conforter le risque bancaire et ainsi facilitent l'obtention de crédit dans ces périodes délicates.

Quel montant de financement peut-on obtenir ?

Le financement bancaire ne connaît pas de limites en termes de montant sur le plan réglementaire. Tout dépend de la situation financière de l'entreprise et de sa dimension. Avec un dossier bien présenté et une situation financière saine, un chef d'entreprise peut obtenir de quelques milliers à plusieurs dizaines de millions d'euros en fonction de la taille de son entreprise.

Quel délai pour obtenir les financements ?

Cela va de quelques jours à plusieurs mois en fonction de la nature du crédit sollicité, de la situation financière de l'entreprise et du nombre de banques participant au financement. Un crédit à court terme ou un crédit-bail de montant raisonnable peut être obtenu instantanément.

Le délai de traitement d'une demande de prêt matériel ou immobilier d'un montant compris entre 200 000 et un million d'euros varie généralement de quinze jours à un mois, selon les banques et la période de l'année.

Pour les montants supérieurs, financés en « pool » (à plusieurs banques), les délais peuvent être plus importants, notamment si le financement est syndiqué (une banque jouant le rôle de chef de file et établissant un contrat commun pour toutes les banques).

À noter

Afin de raccourcir les délais de réponse, nous vous recommandons de constituer un solide dossier financier (clair, paginé, relié, complet) regroupant toutes les informations utiles à la prise de décision de vos interlocuteurs ou de leur comité de crédit. Cela vous évitera des demandes d'informations complémentaires et des pertes de temps ou de documents envoyés séparément.

Vous trouverez dans le chapitre 7 des modèles de sommaire ainsi que des exemples de présentation selon la nature de votre demande de financement (création, reprise, investissement matériel ou immobilier, restructuration financière).

Combien ça coûte ?

Le coût d'un crédit est constitué de cinq éléments essentiels.

Les honoraires d'un cabinet conseil ou d'un courtier

Si vous vous faites accompagner par un conseil (expert-comptable ou conseil financier), celui-ci vous facturera son intervention proportionnellement au temps passé. En fonction de la complexité du dossier et de la nature de son accompagnement, ses honoraires peuvent varier de 1 000 à 5 000 euros.

Si vous confiez la recherche de crédit à un courtier, celui-ci percevra une commission de 0,5 à 2 % du crédit obtenu en fonction du montant de financement recherché.

Les frais de dossier

Perçus par la banque, ils sont généralement compris entre 0,5 et 1 % du montant du crédit. Ils sont évidemment négociables et plafonnés pour les gros dossiers.

Les frais de prise de garanties

Il s'agit du nantissement de fonds de commerce ou de titres, des gages, des hypothèques, des cautions, etc. Selon la nature de la garantie, ces frais varient de quelques centaines à plusieurs milliers d'euros, notamment en matière de garantie hypothécaire.

Le coût des assurances

Ce sont les assurances-décès, invalidité et incapacité ou les assurances hommes clés, souscrites sur la tête du dirigeant emprunteur. Selon l'âge et l'état de santé, le coût de l'assurance peut varier de 0,25 à 1 % l'an du capital restant dû.

Les intérêts

Il s'agit des intérêts réglés sur le capital emprunté. Les taux des crédits à court terme varient le plus souvent de 1 à 10 % selon la nature des clients et leur situation financière et le type de crédits.

Ce sont les financements bancaires les plus chers et les plus dangereux pour une entreprise. Les banques peuvent en effet dénoncer leurs autorisations de crédit à court terme à tout moment avec un préavis de soixante jours, voire sans préavis, lorsqu'elles estiment que la situation financière de l'entreprise est irrémédiablement compromise ou que le comportement du dirigeant est gravement répréhensible (abus de biens sociaux, blanchiment d'argent, etc.).

Les taux de crédit à moyen terme d'une durée inférieure ou égale à sept ans sont généralement compris entre 1 à 3 % hors assurance. Les taux des crédits à long terme professionnels varient pour leur part de 2 à 4 % selon leur durée, leur objet et la qualité de l'emprunteur.

À noter

Afin de vous tenir informé des meilleures conditions de taux en vigueur sur le marché des PME, nous vous invitons à consulter régulièrement notre site internet : www.finance-strategie.com, ainsi que notre compte Twitter, [@finance & strategie@FSconseils](https://twitter.com/finance_strategie), sur lequel nous publions les meilleures conditions de taux obtenues par nos clients au fil de l'eau.

Qui sont les principaux acteurs et les catégories de banques ?

De nombreux critères permettent de distinguer les banques les unes des autres :

- l'importance de leur chiffre d'affaires ;
- la capitalisation boursière ;
- la présence territoriale ;
- la nature de leur actionnariat ;
- le type de statut (public ou privé) capitalistique ou mutualiste ;
- leur spécialisation ou non ;
- la clientèle visée, etc.

La combinaison de ces différents critères nous a amenés à classer les banques qui s'adressent aux entreprises sur le territoire français en neuf catégories.

Les banques françaises de dimension internationale

Il s'agit de BNP Paribas et de Société Générale, qui se caractérisent toutes les deux par un actionnariat privé, une cotation en Bourse, une présence territoriale forte en France et à l'étranger, une offre de services complète de la TPE à la grande entreprise et une solidité financière reconnue.

Leur indépendance financière et leur diversification à l'étranger en font des banques exigeantes vis-à-vis de la qualité et du comportement de leur clientèle. L'une comme l'autre n'hésitent pas à dénoncer leur concours à court terme, lorsque la situation financière de l'entreprise ou le comportement du dirigeant leur paraît faire défaut. Cette attitude, qui peut paraître dangereuse, nous semble au contraire utile au dirigeant, afin de lui permettre de prendre conscience de difficultés financières et de réagir pendant qu'il est encore

temps. Leur présence dans un pool bancaire est par conséquent perçue comme un signe positif par les autres établissements de crédit.

Ce type de banque s'adresse en priorité aux entreprises à implantations multiples sur le territoire national ou à vocation internationale. Leur expérience sur le marché de l'entreprise depuis le XIX^e siècle et leur image de rigueur et de qualité en font des partenaires financiers recherchés.

Le recrutement de leur personnel commercial dédié aux entreprises est principalement réalisé au sein des grandes écoles et les rémunérations offertes sont parmi les plus fortes du secteur bancaire. La contrepartie est la mobilité fonctionnelle et géographique des collaborateurs, qui se traduit par une rotation du personnel plus élevée que dans les banques régionales et mutualistes. Ceci ne favorise pas des relations durables avec les chargés de clientèle.

Les banques françaises de dimension nationale

Le Crédit Lyonnais et le Crédit du Nord disposent d'un réseau national important, de milliers de collaborateurs dédiés au secteur de l'entreprise et d'une présence sur le territoire national très ancienne. Leur savoir-faire dans ce domaine est donc incontestable et historique. Ces deux banques sont des filiales de grands groupes bancaires : Le Crédit Lyonnais du groupe Crédit Agricole et le Crédit du Nord du groupe Société Générale.

Du fait de leur couverture exclusivement nationale, les entreprises concernées par ces banques sont principalement les TPE et les PME intervenant au niveau régional ou national. Leur capacité à accompagner leurs clients à l'international et sur les grosses opérations est moindre que les banques d'affaires et les majors citées précédemment, à savoir BNP Paribas et Société Générale.

Leur culture interne et les règles du jeu sont assez proches de celles des banques de la première catégorie. Les rotations du personnel sont plus fréquentes que chez les mutualistes et les banques régionales du fait du nombre important d'agences.

Comme pour BNP Paribas et Société Générale, les décisions en matière de crédit remontent progressivement jusqu'au siège en fonction des encours et des natures de crédit, ce qui a tendance à rallonger les délais de traitement des dossiers et à déshumaniser les décisions de crédit sur les gros dossiers.

Les banques françaises de dimension régionale

Elles sont encore très nombreuses malgré la concentration opérée ces dernières années.

Le Crédit Mutuel détient les six entités régionales du CIC : le CIC Île-de-France, le CIC Est, le CIC Ouest, le CIC Nord-Ouest, le CIC Société Bordelaise et le CIC Lyonnaise de Banque.

Société Générale, *via* le Crédit du Nord, détient la Société Marseillaise de Crédit, la banque Rhône-Alpes, la banque Laydernier, la banque Nuger, la banque Kolb, la banque Courtois et la banque Tarneaud.

Banque Populaire détient pour sa part la banque de Savoie, la banque Pelletier, la banque Chaix, la banque Dupuy de Parseval, le Crédit Commercial du Sud-Ouest et la banque Marze.

La stratégie de différenciation de ces banques est clairement l'ancrage régional. L'histoire des banques régionales, indépendantes et familiales à l'origine, remonte très souvent au XIX^e siècle, ce qui leur confère une large représentation et une notoriété locale.

Dans ces banques, on se connaît et on est connu, ceci d'autant plus que la dimension de la banque est petite. On y joue la carte de la proximité. La clientèle est généralement très fidèle et les relations commerciales anciennes. Les comptes professionnels et personnels de la famille s'y côtoient donc bien souvent, avec les avantages et désavantages d'une approche globale et patrimoniale de la relation bancaire.

Difficile pour la banque de se désengager lorsqu'il le faudrait. À l'inverse, la confidentialité n'est pas toujours facile à protéger, clients et banquiers partageant durablement les mêmes lieux, les mêmes loisirs et les mêmes relations.

La rotation du personnel est plus limitée du fait d'un nombre d'agences plus restreint, favorisant des relations souvent plus humaines. Ces banques sont en revanche dotées de moyens plus limités en matière d'opérations internationales et d'ingénierie financière.

Les banques mutualistes et coopératives

On dénombre trois grands groupes bancaires : Crédit Agricole, Crédit Mutuel et la BPCE (Banque Populaire - Caisse d'Épargne). Viennent ensuite :

- La BFCC (Banque Française du Crédit Coopératif) fait partie du groupe BPCE.
- Le Crédit Maritime, dépend du même groupe, dans la mesure où les Banques Populaires du Littoral sont leurs actionnaires de référence.
- La NEF, coopérative de finances solidaires créée en 1988, s'adresse aux entreprises et associations ayant des vocations sociales ou environnementales.

Elle n'offre pas de compte-courant à ses clients et intervient essentiellement à moyen et long termes, pour plusieurs centaines de milliers d'euros si nécessaire. Son activité reste toutefois marginale à l'échelle nationale, puisqu'elle a consenti 222 crédits en 2013 pour un montant global de 23,5 millions d'euros.

Sous des aspects de géants comparables au groupe BNP Paribas et à Société Générale, les bannières communes des mutualistes cachent en réalité une multiplicité de caisses régionales indépendantes, de taille régionale, aux stratégies et situations financières variables, concurrentes bien souvent les unes des autres.

À titre de comparaison, le produit net bancaire de BNP Paribas est supérieur à 40 milliards d'euros contre 0,2 milliard pour l'une des caisses régionales du Crédit Agricole de l'Ouest. Les effectifs sont de 201 000 contre 1 200 salariés et le nombre d'agences de 6 000 contre 90. Soit des chiffres comparables à ceux d'une banque régionale comme la Société Marseillaise de Crédit ou la banque Tarneaud.

Créées et détenues par leurs sociétaires, les stratégies et vocations des banques mutualistes sont avant tout régionales. Ces groupes, composés de caisses locales et régionales ont des comptes à rendre à leurs sociétaires qui sont des particuliers et des entreprises locales, pour lesquels le retour sur fonds propres et le montant des dividendes à venir n'est pas la priorité. À ce titre, ils se distinguent profondément des banques privées, cotées en Bourse.

Compte tenu de leurs implantations régionales, ces banques se rapprochent dans leur comportement des banques régionales. Cela se traduit par une moindre rotation du personnel que dans les banques nationales, un relationnel souvent plus humain et un plus grand soutien en cas de difficultés financières, compte tenu de leur statut et de leur terrain d'action plus limité. Il leur est d'autant plus difficile de dénoncer leurs concours, que les comités d'engagement des caisses locales sont composés pour une part de sociétaires, autrement dit de clients...

Leur force réside dans l'importance de leur présence locale qui permet de répondre en priorité aux besoins des TPE et PME. Le Crédit Agricole par exemple dispose de 11 500 agences en France contre 2 000 pour la BNP et 400 pour HSBC. Leur présence internationale est en revanche beaucoup moins forte que les deux premières banques françaises ou HBSC.

Venus plus tardivement sur le marché de l'entreprise, les mutualistes sont les grands gagnants de la réorganisation du paysage bancaire qui s'est opérée depuis la libéralisation du crédit. Grâce à leur regroupement progressif et à la mise en place de sociétés de moyens et de levée de fonds communes, ils ont pu améliorer sensiblement leur rentabilité du fait des gains de productivité et acquérir des groupes bancaires de première importance, comme Le Crédit Lyonnais ou le CIC.

Les banques d'affaires

On dénombre dans cette catégorie deux poids lourds : Natixis filiale de la BPCE et CA CIB (ex-CALyon-Indosuez) filiale du Crédit Agricole, qui s'adressent l'un et l'autre aux grosses PME (+ 80 millions d'euros de chiffre d'affaires) et grands groupes. Ces deux banques disposent d'équipes spécialisées dans les financements et les opérations structurées et d'un solide réseau international.

Elles traitent de nombreuses opérations périphériques pour le compte de leur groupe d'appartenance, telles que la gestion de l'épargne salariale, la gestion d'actifs, le conseil et la gestion des opérations de haut de bilan, l'assurance et divers services financiers.

Ces deux grandes banques sont en réalité directement concurrentes des départements « grandes entreprises » des groupes BNP Paribas, Société Générale et HSBC qui ont conservé en interne ces départements.

On trouve également dans cette catégorie, deux autres banques s'adressant aux PME ayant plus de 15 millions d'euros de chiffre d'affaires. La Palatine, filiale de la Caisse d'Épargne, présente sur tout le territoire national avec une cinquantaine d'agences et Arkea Entreprises, filiale du Crédit Mutuel présente sur l'ouest et le quart sud-est de la France, avec une vingtaine d'agences.

Très spécialisées sur le marché des « belles PME », elles offrent l'une et l'autre des services de qualité à leur clientèle, avec un très bon niveau de réactivité, du fait d'un fort niveau de délégation des pouvoirs et d'un nombre de clients limité.

Les banques spécialisées

On trouve dans cette catégorie la BTP Banque, filiale de la BFCC, spécialisée dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, qui dispose d'un réseau de trente-neuf agences sur le plan national. Outre le financement à court et moyen termes des entreprises de toutes tailles de ce secteur, elle intervient beaucoup dans la délivrance de cautions bancaires liées à ce domaine d'activité (caution de retenue de garantie, caution de restitution d'acompte, etc.). Son expertise est plus particulièrement reconnue et recherchée dans ce domaine.

La banque Themis, filiale du Crédit Lyonnais, fait également partie de cette catégorie. Elle est spécialisée pour sa part dans le financement des entreprises en redressement judiciaire. Elle est présente au niveau national au travers de dix délégations.

La banque Delubac et C^{ie}, institution financière indépendante, spécialisée pour sa part dans le financement des entreprises en difficulté et les administrateurs de biens, est présente à Paris, Lyon et Toulouse.

Les banques étrangères

Nombreuses sont les banques étrangères qui ont cherché à s'implanter sur le territoire national depuis 1990 et à y exercer le métier de banque d'entreprise. Aucune n'a réussi à s'y maintenir en créant son propre réseau, compte tenu de la concurrence et des conditions du marché.

HSBC est la seule banque étrangère qui soit présente aujourd'hui de manière significative sur tout le territoire (400 agences) grâce au rachat du CCF en 2000. Elle se positionne auprès des TPE et PME et vise une clientèle moyen-haut de gamme. Elle intervient également auprès des grandes entreprises et bénéficie du premier réseau d'agences sur le plan international (8 000 agences dans 87 pays).

Elle se place au deuxième rang au niveau mondial en termes de capitalisation boursière et de ses effectifs (335 000 salariés) et constitue à ces divers titres un excellent partenaire financier pour les entreprises à vocation internationale, notamment en Asie et aux États-Unis.

La petite taille de son réseau en France et la qualité de ses équipes en font une banque destinée à une clientèle de qualité. Compte tenu de son positionnement et de sa dimension internationale, HSBC a la réputation d'être rigoureuse en termes d'octroi de crédit et de suivi du risque. Elle constitue à ce titre, comme BNP Paribas et Société Générale, une banque de référence dans un pool bancaire.

Les nouveaux venus

– Le groupe Fiducial (expertise-comptable, conseil juridique, informatique, bureautique, sécurité, etc.) a créé la Banque Fiducial (www.banque-fiducial.fr) en 2014, à destination des TPE. Elle propose tous les services courants d'une banque généraliste : un compte-courant avec chéquier et carte bancaire, des financements court et moyen termes, des placements de trésorerie et la gestion de patrimoine du dirigeant. Fiducial devrait capitaliser sur sa forte implantation auprès des TPE pour diffuser son offre de services bancaires, dont l'avenir nous dira la qualité et les performances en termes de rapport qualité-prix.

– La Banque Postale a également lancé une offre bancaire à destination des TPE et PME comprenant un compte-courant avec chéquier et carte bancaire, une facilité de caisse, des placements de trésorerie et des prêts à moyen terme uniquement sous forme de crédit-bail pour le moment (www.labanquepostale.fr/professionnels).

Il s'agit d'une offre de base susceptible de répondre aux besoins d'une clientèle de proximité. L'un des atouts de ce nouveau challenger est indéniablement le maillage territorial qui permettra à sa clientèle des remises en banque aisées au niveau des espèces et des chèques.

Concernant le marché des PME et des ETI, l'offre de service et de crédit est très étroite pour l'instant et les délégations de pouvoirs régionales faibles. Les équipes sont peu nombreuses en région et situées dans les métropoles. Les délais d'instruction des dossiers sont assez longs, les délégations de pouvoir dans le réseau étant limitées aux crédits d'investissement classiques. Les dossiers techniques ou significatifs en termes de montant sont étudiés sur Paris.

L'indispensable Bpifrance

Cette banque publique a pris la suite des activités d'OSEO, auxquelles ont été associées les interventions en fonds propres de la Caisse des Dépôts. Elle intervient à toutes les étapes de la vie d'une entreprise :

- création ;
- reprise ;
- développement ;
- difficultés financières ;
- transmission.

Elle s'adresse à toutes les tailles d'entreprise : TPE, PME, ETI et grande entreprise. Bpifrance n'offre pas de compte-courant ni de solutions de placement à sa clientèle et a vocation à intervenir en cofinancement avec les banques de l'entreprise. Sa gamme de services est extrêmement large :

- le financement à court, moyen et long termes en partenariat avec les banques ;
- la garantie des concours financiers ;
- le financement de l'innovation ;
- les investissements en fonds propres ;
- le financement des besoins des entreprises à l'export.

L'une des particularités de Bpifrance est qu'elle intervient dans le financement à moyen terme des besoins financiers liés à l'immatériel (recherche et développement, croissance du BFR, embauche, démarche export) sans garantie sur l'entreprise ni sur le patrimoine du dirigeant. C'est à la fois le partenaire des établissements financiers qui souhaitent partager leur risque avec l'État et des entrepreneurs qui souhaitent financer leur entreprise à des phases charnières de leur développement.

Bpifrance intervient également en contre-garantie des interventions en fonds propres de très nombreuses sociétés de capital-risque et des organismes attribuant des prêts d'honneur. Le montant global de ses interventions sous toutes formes en 2013 s'est élevé à 15 milliards d'euros.

Au final, le nombre d'établissements financiers, offrant leurs services aux entreprises reste important, malgré les récentes crises des *subprimes* et de l'euro. Les nouvelles contraintes réglementaires qui leur sont imposées, depuis Bâle III, vont conduire progressivement les banques à une distribution plus sélective du crédit.

Les chefs d'entreprise ont donc tout intérêt à augmenter dès à présent le nombre de leurs partenaires bancaires afin de répartir leur risque. Le choix doit s'opérer en privilégiant des banques de catégories différentes, sans liens capitalistiques entre elles, et répondant à leurs besoins en termes de services.

À quoi sert et comment est déterminée la cotation Banque de France ?

Depuis 2007, date de mise en œuvre obligatoire dans les banques de leur propre méthode de notation interne de leurs risques de contrepartie (recommandation de Bâle II), la cotation des entreprises de la Banque de France a perdu de son importance. Elle complète dorénavant la cotation réalisée par les établissements financiers sur leur clientèle.

La cotation des dirigeants conserve en revanche tout son intérêt, dans la mesure où seule la Banque de France dispose des informations utiles à sa mise à jour.

Quelles sont les entreprises cotées ?

La Banque de France attribue une « cotation » aux entreprises recensées dans la base de données FIBEN (Fichier Bancaire des Entreprises), qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 750 000 euros ou dont l'endettement bancaire est supérieur à 380 000 euros. Cette cotation est une appréciation sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans.

Quels sont les objectifs de cette cotation ?

La Banque de France poursuit quatre objectifs qui intéressent directement les chefs d'entreprise et leurs banquiers :

- fournir aux établissements de crédit une information sur la qualité des engagements qu'ils s'appêtent à prendre ou qu'ils ont déjà pris ;

- montrer aux chefs d'entreprise où ils se positionnent sur une échelle de « risque de crédit » ;
- faciliter le dialogue banque-entreprise en mettant à disposition une référence commune ;
- permettre au système bancaire de déterminer les créances éligibles au refinancement auprès du Système Européen des Banques Centrales (SEBC).

Qui a accès à la cotation de la Banque de France ?

Ce sont les établissements financiers qui tiennent compte de ces informations dans l'attribution de leurs crédits ; les chefs d'entreprise peuvent obtenir des explications sur leur cotation, à l'occasion d'un entretien personnalisé s'ils le souhaitent.

Comment la Banque de France attribue-t-elle la cotation ?

Elle s'appuie sur l'ensemble des informations recueillies sur l'entreprise auprès de la base de données FIBEN, des banques, de l'Insee, des greffes des tribunaux de commerce et des journaux d'annonces légales.

La cotation Banque de France est attribuée dans chaque succursale par des analystes financiers qui travaillent au sein des services entreprises. Elle s'établit à partir de deux éléments : une cote d'activité et une cote de crédit.

La cote d'activité indique le niveau d'activité mesuré par le chiffre d'affaires HT ou le volume d'affaires traité. Une lettre (allant de A à N ou bien X) est alors attribuée selon l'importance de ce chiffre d'affaires.

Cote d'activité	Euros
A) niveau égal ou supérieur à	750 M€
B) compris entre	150 et 750 M€
C) compris entre	50 et 150 M€
D) compris entre	30 et 50 M€
E) compris entre	15 et 30 M€
F) compris entre	7,5 et 15 M€
G) compris entre	1,5 et 7,5 M€
H) compris entre	0,75 et 1,5 M€
J) compris entre	0,50 et 0,75 M€
K) compris entre	0,25 et 0,50 M€
L) compris entre	0,10 et 0,25 M€
M) compris entre	0,10 M€

La cote d'activité X est attribuée aux entreprises dont le chiffre d'affaires HT est inconnu ou trop ancien.

Pour sa part, la cote de crédit traduit la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers. Il en existe treize.

Cote de crédit	Appréciation
3 ++	excellente
3 +	très forte
3	forte
4 +	assez forte
4	acceptable
5 +	assez faible
5	faible
6	très faible
7	nécessitant une attention spécifique
8	menacée
9	compromise
P	procédure collective
0	aucune information défavorable

L'attribution de ces cotes se fonde sur :

- l'analyse de la situation financière de l'entreprise, qui comprend l'autonomie financière, la solvabilité, l'équilibre du bilan et la capacité bénéficiaire ;
- l'analyse de l'environnement financier de l'entreprise, du secteur d'activité et des entreprises avec lesquelles elle a des relations commerciales importantes (clients, fournisseurs) ;
- les antécédents des représentants légaux ou des associés de l'entreprise (jugements civils et commerciaux) ;
- l'appartenance de l'entreprise à un groupe ; la cote de crédit des entreprises qui font partie d'un groupe tient compte de la situation de l'ensemble économique dans lequel elles sont intégrées.

La cotation des dirigeants

Une des missions de la Banque de France qui intéresse directement le chef d'entreprise est la notation des dirigeants personnes physiques. Cette cotation

est réalisée à partir de la synthèse d'informations recueillies par la Banque de France sur un dirigeant et sur ses entreprises.

La note attribuée au dirigeant est exprimée par l'une des valeurs suivantes : 000, 040, 050 ou 060. Elle n'est communiquée au chef d'entreprise que pour les valeurs autres que 000.

– 000 signifie qu'il n'y a pas de remarque sur le dirigeant.

– 040 signifie que les informations recueillies appellent une attention particulière. Cette note est attribuée au dirigeant qui a exercé une fonction de représentant légal dans une société en liquidation judiciaire depuis moins de trois ans ou dans deux sociétés au moins dont la cote de crédit est 9, et à l'entrepreneur individuel lorsque son entreprise s'est vue attribuer une cote de crédit 8 (situation financière menacée).

– 050 signifie que les informations recueillies appellent une attention forte. Cette note est attribuée au dirigeant qui a exercé une fonction de représentant légal dans deux sociétés en liquidation judiciaire depuis moins de cinq ans à compter du dernier jugement prononcé ou à un dirigeant tenu de supporter les dettes de la personne morale, quel que soit le montant de la responsabilité pécuniaire, et à l'entrepreneur individuel lorsque son entreprise s'est vue attribuer une cote de crédit 9 (situation financière compromise).

– 060 signifie que les informations recueillies appellent une attention très forte. Cet indicateur est attribué au dirigeant qui a exercé une fonction de représentant légal dans trois sociétés au moins, en liquidation judiciaire, depuis moins de cinq ans à compter du dernier jugement prononcé. Ou à un dirigeant qui a fait l'objet d'une décision judiciaire, et à l'entrepreneur individuel lorsque son entreprise s'est vue attribuer une cote de crédit P (entreprise sous procédure collective).

Quels sont les différents types de financement à court terme ?

Il existe douze modes de financement à court terme distincts à destination des entreprises.

La facilité de caisse

Également appelée « découvert », elle est accordée en cas d'absence d'autorisation de crédit à court terme formalisée.

– Mode de fonctionnement : il s'agit d'un crédit utilisable par découvert en compte. À l'intérieur d'une autorisation convenue, le client utilise son crédit

sans formalisme aucun (pas d'envoi de document préalable, pas de frais facturés à chaque utilisation) à l'euro près et au jour près.

En pratique

À l'intérieur d'une ligne de crédit autorisée de 30 000 €, si un client a besoin de 11 500 € pendant quatre jours, il lui sera simplement facturé en fin de trimestre civil un montant d'agios correspondant à son utilisation au jour et à l'euro près. Si une rentrée d'argent inopinée lui parvient au bout de deux jours, il pourra limiter ou solder son utilisation de crédit sans pénalités ni frais. Les intérêts calculés en fin de trimestre tiendront compte de son utilisation réelle.

– Avantages : la très grande souplesse d'utilisation, la transparence de la position bancaire, la facturation des agios en fin de trimestre civil, la capacité pour toutes les entreprises d'utiliser ce type de crédit, quelles que soient leur taille et leur nature de clientèle.

– Inconvénients : compte tenu de l'absence de garantie réelle attachée à ce type de crédit, le découvert est généralement limité à un faible montant, ce qui ne permet pas de financer un besoin d'exploitation permanent d'une certaine importance.

Son but affiché est d'ailleurs clair : faire le « joint » ponctuellement entre des entrées et des sorties de trésorerie par nature fluctuantes. Une utilisation permanente du découvert en cours de mois est d'ailleurs sanctionnée par le banquier par la perception d'une commission d'immobilisation sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir.

Le deuxième inconvénient est la demande fréquente d'une caution personnelle au dirigeant de l'entreprise, compte tenu de l'absence de garantie réelle associée au crédit (pas de traites ni de factures cédées en garantie).

Le dernier point négatif lié à ce type de crédit est la perception d'un taux d'intérêt le plus souvent élevé et opaque, du fait d'un nombre important de commissions et de frais calculés lors de son utilisation.

Les quatre commissions suivantes sont ainsi perçues en complément des intérêts débiteurs en cas d'utilisation de découvert :

- a) La commission du plus fort découvert, comme son nom l'indique, est calculée sur le plus fort découvert du mois, multiplié par un taux variant de 0,6 à 2 % et le nombre de jours du mois. Par exemple : $10\,000\text{ €} \times 1\% \times 31/360$.
- b) La commission d'immobilisation est perçue lorsque l'utilisation du découvert est permanente pendant un mois. Le seul fait de repasser crédeur en montant pendant un jour permet donc d'échapper à son calcul. Son taux majore le taux des intérêts débiteurs de 1 à 2 % selon les banques.

c) La commission de dépassement est prélevée par la banque en cas de dépassement de l'autorisation convenue. La majoration de taux intervient depuis le premier euro utilisé et pas simplement sur le montant utilisé en dépassement. Le taux de majoration du crédit varie de 1 à 3 % selon les banques.

d) La commission d'intervention désigne en réalité de frais forfaitaires (8 à 19 € par écriture) perçus par la banque à l'occasion de chaque opération se présentant au débit, lorsque le compte est en dépassement de l'autorisation de crédit. Ces frais s'ajoutent à la commission de dépassement présentée ci-dessus.

Au final, pour une TPE, le taux réel du découvert peut facilement représenter 12 à 15 %, pour un taux facial annoncé de 8 % (TBB + 1,4 %) qui ne correspond en réalité qu'aux simples intérêts débiteurs, c'est-à-dire l'une des composantes du calcul des intérêts liés au découvert. Sous une apparence de simplicité et de transparence, le découvert est donc un crédit complexe et coûteux, si l'on n'y prête pas garde.

L'escompte de traites commerciales (acceptées ou non)

Le recours à cette nature de crédit n'est possible que pour les entreprises qui se font régler leurs prestations, par des effets de commerce. Il en existe deux types qui ont la même portée en termes de garantie pour la banque : la lettre de change, présentée par le fournisseur, et le billet à ordre, émis par le client.

– Intérêt de la traite acceptée : une traite commerciale est une reconnaissance de dette lorsqu'elle est acceptée. C'est systématiquement le cas pour le billet à ordre émis par le client et cela est également possible pour les lettres de change émises par le fournisseur, si celui-ci les envoie à l'acceptation chez ses clients. C'est ce que l'on appelle une traite circulante. Le fournisseur l'envoie à son client qui y appose sa signature et son cachet commercial, valant acceptation de paiement pour le montant et la date indiqués sur l'effet de commerce.

Cette reconnaissance de dette apporte un double avantage au fournisseur. D'une part, il devient créancier privilégié, ce qui signifie qu'en cas de dépôt de bilan de son client, le règlement de sa facture lui sera directement attribué. D'autre part, si le fournisseur a un besoin de trésorerie, il peut présenter sa traite acceptée à l'escompte auprès de sa banque avec de très bonnes chances d'obtenir une avance de trésorerie sur l'encaissement de la traite, si le client final est solvable.

Le banquier bénéficie sur les traites acceptées d'un double recours cambiaire. En cas d'impayé à l'échéance de la traite, il peut se retourner tant contre le

fournisseur que le client qui s'est engagé à régler à l'échéance. Il s'agit donc d'une bonne garantie, qui facilite la mise en place de lignes de crédit court terme importantes, en complément d'une autorisation de découvert.

Avec l'informatisation croissante des entreprises et le développement de la télétransmission des lettres de change (lettre de change relevée ou « LCR »), l'acceptation des effets de commerce est de plus en plus rare, ce qui limite l'intérêt et la portée de ce type de financement. Sans acceptation du client, la traite ne correspond qu'à une simple déclaration du fournisseur d'un règlement attendu sur un client à une date donnée. Si la situation du fournisseur est fragile et/ou que le taux d'impayé ou de prorogation de ses traites est important, il y a fort à parier que les banques ne se satisfassent pas de cette déclaration d'intention, qui ne vaut pas garantie de paiement du client.

– Mode de fonctionnement : sur présentation d'une traite, la banque avance à son client le montant de l'effet de commerce jusqu'à son échéance. Les intérêts sont précomptés et calculés sur la durée de l'avance de trésorerie (minimum dix jours plus un jour de banque). Des frais de traitement de l'opération sont également prélevés lors de la mise en place du crédit (commission de service et commission d'endos).

Les effets de commerce durent généralement entre trente et quatre-vingt-dix jours maximum, les banques ne procédant pas à l'avance de trésorerie au-delà de cette période.

EN PRATIQUE

Une entreprise prévoit un besoin de trésorerie d'environ 10 000 € du 15 au 28 février. Elle a en portefeuille une traite de 15 000 € à échéance du 10 mars.

Si l'entreprise remet la traite à l'escompte le 15 février, la banque portera au crédit de son compte la somme de 14 935 € (montant de la traite moins les intérêts et frais d'escompte) à cette date et retirera automatiquement la somme de 15 000 € le 10 mars.

Pour un besoin de 10 000 € sur quatorze jours, il lui sera facturé des frais financiers sur 15 000 € pendant 25 jours (24 jours d'utilisation calendaire + 1 jour de valeur).

– Avantages : le plus significatif réside dans la capacité à obtenir des lignes de crédit importantes auprès des banques, compte tenu de la qualité des créances cédées en garantie.

Le second avantage réside dans la sortie de la créance du bilan dès son escompte par le banquier. L'avance de trésorerie est présentée dans les engagements hors bilan (annexe 11 de la liasse fiscale), ce qui donne l'illusion

d'une rotation rapide du poste clients et d'une absence d'endettement à court terme de l'entreprise. Cette information est toutefois déclarée en Banque de France et connue des banques. Cette présentation flatteuse et avantageuse de la cession de créance en garantie de l'avance de trésorerie ne peut donc tromper que des tiers non initiés à la lecture d'un bilan.

– Inconvénients : la sur-mobilisation quasi systématique liée au mode de fonctionnement de ce type de crédit rend difficile de « faire coller » le montant et la durée d'une ou plusieurs traites aux besoins réels de trésorerie d'une entreprise. Les excédents de trésorerie liés à la sur-mobilisation correspondent au surcoût du crédit par rapport au besoin réel de l'entreprise. Compte tenu des faibles niveaux de rémunération actuels des placements de trésorerie à court terme, l'écart de taux en défaveur des entreprises est considérable.

En outre, se pose la question du calcul des intérêts : dix jours minimum, plus un jour de valeur. Autrement dit, il n'y a aucun intérêt à remettre à l'escompte une traite proche de l'échéance et d'une durée inférieure à dix jours.

De plus, la date de prélèvement des agios perçus de manière précomptée fait croître les besoins de trésorerie du client et le taux réel du crédit.

Enfin, avec le retour de plus en plus tardif des effets de commerce des clients, ceux-ci conservent la capacité de ne pas honorer leur règlement à l'échéance sans risque de déclaration d'impayé en Banque de France. L'inconvénient pour le fournisseur est la limitation de sa capacité d'escompte à une part marginale de son poste clients.

L'escompte en valeur

– Mode de fonctionnement : cette formule de financement est une déclinaison de l'escompte commercial classique. En revanche, le montant des effets de commerce est porté au crédit du compte-courant en capital uniquement et aucun intérêt n'est débité à cette occasion. En matière de jours de valeurs, les effets de commerce sont traités comme s'ils avaient été remis à l'encaissement, faisant apparaître sur la période des débits en valeur, qui donnent lieu à une facturation d'agios en fin de trimestre au taux de l'escompte, mais sans jour de valeur complémentaire. L'escompte en valeur fonctionne donc comme un découvert (facturation d'intérêts sur les utilisations réelles de crédit, à l'euro et au jour près) en s'appuyant sur la garantie et le fonctionnement apparent de l'escompte.

EN PRATIQUE

Une entreprise prévoit un besoin de trésorerie d'environ 10 000 € du 15 au 28 février. Elle a en portefeuille une traite de 15 000 € à échéance du 10 mars.

Si l'entreprise remet la traite à l'escompte en valeur le 15 février, la banque portera au crédit de son compte en capital la somme de 15 000 € à cette date et retirera automatiquement le même montant le 15 mars.

Les agios seront décomptés et prélevés en valeur le 31 mars, sur la base des utilisations réelles de crédit en valeur sur la période. Aucune commission ne sera perçue, ni de frais d'escompte. Seuls les frais de services liés à la remise de la traite à l'encaissement seront facturés comme si l'entreprise avait remis sa traite à l'échéance classiquement.

Pour un besoin de 10 000 € sur quatorze jours, il lui sera facturé des frais financiers sur 10 000 € pendant quatorze jours, soit une sérieuse économie par rapport à l'escompte classique qui aurait eu comme base de facturation le montant de la traite (15 000 €) sur sa durée restante (24 jours) plus un jour de banque.

– Avantages : le croisement des avantages du découvert et de l'escompte permet à l'entreprise de gagner sur deux tableaux. D'une part, elle peut bénéficier d'une autorisation de crédit importante compte tenu des traites cédées en garantie ; d'autre part les intérêts sont limités aux seules utilisations de crédit réelles sur la période, ce qui permet de réaliser de sérieuses économies d'agios.

– Inconvénients : ils sont de deux ordres. Tout d'abord, l'opacité du système rend difficile de contrôler des facturations d'agios en fin de trimestre. Le compte donne l'impression d'être créditeur mais il est en réalité débiteur à certaines périodes, d'où la facturation d'agios en fin de période.

En outre, il s'avère difficile de suivre la position de trésorerie réelle de l'entreprise. L'entrepreneur qui remet l'ensemble de ses traites à l'escompte en valeur peut très bien ne payer aucun agio s'il n'a pas été débiteur en valeur durant le trimestre. Cependant, la position de son compte en capital, lui donnera très vite l'impression de bénéficier d'une trésorerie largement excédentaire, ce qui peut le conduire à une moindre vigilance dans la gestion de son BFR (relance règlements clients, maîtrise des stocks).

Compte tenu des économies d'agios importantes qu'elle peut procurer, cette formule de financement est réservée dans de nombreuses banques aux PME de plus de dix salariés ou 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires.

L'escompte en compte

– Mode de fonctionnement : cette formule de financement est à nouveau une déclinaison de l'escompte commercial classique dans la mesure où les traites sont cédées en garantie à la banque. En revanche, l'utilisation du crédit se fait par découvert en compte comme pour une facilité de caisse, mais sans la facturation des commissions associées au découvert standard. Les effets de commerce sont remis à l'encaissement et cédés en garantie dans le cadre d'une convention d'endos fiduciaire. La facturation des agios est réalisée en fin de trimestre au taux de l'escompte sur la base des utilisations réelles au jour le jour.

EN PRATIQUE

Une entreprise prévoit un besoin de trésorerie d'environ 10 000 € du 15 au 28 février. Elle a en portefeuille une traite de 15 000 € à échéance du 10 mars.

Si l'entreprise remet la traite à l'escompte en compte le 15 février (autrement dit à l'encaissement), elle bénéficiera d'une autorisation de découvert au taux de l'escompte à hauteur de 15 000 € jusqu'à son échéance prévue le 10 mars.

Les agios seront décomptés et prélevés en valeur le 31 mars, sur la base de l'utilisation réelle de crédit sur la période. Aucune commission ne sera perçue, ni de frais d'escompte. Seuls les frais de services liés à la remise de la traite à l'encaissement seront facturés.

Pour un besoin de 10 000 € sur quatorze jours, il lui sera facturé des frais financiers sur 10 000 € pendant quatorze jours, comme dans le cadre de l'escompte en valeur.

– Avantages : le croisement des avantages du découvert et de l'escompte permet à l'entreprise de gagner sur deux tableaux. D'une part, elle peut bénéficier d'une autorisation de crédit importante compte tenu des traites cédées en garantie ; d'autre part, les intérêts sont limités aux seules utilisations de crédit réelles sur la période, ce qui permet de réaliser de sérieuses économies d'agios. Par ailleurs, l'utilisation par découvert en compte du crédit permet d'avoir une vision immédiate de la position du compte et d'alerter ainsi le dirigeant sur d'éventuels dérapages de trésorerie. D'où une meilleure maîtrise du BFR et une plus grande réactivité en cas de tendance baissière de la trésorerie, qui constitue le premier indicateur de la santé financière d'une entreprise.

– Inconvénients : le meilleur mode de financement proposé aux entreprises. La seule difficulté réside dans la nécessité de disposer de traites à remettre à l'encaissement. Compte tenu des importantes économies d'agios qu'elle peut procurer, cette formule de financement est réservée dans de nombreuses banques aux PME de plus de dix salariés ou 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires.

Toutes les banques ne proposent pas ce type de financement. Certaines ne disposent pas de la chaîne informatique pour traiter l'escompte de la sorte et d'autres ne souhaitent pas proposer à leur clientèle ce mode de financement jugé trop économe en agios.

L'escompte de factures (notifiées ou non)

– Mode de fonctionnement : il est identique à l'escompte commercial classique. La seule chose qui change est la nature de la garantie fournie au banquier, soit en l'espèce une facture sur une entreprise en lieu et place d'une traite. À la remise d'une facture qui lui est cédée en garantie dans le cadre d'une convention Dailly, la banque porte au crédit du compte le montant de celle-ci (moins les agios) jusqu'à son échéance.

Si la banque estime en regard de la situation financière de son client qu'elle doit se faire confirmer la réalité de la créance par le client final et obtenir de sa part un engagement de règlement à l'échéance dans ses caisses, elle écrit à celui-ci. C'est ce que l'on nomme « notifier une créance ». La banque bénéficie dans ce cas du double recours cambiaire en cas d'impayé comme pour une traite acceptée. Elle peut se retourner en cas d'impayé à la fois vers l'entreprise à laquelle elle a avancé la trésorerie et vers le client final qui s'est engagé à régler à l'échéance.

Dans les faits, les banques n'apprécient pas d'avoir à notifier les créances, car elles ne disposent pas en interne des équipes administratives leur permettant d'effectuer ces opérations de manière régulière. En cas de dégradation de la situation financière de leur client, elles proposent donc la souscription d'un contrat d'affacturage. Certaines banques ont également choisi d'externaliser le traitement du Dailly dans des filiales spécialisées, comme « La Violette » pour le CIC.

Les banques privées privilégient la mobilisation de créances privées sur des durées inférieures à 90 jours comme pour l'escompte de traites. Bpifrance est en revanche spécialisé dans le financement court terme des créances publiques (État, Région, collectivités territoriales, ministères, etc.) et avance la trésorerie jusqu'au règlement de la facture, quel que soit son terme.

– Avantage : la création du concept de Dailly (cession d'une facture en garantie d'une avance de trésorerie) est relativement récente, puisqu'il date de juillet 1981. Il porte d'ailleurs le nom du sénateur qui a proposé le texte de loi, Étienne Dailly. Ce type de financement a été créé pour répondre aux difficultés de financement liées au retour tardif des traites acceptées ou à leur inexistence dans certains secteurs d'activité, dans lesquels il n'est pas d'usage de régler par effet de commerce. L'avantage essentiel de ce mode de financement réside donc dans la capacité de mobiliser son poste clients, même en l'absence de traites.

– Inconvénients : ils sont nombreux, comme pour l'escompte commercial. Citons, à titre de rappel, la sur-mobilisation liée à l'avance du montant total de la facture jusqu'à son échéance, le paiement des agios précomptés, le calcul de dix jours d'agios minimum plus la perception d'un jour de valeur complémentaire.

Autre inconvénient, dans le cas du Dailly notifié, la mauvaise image de marque vis-à-vis du client final qui est informé de la mobilisation de sa créance par son fournisseur, signe d'un besoin de trésorerie à court terme, d'une défiance de la banque et d'une fragilité du fournisseur. Le client final peut en tirer partie pour négocier des tarifs préférentiels en cas de réponse positive de sa part à la demande d'engagement de paiement à terme, ou prendre ses distances vis-à-vis du fournisseur compte tenu de sa fragilité apparente.

Par ailleurs, si la banque procède à la notification, le délai de réponse du client associé au délai de traitement interne à la banque limite d'autant sa capacité de mobilisation.

À noter enfin que le Dailly ne peut s'appliquer qu'à des factures d'entreprises publiques ou privées, mais pas aux créances sur les particuliers. Ceci empêche son utilisation pour toutes les entreprises commerciales ou de services travaillant exclusivement avec le grand public.

L'avance sur factures par découvert en compte

– Mode de fonctionnement : il est identique à l'escompte en compte, la remise de traites à l'encaissement en garantie étant remplacée par la cession de factures en garantie. À l'intérieur du plafond constitué par la cession de factures, l'entreprise bénéficie d'une autorisation de découvert. Sur la base des utilisations réelles de crédit, la banque facture en fin de trimestre les agios correspondant.

– Avantages : les principaux sont l'importance du volume de crédit possible, sa souplesse d'utilisation et la transparence sur la position réelle du compte. Il s'agit d'un excellent mode de financement en cas de non-notification de la créance cédée, comparable en tout point à l'escompte en compte.

– Inconvénients : le principal d'entre eux est lié à l'éventuelle notification des créances vis-à-vis des clients, qui génère des frais de traitement administratif importants (12 à 20 € HT par notification) et une mauvaise image de marque vis-à-vis du fournisseur.

L'affacturage (factoring)

– Mode de fonctionnement : l'affacturage propose trois services. L'avance de trésorerie sur la facture cédée, la garantie de l'impayé et la relance client à l'échéance. Ces trois services sont facturés globalement et sont compris dans la commission d'affacturage basée sur le chiffre d'affaires qui transite dans les livres du « factor ».

Les contrats d'affacturage sont d'une durée d'un an renouvelable tacitement et comprennent un minimum de commission et de volume de chiffre d'affaires annuel. Le premier service qui correspond au mode de financement proposé est une forme d'industrialisation du Dailly.

Les avances de trésorerie sont consenties contre la remise de factures en garantie et moyennant le paiement d'intérêts débiteurs prélevés à l'origine, comme pour le Dailly mobilisé. Les avances sont effectuées par virement sur un compte bancaire du client, ou par l'émission d'une traite escomptable auprès de n'importe quelle banque.

Un dépôt de garantie de 10 à 20 % des avances est constitué par le factor pour couvrir le risque d'impayé et la demande d'une caution personnelle du dirigeant est généralement effectuée pour couvrir le risque d'émission de fausse facture. Les avances peuvent être consenties de manière confidentielle ou au contraire faire l'objet d'une notification systématique au client. Le plus souvent, le « factor » se contente d'une simple information sur la facture du client précisant que la facture lui a été cédée et qu'elle doit faire l'objet d'un règlement dans ses livres à l'échéance.

Les contrats d'affacturage confidentiels sont réservés aux entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse les 10 à 15 millions d'euros. Dans ce cas, les clients ne savent pas que leurs factures font l'objet d'une avance de la part du « factor ».

– Avantages : le premier réside dans l'importance de la ligne de crédit susceptible d'être mobilisée et ce quelle que soit la situation financière de son entreprise, sauf quelques rares exceptions. Le factor s'intéresse en effet davantage à la qualité des créances cédées (qu'il choisit et garantit) et à leur montant unitaire (la commission d'affacturage étant proportionnelle à la charge administrative) qu'à la situation financière de son client.

Les entreprises en forte croissance et au BFR important sont les clients types des sociétés d'affacturage. Les seconds sont les entreprises faiblement capitalisées ou en difficulté qui n'ont pas d'autres solutions de financement, leurs banques refusant le maintien ou la mise en place de lignes de crédits court terme classiques (escompte, Dailly, découvert).

Les avantages complémentaires sont la garantie du poste clients cédé au factor et la relance des clients à l'échéance en cas d'impayé.

– Inconvénients : le factoring est un mode de financement coûteux et opaque. Entre la commission d'affacturage, les intérêts débiteurs sur les avances de trésorerie, les différents frais et commissions perçus sur le compte et les dépôts de garantie non rémunérés, le coût global de l'affacturage est important et difficilement appréciable et comparable par rapport à l'ensemble des services rendus.

La difficulté principale réside dans l'incapacité dans la plupart des contrats à ne retenir qu'un seul des services proposés. La garantie contre l'impayé sur une créance Carrefour ou Michelin est peu utile on l'aura compris, et majore indirectement le taux global du crédit.

De même, la relance client à l'échéance est difficile pour le factor et bien souvent inefficace, celui-ci ne connaissant pas les liens commerciaux entre l'entreprise et son client. Sa mise en place crée une distance entre l'entreprise et son client qui ne semble pas souhaitable sur le plan de l'écoute client et du maintien d'une bonne relation commerciale.

La facilité d'obtention des financements, une fois le contrat mis en place, crée une forme d'accoutumance dont il est difficile de se libérer. L'entrepreneur peut se sentir à l'aise en trésorerie et relâcher sa vigilance en matière de gestion du BFR, alors même qu'il est à la merci d'une baisse de facturation ponctuelle qui ne lui permettra pas de renouveler ses cessions de factures, pour assurer ses futures fins de mois. Ceci s'avère d'autant plus dangereux que le suivi de la position de trésorerie réelle de l'entreprise est difficile une fois passé en factoring et que les informations fournies sur les relevés de comptes, Internet ou papier, sont fréquemment insuffisantes et peu compréhensibles.

L'avance de trésorerie sur stock (warrant)

Ce type de crédit est destiné aux entreprises qui doivent financer un stock important à rotation lente de préférence et facilement négociable en cas de mise en jeu de la garantie ; par exemple les vins et spiritueux, les pièces manufacturées, le blé et les autres céréales.

– Mode de fonctionnement : la banque ouvre une ligne de crédit utilisable par découvert en compte ou billet financier à hauteur de 40 à 80 % du prix de revient ou d'achat des stocks (selon leur nature) donnés en gage (*warrant*).

Un organisme tiers est chargé d'auditer le stock à l'origine, de mettre le gage en place et de réaliser ensuite le contrôle et le suivi du stock régulièrement

pour le compte des banques. Il existe plusieurs organismes spécialisés dans cette vérification, parmi lesquels Eurogage, Auxiga et Haro.

L'entreprise prend à sa charge le coût du crédit et de la gestion des garanties. Les produits sont stockés dans des entrepôts généraux ou des zones délimitées et fermées de l'entreprise pour constituer une garantie certaine, ou encore laissés à disposition de l'entreprise contre remise de documents administratifs liés au stock (exemple de la carte grise pour les voitures). Dans tous les cas, ils doivent être la propriété exclusive de l'entreprise.

- **Avantage** : c'est la capacité d'obtenir des lignes de crédit importantes et utilisables en permanence, compte tenu des stocks donnés en garantie.
- **Inconvénients** : blocage et coût du suivi administratif des stocks.

Le crédit de campagne

Ce crédit s'adresse aux entreprises qui ont une forte activité saisonnière, par exemple l'import-export textile, l'agriculture, ou encore la fabrication de cahiers d'école. Dans ces diverses activités, le besoin de trésorerie est très variable selon la période de l'année et les garanties sur stocks ou créances clients sont difficiles, voire impossibles à donner.

EN PRATIQUE

Dans le commerce de fruits par exemple, pendant une longue période, la production est en germe, puis elle est récoltée pour être stockée et vendue dans les meilleurs délais. Aucune garantie n'est donc possible sur le stock pendant la période de production ; de même, une fois la récolte faite, les stocks étant revendus rapidement compte tenu de leur caractère périssable. Pendant près de neuf mois, aucune vente n'est réalisée du fait de l'absence de produits à commercialiser et par conséquent aucune créance client n'est mobilisable.

Exemple de modularité de ligne autorisée sur un crédit de campagne.

De janvier à février : 50 000 €

De mars à avril : 100 000 €

De mai à juin : 150 000 €

De juillet à septembre : substitution du crédit de campagne par une autorisation de crédit court terme garantie par des créances clients (Daily ou escompte).

D'octobre à décembre : pas de besoin de crédit court terme compte tenu de l'encaissement des créances clients.

- **Mode de fonctionnement** : il s'agit principalement du crédit de campagne qui permet de financer de manière modulaire le BFR d'exploitation.

L'utilisation du crédit de campagne se fait généralement par billet financier, mais pourrait tout aussi bien être réalisée par découvert en compte, plus favorable à l'entreprise du fait de sa souplesse d'utilisation.

Le crédit de campagne étant un crédit confirmé, sa rémunération se décompose en deux parties. Une commission d'engagement perçue sur le montant de l'autorisation (0,25 à 1 %) et des intérêts sur le montant de crédit utilisé.

Les garanties possibles sur ce type de financement sont les suivantes : aucune si l'entreprise dispose d'une solide structure financière (cotation 3 ou 4 en Banque de France), nantissement du fonds de commerce si besoin et/ou caution personnelle du dirigeant.

– Avantage : cela permet de financer de manière modulaire la période pendant laquelle aucune garantie sur l'actif circulant de l'entreprise n'est possible.

– Inconvénients : ces lignes de crédit sont le plus souvent accordées moyennant la signature d'une caution personnelle du dirigeant et utilisables par billets financiers.

Le crédit spot utilisable par billet financier

Ce type de crédit sans garantie s'adresse aux grosses PME en bonne santé financière. Il s'agit en fait d'achat d'argent en volume permettant de bénéficier de conditions financières tirées.

– Mode de fonctionnement : il est identique à celui de l'escompte commercial, l'effet de commerce étant simplement remplacé par un billet financier tiré sur la banque. L'entreprise émet elle-même le billet, en définissant son montant (minimum de 150 000 euros) et sa durée, comprise entre dix jours et un an.

Les agios peuvent être précomptés ou réglés à terme échu. La facturation d'un jour de banque supplémentaire est parfois pratiquée, mais reste négociable en fonction du « standing » de l'entreprise et de l'enveloppe de crédit mise en place.

– Avantages : les principaux sont l'absence de garantie, le taux très bas et la libre détermination du montant (à l'intérieur de l'autorisation convenue) et de la durée du crédit.

– Inconvénients : les principaux sont ceux liés à l'escompte, à savoir le risque de sur-mobilisation et une durée minimum de dix jours. Mais le fait de devoir tirer des billets de 150 000 euros minimum n'est pas une contrainte en soit, compte tenu de la cible d'entreprises visée pour ce type de crédit.

La Mobilisation de Créances Nées sur l'Étranger (MCNE)

Ce type de crédit s'adresse aux entreprises exportatrices.

– Mode de fonctionnement : il est identique à celui de l'avance de trésorerie Dailly. L'entreprise cède ses créances clients à l'étranger à sa banque et bénéficie en contrepartie d'une avance de trésorerie par mobilisation ou par découvert en compte.

Selon la santé financière de l'entreprise, l'avance de trésorerie peut aller de 80 à 100 % du montant de la facture donnée en garantie. En complément, les banques demandent souvent que la créance soit garantie par une police Coface (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur), couvrant le risque d'impayé, et que le bénéfice de l'assurance leur soit délégué.

– Avantage : le financement des exportations dont les délais de règlement peuvent être longs, puisqu'ils ne sont pas encadrés par la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008.

– Inconvénient : cette formule de financement se limite, en règle générale, aux pays couverts par la Coface et ses concurrents.

L'avance devise

Si ce type de financement est ouvert à toutes les entreprises, il concerne principalement celles qui sont importatrices ou exportatrices.

– Mode de fonctionnement : il s'agit en réalité d'un découvert en devise. La banque ouvre un compte dans la devise du choix de son client et lui facture en fin de mois les intérêts correspondants aux utilisations de crédit sur le compte, au jour le jour et à l'euro près.

Les garanties associées à ce type de financement peuvent être multiples (cession de créance, gage sur stock, nantissement de fonds de commerce, caution personnelle), ou nulles en fonction des montants et de la qualité financière de l'entreprise.

– Avantage : le recours à ce type de financement révèle deux motivations possibles. La première est la couverture du risque de change, lorsqu'une entreprise anticipe une rentrée de devise et qu'elle cède au comptant le montant du règlement attendu. La seconde est liée au différentiel de taux favorable entre la devise concernée et l'euro. Par exemple, le yen et le dollar ont connu ces dernières années des taux de financement moindres sur les marchés financiers que l'euro.

– Inconvénient : l'écueil essentiel est le risque de change pour les entreprises qui n'encaissent pas de devises dans la monnaie correspondante. En effet, lorsque l'entreprise doit rembourser son avance devise, le cours de change peut avoir évolué défavorablement entre la devise et l'euro et générer des pertes supérieures au gain réalisé sur le différentiel de taux entre les devises pendant la durée du financement.

Quel index de calcul privilégié pour le calcul des intérêts des crédits court terme ?

Que penser du taux de base bancaire ?

L'index de référence le plus utilisé pour les TPE et professions libérales est le taux de base bancaire (TBB). Il est utilisé par toutes les banques françaises à l'exception du réseau du Crédit Agricole, au sein duquel cet index s'appelle taux de référence du Crédit Agricole (TRCA).

Le TBB n'est défini par aucun texte légal ou réglementaire. Chaque banque fixe elle-même librement son taux de base, c'est-à-dire le taux minimum qu'elle entend retenir pour ses crédits, auquel s'ajoute une marge commerciale.

EN PRATIQUE

Par exemple : TBB + 2,5 %. TBB + 2,50 % ne signifie pas que la marge prise par la banque est de 2,5 % sur le crédit, comme on peut l'imaginer *a priori*. Les banques qui ont besoin de se refinancer sur les marchés financiers à court terme le font actuellement à un coût de l'ordre de 0,50 %. Si leur TBB affiché est de 7 %, auquel s'ajoute une marge de 2,5 %, cela signifie en réalité que leur marge brute sur refinancement est de 9 % (TBB = 7 % + 2,5 % de marge apparente - 0,5 % de coût de refinancement).

Cet index de référence, par nature opaque, est peu propice à une relation gagnant-gagnant entre les banques et leurs clients.

Quels index de référence privilégiés ?

Même si le TBB est couramment utilisé pour les TPE, rien n'interdit au client de demander à ce que ses agios soient calculés à partir d'un index de référence monétaire, utilisé pour les PME, plus juste et plus transparent.

Les taux monétaires sont ceux auxquels les banques se refinancent sur le marché interbancaire de la zone euro, sur des durées inférieures ou égales à un an. Ils sont librement fixés, en fonction de la loi de l'offre et de la demande, et étroitement liés au taux de refinancement de la BCE.

Étant publiés quotidiennement dans la presse et sur Internet, ils sont totalement transparents et fluctuent au jour le jour comme les indices boursiers, en fonction des informations et des prévisions économiques et financières.

Plusieurs références de taux monétaires sont utilisées par les banques, notamment :

– L'EONIA (*European OverNight Index Average*) est le taux moyen pondéré de l'argent au jour le jour sur le marché interbancaire de la zone euro. Il est calculé tous les jours par la BCE à partir des informations fournies par un échantillon constitué des principales banques de la zone euro. Il est diffusé par la Fédération bancaire européenne en J +1 et sert de référence pour le calcul des autres indices monétaires.

Compte tenu de son mode de calcul, cet index de référence est utilisable pour tous les crédits par découvert en compte ou les prêts par billet dont les intérêts sont calculés à terme échu. L'EONIA variant tous les jours est surtout utilisé par les grandes entreprises compte tenu de sa volatilité et des enjeux financiers liés à sa variation. Dans les PME, une moyenne mensuelle ou trimestrielle de cet index est proposée afin de simplifier le calcul et le contrôle des agios.

À titre indicatif son taux actuel est de -0,055 % l'an.

– Le TEMPE (Taux Euro Moyen Pondéré de la zone Euro au jour le jour) est la traduction française de l'EONIA.

– Le T4M (Taux Moyen Mensuel du Marché Monétaire), encore appelé TMM, désigne la moyenne arithmétique mensuelle de l'EONIA. C'est un taux post-fixé, calculé et publié le premier jour du mois suivant par la Fédération Bancaire Française.

– Le TMT (Taux Moyen Trimestriel du Marché Monétaire) est pour sa part la moyenne arithmétique trimestrielle de l'EONIA. Tout comme le T4M, il s'agit d'un taux post-fixé utilisé principalement pour le calcul des intérêts liés à l'utilisation de crédits par caisse, dont les agios sont calculés à terme échu.

– L'Euribor (*EUROpean InterBank Offered Rate*) correspond à la moyenne arithmétique d'une série de taux à terme pour des échéances comprises entre un et douze mois (Euribor 1 mois, 2 mois, 3 mois... 6 mois...12 mois). Il est calculé quotidiennement à partir des échanges réalisés entre les principales banques référentes de la zone euro.

Les Euribor 1 mois et 3 mois sont les références les plus utilisées pour les crédits court terme. S'agissant d'un taux déterminé à l'avance pour une période donnée (taux fixe de période), il est utilisé pour tous les calculs d'intérêts relatifs aux crédits par billet ou commercial, dont les agios sont en règle générale perçus d'avance.

À titre indicatif, le taux actuel de l'Euribor 3 mois est de l'ordre de 0,2 % l'an.

– Le TIBEUR (Taux Interbancaire offert en EURO) est la traduction française de l'Euribor.

– Le TI3M est la Moyenne Mensuelle des Euribor 3 mois. À l'inverse de l'Euribor, qui est un taux fixe utilisable pour un calcul d'agios précomptés, pour un crédit du type de l'escompte, le TI3M est utilisé pour le calcul des agios post-comptés, par conséquent pour des crédits utilisables par découvert en compte principalement. Il s'agit d'un taux variable déterminé en fin de trimestre.

Dans sa philosophie et dans son mode de calcul, il se rapproche du T4M. Seul l'index de référence change. Le TI3M est en règle générale plus élevé que le T4M dont la moyenne mensuelle est réalisée à partir de l'EONIA.

Comment réaliser des économies substantielles ?

Il faut pour cela privilégier le recours à des index monétaires du type T4M et Euribor. Les marges réelles de vos banquiers étant apparentes en cas de recours à un index monétaire, les marges pratiquées sont en règle générale plus faibles afin de ne pas apparaître exorbitantes. Un TBB + 2,5 % (9,5 %) qui se traduit par un T4M + 9,4 % avant toute réduction de marge apparente, a de fortes chances de devenir T4M + 5,5 % (5,6 %), soit un différentiel de taux de près de 40 %, etc.

Quels sont les différents types de financement à moyen et long termes ?

Les différentes formules de financement du matériel et de l'immobilier.

a) Le crédit par tableau à échéances constantes

Il s'agit du type de crédit le plus utilisé par les entreprises, et c'est paradoxalement l'un des crédits les plus onéreux.

– Avantages :

- la sécurité (pas de risque de taux) ;
- la capacité de prévision de trésorerie (échéances fixes) ;
- l'amélioration mécanique du fonds de roulement, par conséquent de la trésorerie.

– Inconvénients : tout d'abord, le taux fixe qui permet de se protéger contre la remontée des taux d'intérêts, ne permet pas à l'inverse de profiter de la baisse des taux d'intérêts, comme cela a été le cas ces dernières années.

De plus, l'entreprise doit payer des pénalités en cas de remboursement anticipé, de l'ordre de 3 % du capital restant dû le plus souvent.

Enfin, les prêts à échéances constantes engendrent mécaniquement un surcoût de frais financiers pour l'emprunteur, du fait du plan de remboursement progressif du capital de l'emprunt.

EN PRATIQUE

Pour un investissement de 500 000 €, dans un matériel amorti en linéaire sur cinq ans, dont l'amortissement annuel est de 100 000 €, si l'entreprise finance son investissement par le biais d'un crédit de même montant et de même durée, à un taux fixe de 3 % assurance comprise, son échéance annuelle sera de 109,2 qui se décompose comme suit :

Année	Capital début de période	Échéance	Part capital	Frais financiers	Capital fin de période
1	500,0	109,2	94,2	15,0	405,8
2	405,8	109,2	97,0	12,2	308,8
3	308,8	109,2	99,9	9,3	208,9
4	208,9	109,2	102,9	6,3	106,0
5	106,0	109,2	106,0	3,2	0,0
	total	545,9	500,0	45,9	

On constate, au fur et à mesure des années, un montant croissant de l'amortissement annuel du capital de l'emprunt et à l'inverse une baisse progressive du montant des frais financiers, seul moyen permettant d'aboutir à une échéance constante du remboursement de l'emprunt.

Ce type de plan d'amortissement génère mécaniquement un sur-financement de l'investissement, par conséquent un surcoût de frais financiers. Démonstration :

Capital début de période	Valeur nette comptable du matériel	Sur-financement
500,0	500	0,0
405,8	400	5,8
308,8	300	8,8
208,9	200	8,9
106,0	100	6,0

Ce sur-financement, même s'il représente un coût financier, est bénéfique aux entreprises qui ont une trésorerie négative. En revanche, les entreprises qui ont

une trésorerie positive sont pénalisées, les excédents de trésorerie étant placés à un taux moindre que les frais financiers du crédit (0,5 à 1 % en compte à terme selon la durée du placement, contre 3 % pour le crédit dans notre exemple).

Les entreprises excédentaires en trésorerie qui souhaitent optimiser le coût de leur financement ont donc intérêt à privilégier les crédits à amortissement constant du capital de l'emprunt – solution présentée ci-après.

b) Le crédit par tableau à amortissement constant du capital

– Avantages : tout d'abord, le remboursement plus rapide du capital permet de réaliser une économie de frais financiers.

EN PRATIQUE					
Exemple pour un prêt à 3 % :					
Année	Capital début de période	Échéance	Capital	Frais financiers	Capital fin de période
1	500	115	100	15	400
2	400	112	100	12	300
3	300	109	100	9	200
4	200	106	100	6	100
5	100	103	100	3	0
	total	545	500	45	

Dans la solution 1, la somme des frais financiers était de 45,9 contre 45 dans la solution 2, soit 0,9 K€ de plus. Le différentiel est peu important actuellement, compte tenu des taux d'intérêt très bas pratiqués par les banques. L'impact sera plus significatif, en cas d'emprunt *via* le *crowdfunding* par les prêts ou l'émission d'obligations. Les taux varient de 8 à 10 %.

Dans la solution 2, le plan d'amortissement du crédit étant calé sur le plan d'amortissement comptable du bien financier, il n'existe aucun sur-financement, d'où l'économie de frais financiers.

Capital début de période	Valeur nette comptable du matériel	Sur-financement
500	500	0
400	400	0
300	300	0
200	200	0
100	100	0

L'amortissement comptable permet de faire face annuellement à l'amortissement du capital de l'emprunt.

Année	Capital début de période	Amortiss ^t capital de l'emprunt	Amortiss ^t comptable annuel	Différence
1	500	100	100	0
2	400	100	100	0
3	300	100	100	0
4	200	100	100	0
5	100	100	100	0

Autre avantage lié à ce type de financement : la possibilité de choisir un taux fixe ou un taux variable. Ce dernier permet de bénéficier d'une éventuelle baisse de taux et de ne pas supporter de pénalités en cas de remboursement anticipé.

– Inconvénients : les échéances du crédit sont plus lourdes les deux premières années dans la solution 2 que dans la solution 1 à échéances constantes.

Année	Solution 1	Solution 2	Différence
1	109,2	115,0	5,8
2	109,2	112,0	2,8
3	109,2	109,0	-0,2
4	109,2	106,0	-3,2
5	109,2	103,0	-6,2

Si le retour sur investissement est incertain ou long, la solution 1 est à privilégier, dans la mesure où les premières échéances sont allégées.

En revanche, s'il s'agit d'un renouvellement de matériel sans risque ou que l'entreprise dispose d'une bonne trésorerie, l'accélération du remboursement du capital permettra de limiter les frais financiers et les échéances à moyen terme, là où l'incertitude est la plus forte.

c) Le crédit à moyen terme utilisable par billet financier

Il s'agit d'une ouverture de crédit à moyen terme amortissable et utilisable à la discrétion de l'emprunteur par billet financier.

– Principe

Tout d'abord, l'amortissement constant du capital de l'emprunt est calqué sur le plan d'amortissement comptable du bien financé (comme pour la solution 2).

De plus, l'utilisation du crédit par escompte de billet financier émis par l'emprunteur est libre, en fonction de ses besoins de trésorerie. Le montant minimum des billets financiers est généralement fixé à 15 000 euros. La durée des billets financiers est généralement comprise entre un et trois mois, mais peut aller sur demande du client de dix jours à un an.

Par ailleurs, le taux variable est obligatoire, les banques ne pouvant pas se refinancer à taux fixe sur les marchés financiers, compte tenu de l'incertitude pesant sur l'utilisation du crédit par le client.

Enfin, une commission d'engagement rémunérant le maintien de l'ouverture de crédit est perçue pendant toute la durée du prêt. Cette commission est calculée en début de période trimestrielle ou annuelle, sur le capital utilisable par l'emprunteur.

EN PRATIQUE

Exemple d'un crédit de 100 000 € sur cinq ans destiné à financer divers matériels :

- Le contrat passé avec la banque prévoit un amortissement annuel du droit d'utilisation.
- Un taux d'intérêt basé sur l'Euribor 3 mois + 1 %.
- Des utilisations minimales de 15 000 € par billet, d'une durée minimale de trois mois.
- Une commission d'engagement de 0,30 %, perçue en début de période.
- Des frais de dossier de 200 €, perçus à la signature du contrat de prêt.
- Une mise en place du crédit le premier janvier de l'année 1.

Année	Droit d'utilisation	Amortissement annuel de l'emprunt	Commission d'engagement perçue
1	100 000	20 000	300
2	80 000	20 000	240
3	60 000	20 000	180
4	40 000	20 000	120
5	20 000	20 000	60

Exemple d'utilisation du crédit

À la mise en place du crédit, la banque a prélevé les frais de dossier de 200 € et la commission d'engagement de la première année de 300 €.

Par hypothèse, l'entreprise n'ayant pas de besoin de trésorerie à la signature du contrat de prêt, elle a autofinancé son investissement et n'a pas utilisé son droit de crédit. Par conséquent aucun frais financier ne lui a été facturé sur le premier trimestre.

.../...

Au cours du deuxième trimestre, l'entreprise prévoyant d'éventuels besoins de trésorerie a utilisé son droit à crédit de 100 000 €, à hauteur de 30 000 €. Pour ce faire, elle a émis un billet financier (même modèle que les lettres de change classiques) tiré sur la banque d'un montant de 30 000 €, valable du 1^{er} avril au 30 juin. Les 30 000 € ont été mis sur son compte par la banque en bonne date de valeur à réception du billet financier et débités à l'échéance.

L'Euribor 3 mois du 1^{er} avril étant par hypothèse de 0,20 %, le taux d'intérêt pris en compte pour le calcul des agios a été de 1,20 % (Euribor 3 mois + 1 %), soit $30\,000\text{ €} \times 1,20\% \text{ (taux annuel)} / 4 = 90\text{ €}$.

Au cours du second semestre de l'année 1, aucune utilisation du crédit n'a été réalisée, l'entreprise conservant pendant cette période son droit d'utilisation intégral de 100 000 €.

En début de deuxième année, la banque a prélevé le montant de la commission d'engagement de 240 € et réduit automatiquement le montant de capital utilisable par l'entreprise sur son contrat de prêt à 80 000 €, conformément au tableau d'amortissement du crédit.

Et ainsi de suite : pas de facturation d'agios en cas de non-utilisation du droit à crédit, facturation d'intérêts en cas d'utilisation de crédit au prorata du montant et de la durée d'utilisation, amortissement du capital utilisable chaque début d'année en même temps que perception de la commission d'engagement, jusqu'à l'extinction du droit à crédit fixé le 31 décembre de l'année N +5.

– Avantages :

- souplesse d'utilisation (mobilisation du crédit en fonction des besoins de trésorerie) ;
- économie de frais financiers (facturation uniquement en cas d'utilisation du crédit) ;
- sécurité financière (réserve d'argent utilisable à tout moment).

Le prêt à moyen terme par billet est indéniablement une excellente formule de financement à moyen terme réservée aux belles PME de plus de 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires.

– Inconvénients :

- perception d'une commission d'engagement (0,20 à 0,50 % selon le montant du crédit et la qualité de l'entreprise) ;
- durée d'utilisation minimale (un mois) ;
- montant d'utilisation minimum (15 000 €) ;
- taux variable obligatoire (qui peut malgré tout être couvert à la hausse par un CAP).

d) Le crédit à moyen terme utilisable par découvert

Ce crédit est en tout point comparable au prêt par billet financier présenté précédemment, à l'exception de son mode d'utilisation, qui est réalisé sous

forme de découvert, afin de donner une plus grande souplesse d'utilisation au client.

– Principe :

- ouverture d'un compte spécifique, différent du compte-courant de l'entreprise, sur lequel est logé le droit d'utilisation du crédit par découvert en compte ;
- codification du plan d'amortissement du droit de tirage et du taux d'intérêt en cas d'utilisation (exemple : T4M + 1 %) ;
- utilisation comme les remboursements de crédit faites par virements réalisés par le client entre son compte spécifique moyen terme et son compte-courant ;
- utilisation du crédit possible au centime d'euro près et au jour près ;
- facturation des intérêts sur les utilisations de crédit, chaque fin de mois ou de trimestre, selon les conditions définies au contrat.

– Avantages :

- souplesse d'utilisation ;
- économie de frais financiers ;
- facturation des agios à terme échu ;
- sécurité financière.

C'est de loin la meilleure formule de financement à moyen terme possible réservée aux très belles PME de plus de 3 millions d'euros de chiffre d'affaires.

– Inconvénients :

- la perception d'une commission d'engagement sur le capital reste utilisable par le client (0,20 à 0,50 % selon le montant du crédit et la qualité de l'entreprise) ;
- taux variable obligatoire (qui peut malgré tout être couvert à la hausse par un CAP).

e) Le crédit-bail matériel et immobilier

Il s'agit d'une location avec option d'achat au terme du crédit. Le contrat de prêt adossé au contrat de crédit-bail est en règle générale un crédit par tableau à échéances constantes (solution 1). Les crédits-bailleurs peuvent sur demande du client mettre en place des contrats de crédit-bail dont l'échéancier correspond à des crédits de type « solution 2 » (échéances dégressives correspondant à un amortissement constant du capital de l'emprunt). Ces crédits-baux permettent aux clients de réaliser des économies de frais financiers.

– Avantages :

Tout d'abord, la facilité d'obtention du crédit. Étant propriétaire du bien, l'établissement financier est mieux protégé en cas de dépôt de bilan. Il est par conséquent moins regardant en termes de risque.

En outre, l'externalisation du crédit en engagement hors bilan (annexe 11 de la liasse fiscale) a pour conséquence d'alléger l'endettement apparent et les ratios de solvabilité (fonds propres/total bilan et dettes à moyen ou long terme/fonds propres).

Enfin, la demande de crédit se trouve simplifiée. Très souvent le crédit est directement consenti par le fournisseur du matériel, par délégation de l'établissement financier. Les informations nécessaires sont peu nombreuses, les délais de réponse courts et le contrat de crédit très simple, s'agissant en réalité d'une location.

– Inconvénients :

Tout d'abord, le paiement d'avance des loyers augmente le taux réel du crédit et impacte négativement la trésorerie de l'entreprise.

De plus, la non-propiété du bien engage l'entreprise sur une location de longue durée, sans possibilité de dénonciation du contrat avant son terme (sauf accord du crédit-bailleur difficile à obtenir). Et ceci, quels que soient la situation financière de l'entreprise et l'usage ou non du bien faisant l'objet du crédit.

EN PRATIQUE

Une entreprise qui a financé son bien en crédit classique en est propriétaire. Elle peut donc le vendre en cas de non-utilisation et rembourser par anticipation le crédit qui l'a financé. Les contrats de crédits-baux ne prévoient pas de clause de sortie anticipée et privent l'entreprise de la faculté d'abaissement de son seuil de rentabilité en cas de difficulté.

Par ailleurs, un coût de crédit généralement plus élevé s'avère d'autant plus facile à faire passer que l'entreprise est pressée et que sa cotation Banque de France est basse.

En outre, sous couvert de simplicité (un feuillet recto verso), les contrats souffrent d'opacité. Le crédit-bail matériel est le seul contrat de crédit qui ne fasse pas apparaître de TEG, car il s'agit en réalité d'une location.

Signalons aussi une information obligatoire en Banque de France de l'octroi du crédit par l'établissement financier qui l'accorde. Par conséquent, l'ensemble des banques de l'entreprise sont au courant de la mise en place de ce crédit et prennent en compte celui-ci pour analyser le bilan de l'entreprise.

Enfin, une information obligatoire dans les annexes comptables et fiscales du bilan permet aux tiers initiés (assureurs crédits, crédits managers, directeurs financiers, etc.) de connaître la situation financière réelle de l'entreprise.

En résumé, le crédit-bail est un bon mode de financement pour les établissements financiers. Ils sont mieux garantis et leur marge sur crédit est généralement meilleure.

Les entrepreneurs pressés, ou dont la situation financière s'est dégradée, trouveront là une source de financement rapide, facile à mettre en œuvre et plus aisée à obtenir en cas de situation financière dégradée. La contrepartie étant une moindre souplesse et un coût financier généralement plus élevé.

f) La location financière

Il s'agit d'une location de matériel sans option d'achat au terme du crédit. L'échéancier peut être construit sur mesure comme pour les contrats de crédit-bail.

– Avantages : ce sont les mêmes que ceux cités pour le crédit-bail, plus un, la discrétion. En effet, la liasse fiscale ne prévoit pas d'information concernant le montant des engagements restant dus, en matière de location financière. La seule information figurant en annexe 11 (renseignements divers) est le montant des loyers payés durant le dernier exercice, correspondant à des biens loués pendant plus de six mois.

Il n'existe pas non plus de déclaration obligatoire en Banque de France concernant l'octroi de location financière, puisque l'entreprise ne bénéficie pas officiellement d'une option d'achat au terme du contrat de location.

En réalité, le vendeur du bien en accord avec le financeur, consent généralement des promesses de cession, pendant et au terme du contrat de location, permettant à l'entreprise d'acquérir à tout moment le bien à un prix prédéterminé.

– Inconvénients :

- le paiement d'avance des loyers ;
- le coût de crédit généralement plus élevé pour les raisons évoquées précédemment pour le crédit-bail ;
- l'opacité des contrats calqués sur les contrats de crédit-bail et ne faisant pas apparaître de TEG.

g) Les prêts participatifs et assimilés de Bpifrance

Ces prêts qui s'adressent principalement aux PME et aux ETI ont la particularité de financer les investissements immatériels des entrepreneurs (R&D, croissance du BFR, investissement export, développement commercial).

Ils ont les caractéristiques suivantes :

- durée de cinq à huit ans ;
- un à trois ans de différé d'amortissement ;
- pas de garantie sur l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant.

Selon leur nature, leur taux diffère. L'innovation bénéficie de financement à taux zéro en matière d'investissement de recherche et développement (PTZ : Prêt à Taux Zéro), alors que le taux des crédits liés au développement dépend de la cotation Banque de France et varie de 2 à 7 %.

À noter

Voici une présentation de la gamme des crédits de Bpifrance assimilables à des prêts participatifs

Nom	Montant	Coût	Amortissement
Contrat de Développement Investissement	De 40 à 300 K€ (600 K€ si intervention de la Région)	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	6 années avec un différé d'amortissement du capital sur 1 an / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Contrat de Développement Transmission	De 40 à 400 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	5,6 ou 7 années avec un différé d'amortissement du capital de 12, 18 ou 24 mois / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt à l'industrialisation des projets de R&D des pôles de compétitivité (PIPC)	De 500 à 5 000 K€	Taux bonifié fixe avec bonification de 200 pb + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital de 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital
Prêt Croissance	De 300 à 5 000 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt d'Amorçage	De 50 à 100 K€ (voire 200 K€ dans certaines régions si ces dernières interviennent en garantie)	Taux variable indexé sur l'Euribor 3 mois + 0,4% de frais de dossier	8 années avec un différé d'amortissement du capital de 3 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
			.../...

Les différentes sources de financement possibles

Nom	Montant	Coût	Amortissement
Prêt d'Amorçage Investissement	De 100 à 500 K€	Taux variable indexé sur l'Euribor 3 mois + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt d'Avenir	De 500 à 5 000 K€	Taux fixe, entre 4 et 6,5% + 0,4% de frais de dossier	8, 9 ou 10 années avec un différé d'amortissement du capital sur 1, 2 ou 3 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt de Développement Territorial	De 15 à 300 K€	Taux référencé sur le TMO + frais de dossier de 0,4%	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu
Prêt Export	De 30 à 5 000 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt Hôtellerie	De 30 à 600 K€ (300 K€ si le taux est bonifié)	Taux fixe + frais de dossier de 0,4%	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt Innovation	De 50 à 3 000 K€	Taux réduit avec intervention du FEI en garantie	7 années avec un différé d'amortissement du capital de 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital
Prêt Numérique	De 200 à 3 000 K€	Taux préférentiel fixe ou variable indexé sur l'Euribor 3 mois + 0,4% de frais financier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt Participatif Filière Bois	De 40 à 200 K€	Taux fixe préférentiel (A titre d'information, taux 02/2014 = 3,01%)	5 années sans différé d'amortissement, 7 années si différé d'amortissement (2 ans) / Échéances trimestrielles
			.../...

Nom	Montant	Coût	Amortissement
Prêt Réseau Entreprendre Croissance	De 100 à 300 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimes- trielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt Restauration	De 10 à 300 K€	Taux fixe + frais de dossier de 0,4%	5 années dont 1 année de dif- férentiel d'amortissement en capi- tal / Échéances trimestrielles à terme échu avec amortisse- ment linéaire du capital
Prêt Restauration à Taux Zéro pour l'innovation	De 5 à 10 K€	Nul	5 années avec des échéances trimestrielles
Prêt Robotique	De 100 à 5 000 K€	Taux bonifié fixe ou va- riable fixé sur EUR3M + 0,4% de frais de dossier	7 années dont 2 ans de différé d'amortissement du capital / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortisse- ment linéaire du capital
Prêt Vert	De 50 à 3 000 K€	Taux préférentiel fixe ou variable indexé sur l'Euribor 3 mois + 0,4% de frais financier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimes- trielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital
Prêt Participatif accordé aux entreprises présentes dans les zones où la Défense ferme des établisse- ments ou diminue ses effectifs (ex. SOFIRED)	De 100 à 1 000 K€	Taux fixe selon barème en vigueur + 0,4% de frais de dossier	7 années, avec la possibilité d'un différé de remboursement de 2 années / Échéances tri- mestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital

Comment présenter son dossier de demande de financement ?

Voici une proposition de sommaire et de son contenu type :

- Page de garde
- Sommaire paginé
- Résumé de la demande
- Présentation de l'entreprise :
 - Fiche d'identité de la société
 - Activité, offre, services
 - Historique, principaux faits marquants
 - Présentation de l'actionariat et de l'organigramme juridique
 - Principaux chiffres financiers passés
 - Localisation géographique de l'entreprise, implantation des agences ou filiales
 - Présentation du ou des dirigeants
 - Moyens humains et organisation fonctionnelle de l'entreprise
 - Moyens matériels - locaux
 - Marché de l'entreprise, barrières à l'entrée, contraintes réglementaires
 - Offre de service-produit de l'entreprise et positionnement prix sur le marché
 - Modes de commercialisation des produits et services
 - Concurrents
 - Clients et répartition du chiffre d'affaires
 - Modes et délais de règlement des clients, couverture contre le risque d'impayés
 - Fournisseurs – mode et délais de règlement, garanties éventuelles à fournir
 - Partenaires institutionnels, réseaux d'appui
 - Banques de l'entreprise
- Présentation de l'investissement faisant l'objet de la demande de financement :
 - Explication du motif de l'investissement, renouvellement ou développement
 - Détail de l'investissement
 - Présentation des matériels, photos, fournisseurs
 - Planning de réalisation des investissements
 - Gains de productivité attendus
 - Délai de retour sur investissement
- Stratégie de développement à trois ans :
 - Stratégie de développement
 - Stratégie marketing et commerciale
 - Les ressources nécessaires (moyens humains, matériels et financiers etc.)

- Prévisionnel financier à trois ans :
 - Présentation détaillée des hypothèses de construction du prévisionnel
 - Compte de résultat prévisionnel
 - Plan de financement
 - Bilan prévisionnel
 - Plan de trésorerie
 - Ratios de faisabilité financière
- La demande de financement :
 - Résumé de la demande de financement à moyen-long terme
 - Demande de financement à court terme en cas d'entrée en relation
 - Demande des conditions de fonctionnement de compte en cas d'entrée en relation
- Coordonnées des interlocuteurs et des conseils
- Annexes

Comment maximiser vos chances d'obtenir un financement bancaire ?

Ne commettez pas l'erreur, comme certains chefs d'entreprises, de réaliser votre investissement, pour ensuite solliciter son financement auprès de vos banques. À coup sûr, vous les indisposerez sur la forme et risquez de le payer cher.

Au mieux, vous obtiendrez un accord à des conditions de taux et de garantie peu favorables, au pire vous risquerez d'enregistrer un refus, qui vous contraindra à l'autofinancement.

N'appellez jamais un banquier inconnu pour solliciter un crédit. Si vous sollicitez un emprunt de création ou de reprise d'entreprise, contactez des banquiers qui vous auront été recommandés par vos conseils ou votre réseau d'amis chefs d'entreprises. Mieux encore, faites en sorte qu'ils vous appellent de leur part pour prendre rendez-vous.

Comment réaliser votre demande ?

Une demande orale peut suffire, accompagnée de votre dernier bilan, si votre entreprise a plus de trois ans, est en bonne santé financière (cote 3 ou 4 à la Banque de France), si le montant du crédit est peu important (inférieur à 100 000 € et représentant moins de 50 % de vos fonds propres) et si vous souhaitez financer un investissement matériel.

Dans le cas contraire, pour convaincre et obtenir les meilleures conditions de financement, vous avez intérêt à monter un dossier financier plus ou moins fourni, selon le montant du crédit sollicité et la nature de l'opération. Ce sera le cas notamment, quel que soit le montant du crédit en matière de création, reprise, restructuration, innovation et renforcement du fonds de roulement.

Comment constituer un dossier solide ?

Pour cela, appuyez-vous sur les recommandations suivantes pour mettre toutes les chances de votre côté.

– Interrogez plusieurs banques de façon à les mettre en concurrence et à maximiser vos chances d'obtenir un accord.

– Réduisez le risque pris par vos banques individuellement, en divisant votre demande de financement entre deux ou trois banques si nécessaire. Le montant du crédit sollicité restera plus longtemps dans la délégation de pouvoir de vos interlocuteurs locaux, qui pourront vous répondre plus rapidement en intégrant une dimension humaine à leur analyse.

– Proposez une garantie externe (exemple Bpifrance ou SIAGI) en complément des garanties usuelles du type nantissement du fonds de commerce ou gage sur le matériel. En bénéficiant d'une garantie de l'État sur une partie significative du crédit (50 à 70 %), vos banques conserveront un risque limité sur l'opération et seront plus à même de vous accorder le crédit.

– Rencontrez vos banquiers individuellement dans votre entreprise. En étant sur votre terrain, vous serez plus à l'aise et pourrez vous faire accompagner si besoin par votre responsable administratif et financier.

– Faites-vous accompagner par votre expert-comptable ou votre conseil financier, si l'importance du dossier le justifie. Ce professionnel sera plus à même d'expliquer le dossier sur les aspects juridiques et financiers et vous appuiera dans la négociation des conditions du crédit.

– Privilégiez les demandes de crédit en début d'année, de janvier à avril idéalement, quand vos chargés de clientèle sont dans de meilleures dispositions. Ils s'avèrent à la fois plus disponibles, n'ayant pas encore à analyser les bilans de leurs nombreux clients clôturant leur exercice en fin d'année et ont très envie d'avancer dans la réalisation de leurs objectifs commerciaux. Disponibilité et envie sont synonymes à cette période de l'année de réactivité et de plus grande écoute de leur part.

– Soyez irréprochable dans votre comportement afin de bénéficier d'un *a priori* favorable :

a) Faites en sorte de faire fonctionner vos comptes à l'intérieur des lignes de crédit à court terme autorisées. Les banquiers ont horreur des comptes en dépassement qui pénalisent en interne la notation de risque des agences.

b) Respectez toujours vos engagements afin d'être crédible et considéré comme tel. Le mot « crédit » vient du latin « *credo* », qui signifie « confiance » en latin. Sans confiance, pas de crédit...

c) Évitez de garer votre BMW X5 ou tout autre véhicule du même type devant l'entrée de vos bureaux, si votre entreprise fait des pertes et que vous sollicitez un crédit de renforcement du fonds de roulement. Question de bon sens et de cohérence. Inutile d'irriter vos interlocuteurs...

– Faites jouer l'effet réseau. Rappelez incidemment à vos interlocuteurs votre appartenance à un mouvement patronal (CJD, APM, MEDEF, CGPME) ou à une organisation professionnelle (chambre de commerce, chambre des métiers, groupement d'achat, chaîne volontaire, etc.). Même si votre entreprise est petite ou en difficulté, vous êtes un client qui compte en termes d'influence et de réseau. Dans l'appréciation du couple risque-rentabilité de votre dossier, cela peut aider de manière indirecte.

– Faites plaisir à vos banquiers en accédant à une partie de leur proposition de services annexes (ils ont des objectifs commerciaux). Un petit service en vaut un autre et peut parfois aider à faire accélérer les choses, en donnant envie à vos interlocuteurs de faire plaisir à un client sympathique...

Quand et comment communiquer avec vos banques ?

Gagner et conserver la confiance de vos banques est fondamental dans la période actuelle. Une rencontre deux à trois fois par an, dans votre entreprise, est donc souhaitable pour tenir vos partenaires financiers informés de l'évolution de l'entreprise, de vos projets et des tendances du marché.

Même s'ils n'ont pas la qualité d'actionnaire, les banquiers sont régulièrement mis à contribution pour financer les investissements et prêtent à bon nombre d'entreprises à court terme pour financer leur exploitation courante. Ils ont à ce titre un devoir de vigilance et une position extrêmement décisive dans le contexte présent. Ils doivent de ce fait être traités tels des partenaires stratégiques de l'entreprise et non de simples fournisseurs, comme certains chefs d'entreprises l'imaginent ou le souhaiteraient.

Quand communiquer ?

Il faut le faire :

- à la sortie du bilan qui doit être le plus rapide possible, idéalement dans les deux mois de sa clôture ;
- à l'occasion de la réalisation d'une situation intermédiaire à mi-année ;
- lorsqu'un investissement ou un fait significatif justifie que vous les rencontriez, pour faire le point.

Quels documents faut-il transmettre ?

Voici les documents de base attendus par les banquiers :

- la liasse fiscale intégrale ;
- le détail des comptes ;
- les annexes comptables ;
- le rapport du commissaire aux comptes si vous en avez un.

Ces documents peuvent être accompagnés des éléments suivants, si vous voulez faire bonne figure et impressionner favorablement vos banquiers :

- le rapport de gestion, voire encore mieux, un fichier PowerPoint commentant les événements clés et les éléments à retenir dans les états financiers ;
- un comparatif par rapport au bilan N-1 et aux prévisions de l'année ;
- un prévisionnel pour l'année N + 1, comprenant le compte de résultat et un plan de financement, intégrant les investissements et les demandes de crédit ;
- les tableaux de bord des premiers mois de l'exercice.

Quel lieu privilégié pour rencontrer les banquiers ?

Le lieu idéal est votre entreprise. Tout d'abord, parce que vous serez plus à l'aise en étant sur votre « territoire », et ensuite parce que cela vous permettra de gagner du temps en évitant les déplacements.

Par ailleurs, vos banquiers profiteront de leur visite pour prendre le pouls de l'entreprise. Ambiance générale, sourire du personnel, stocks, entretien des locaux, etc., autant d'informations utiles pour reconstituer la réalité économique de l'entreprise et se forger une opinion sur sa santé financière.

N'hésitez donc pas à faire visiter votre entreprise : « ils en raffolent », mais soyez attentif à préparer votre rendez-vous de façon à faire bonne figure. Profitez-en pour réexpliquer votre métier, son environnement, sa spécificité.

Plus votre banquier comprendra votre métier et ses contraintes, mieux il pourra défendre votre dossier vis-à-vis de sa hiérarchie.

Faut-il les rencontrer ensemble ou individuellement ?

La réunion de « pool » n'est une bonne idée, mais plutôt une contrainte imposée par les banques lorsqu'une entreprise rencontre des difficultés.

- Réunissez-vous vos fournisseurs pour discuter de vos conditions d'achat ?
- Réunissez-vous vos salariés pour discuter de leur évolution de salaire ?

Évidemment non, si vous voulez préserver vos intérêts et ceux de l'entreprise.

Il en va de même avec vos banquiers : rencontrez-les individuellement pour passer un moment privilégié avec chacun d'eux. N'oubliez pas qu'ils sont en concurrence. Ils apprécieront, si l'entreprise se porte bien, de pouvoir présenter leur offre de service de manière plus détaillée et faire valoir leurs qualités pour prétendre à plus de flux, plus de crédits dans l'entreprise.

Vous pourrez de votre côté profiter de l'occasion pour négocier vos frais, garanties et autres taux de crédit en faisant jouer pleinement la concurrence.

Faut-il se faire accompagner par un conseil ou présenter les comptes seul ?

Cela dépend de la situation financière de l'entreprise, de l'importance des crédits que vous allez solliciter et de votre capacité à commenter seul vos états financiers.

Si vous êtes à l'aise sur ce plan et qu'il s'agit d'un rendez-vous sans enjeux particuliers, présentez vos comptes seul.

Si vous êtes un peu court dans le domaine financier, faites-vous accompagner de votre responsable administratif interne.

Si la situation est tendue ou que les investissements et crédits sont importants, faites-vous accompagner de surcroît par votre expert-comptable ou conseil financier, de façon à mettre toutes les chances de votre côté durant l'entretien.

La qualité du rendez-vous dépendra de toute façon, de la bonne préparation de l'entretien et de la pertinence des documents remis. La forme ne viendra que compléter le fond de votre dossier.

Doit-on tout dire à ses banquiers ?

Oui et non à la fois.

– Oui, dans la mesure où vos banques ont besoin de vous comprendre ainsi que votre entreprise, pour pouvoir vous conseiller et financer votre développement. La question se pose plus particulièrement lorsque l'on rencontre des difficultés que l'on est tenté de cacher.

En la matière, le défaut d'information ou une révélation trop tardive vous desservira, à l'instar du mensonge (dire que tout va bien lorsque tout va mal). Il ne faut surtout pas mentir ou être pris en défaut d'information sur un point majeur, sinon la confiance nécessaire à toute relation bancaire sera rompue ou ne pourra s'instaurer, et l'octroi ou le maintien de crédit sera impossible.

– Non, si l'on considère que vos banques ne sont pas des actionnaires et qu'à ce titre elles ne doivent avoir accès qu'à un certain niveau d'information. Tout se dit, tout se sait... Le secret professionnel étant trop souvent bafoué, il convient de rester prudent en matière de diffusion d'informations à caractère stratégique (rapprochement en cours) ou social par exemple (projet de licenciement), tant que rien n'est fait.

N'oubliez pas non plus que l'une des missions essentielles du chef d'entreprise consiste à être un importateur de stress et un exportateur d'enthousiasme. Un banquier est par nature inquiet. Il ne pilote pas votre entreprise au quotidien, connaît mal votre métier, doit rendre des comptes à sa direction. Autant d'arguments qui doivent vous amener à « positiver » votre discours tout en étant réaliste. Si vous n'y croyez pas vous-même, pourquoi voulez-vous que vos banquiers y croient à votre place !

Que faire en cas de refus de crédit ?

Vous pouvez solliciter le médiateur du crédit de votre département. Mise en place en novembre 2008, la médiation du crédit a pour objectif de débloquer les situations où les banques refusent de prêter aux entreprises. Elle poursuit deux objectifs prioritaires :

- aider les entreprises à faire face à leurs problèmes de trésorerie et de financements ;
- veiller au respect des engagements pris par les établissements financiers dans le cadre du plan de soutien à l'économie.

Elle traite les dossiers en :

- examinant la situation de chaque entreprise de manière concrète et factuelle ;
- rapprochant les positions divergentes à partir d'une expertise technique des dossiers ;
- proposant des solutions concertées et adaptées à la situation de chaque entreprise ;
- anticipant les risques par des approches sectorielles.

À noter

La médiation nationale pilote la mission, anime le réseau des médiateurs et traite les dossiers sensibles ou en révision. Elle est constituée de médiateurs délégués, d'analystes financiers et de rédacteurs. Cent cinq médiations départementales, dirigées par les directeurs départementaux de la Banque de France traitent les dossiers localement.

La procédure normale de la médiation du crédit se déroule en cinq étapes.

1. Le chef d'entreprise dépose un dossier de médiation en ligne sur le site Internet de l'organisation (www.mediateurducredit.fr) où les informations personnelles de base ainsi que celles concernant l'identité de son entreprise sont requises. Le chef d'entreprise doit ensuite indiquer les établissements financiers avec lesquels il travaille, et préciser les difficultés qu'il rencontre pour obtenir des fonds, ainsi que les montants en jeu.
2. Dans les quarante-huit heures, le médiateur départemental prend contact avec l'entreprise concernée afin de définir les modalités d'exécution de la mission.
3. Le médiateur du crédit informe les établissements financiers qui travaillent avec le chef d'entreprise de la requête de celui-ci. Ils disposent de cinq jours ouvrés pour proposer une solution satisfaisante au chef d'entreprise.
4. Une fois ce délai écoulé, le médiateur départemental reprend contact avec l'entreprise pour connaître la décision de l'établissement financier. Dans le cas d'un refus d'accord de prêt, le médiateur contacte les établissements financiers pour prendre connaissance des raisons qui motivent ce refus. Il peut également consulter d'autres acteurs financiers, notamment Bpifrance, afin de trouver des solutions au besoin de l'entreprise.
5. L'entreprise est informée des solutions trouvées par le médiateur et les établissements financiers pour pallier sa situation. Si le dirigeant n'en est pas satisfait, il peut demander la révision de son dossier.

Yann Lejolivet, directeur départemental du Crédit Mutuel de Bretagne

■ En quoi les nouvelles contraintes imposées par Bâle III influencent-elles le financement des entreprises ?

Pour s'y conformer, les banques ont dû adapter leur stratégie de financement :

- renforcement de leurs fonds propres durs (Core Tier 1) par la mise en réserve des résultats ;
- très forte réduction, voire extinction, des activités pour compte propre ;
- réduction du niveau du coefficient d'engagement (qui rapporte les crédits accordés – au numérateur – aux ressources d'épargne – au dénominateur –, dites de bilan).

Concernant le financement des entreprises, dans un premier temps, le volume des crédits accordés à l'économie s'est donc trouvé mécaniquement limité (effet numérateur) par la seule contrainte du coefficient d'engagement. Un double effet taux s'est également fait ressentir, dans un second temps : d'une part, pour poursuivre le financement des entreprises, les banques ont dû collecter de l'épargne de bilan (dénominateur du ratio) à un coût très supérieur à celui des marchés financiers. D'autre part, la nécessité de dégager un résultat d'un niveau suffisant mis ensuite en réserve (Core Tier 1) a contraint les banques à défendre leur niveau de marge tout en veillant à la qualité des risques. Cette réglementation est arrivée au plus mauvais moment, jouant un rôle pro-cyclique défavorable au redémarrage de la croissance. Comme l'a parfaitement résumé en une formule le journaliste économique Éric Le Boucher, Bâle III est une « réglementation bancaire mal dessinée qui pénalise l'économie réelle sans arrêter les bulles ». Les deux mesures majeures qu'a adoptées la BCE (T-LTRO en juin 2014 et assouplissement quantitatif en janvier 2015) doivent pallier les difficultés que je viens d'évoquer : abondance des ressources à des taux historiquement bas. Souhaitons qu'elles n'arrivent pas trop tard.

■ Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?

Lorsque nous rencontrons un chef d'entreprise, ce sont d'abord le porteur du projet et son projet qui nous intéressent. Ce premier contact, cette découverte, sont essentiels, irremplaçables. L'analyse financière du projet et sa présentation formelle constituent un deuxième temps (le marché concerné, son évolution, la concurrence, les perspectives de développement, la différenciation et l'innovation sous-jacentes au projet, etc.). Il est en effet essentiel que le partenaire bancaire aide le chef d'entreprise à appréhender toutes les facettes de son projet dans le cadre d'un échange responsable et, parfois, sans concession. Cependant, la valeur ajoutée d'un banquier réside bien là, avant tout. Le troisième temps, c'est celui du plan de financement qui sera retenu, ses conditions et ses modalités. On résume trop souvent l'accompagnement bancaire à un « taux » et à une garantie. Toutefois, ce n'est pas l'étape essentielle. Elle résulte des deux premières qui sont primordiales. La construction du business plan est donc un point clé de la présentation du dossier. Il est impératif que le

.../ ...

chef d'entreprise sache le décrire, le commenter, l'argumenter, en rappeler les modalités de construction. Ambition et réalité doivent cohabiter harmonieusement ! L'entrepreneur doit réaliser l'importance de ce document et prendre le temps de l'établir correctement pour se l'approprier au mieux. Il doit le considérer comme un outil de pilotage pour son activité future, et non comme un document uniquement utile pour obtenir un accord de financement.

■ Quel est votre processus d'analyse ?

Suite à l'entretien avec le chef d'entreprise et au recueil de l'ensemble des documents nécessaires (juridiques, financiers, etc.), le chargé d'affaires de l'établissement bancaire réalise une synthèse écrite de la demande de financement. Cette synthèse comprend l'analyse du contexte de la demande (parcours du chef d'entreprise, nature de la demande, analyse du marché, de la concurrence, etc.) et une analyse financière du projet. Pour cela, les points clés tels que l'activité, la structure financière de l'entreprise, sa rentabilité actuelle et future ainsi que l'évolution de sa trésorerie sont étudiés. À partir de ces éléments, la capacité de remboursement est déterminée, ainsi que la capacité de résistance à un marché moins porteur que prévu ; bref, quelle est la marge de sécurité ? Une fois cette analyse effectuée, le conseiller argumente sa décision de financement. Selon le montant de la demande, l'encours de crédits ou le secteur d'activité de l'entreprise, le dossier est présenté en comité de crédits pour entériner la décision de financement. L'octroi du financement prend la forme d'une proposition écrite communiquée au client, indiquant nos conditions d'intervention (montant, durée, taux, garanties, assurances, conditions suspensives, contreparties). Après avoir recueilli l'accord du client, et vérifié que le dossier juridique est complet, nous procédons à l'édition du contrat et à sa signature. Les fonds peuvent ensuite être débloqués sur le compte du client, sur présentation d'un justificatif ou d'un appel de fonds.

■ Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive ?

Nous accordons une attention particulière au chef d'entreprise (son parcours, son expérience, sa situation financière, etc.). C'est bien lui la clé du succès. Le marché est aussi un point clé : ses caractéristiques, son évolution, ses perspectives de croissance, etc. Enfin, la faisabilité financière du projet est un critère essentiel. La capacité de remboursement doit être réelle, tout en laissant à l'entreprise une marge de sécurité suffisamment confortable pour faire face aux imprévus. Et il s'en produit souvent : activité qui tarde à démarrer, marges moins élevées qu'annoncées, dépenses supérieures aux prévisions, etc.

■ Comment un dirigeant peut-il éviter de se porter caution sur les financements sollicités ?

Bâle III-CRD 4 nous contraint à sécuriser les accords de financement. Pour autant, une banque n'accorde pas un prêt au vu de la qualité d'une garantie, mais parce qu'elle croit au projet proposé et en celui qui le porte. Selon les objets des financements sollicités, il existe différents types de garanties et l'intervention d'organismes de contre-garantie est souvent possible sur une partie du financement.

.../ ...

L'importance des garanties demandées par la banque dépend surtout du montant à financer, de l'activité de l'entreprise et de la qualité globale du dossier (situation financière de l'entreprise et de son porteur). La caution du dirigeant peut effectivement être demandée. C'est un marqueur qui atteste que l'entrepreneur croit en son projet ; elle l'engage. Et cet engagement n'est pas seulement financier. La caution n'est cependant pas systématique, elle s'envisage et se négocie au cas par cas.

■ **Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds en cas de réponse positive de votre part ?**

Le délai de traitement d'un dossier est variable. Cela va dépendre de la demande, de son objet, de son montant ainsi que de l'encours global de crédits détenu par le client au sein de l'établissement bancaire. En fonction de ces éléments, la décision est prise soit directement en agence, soit au niveau de la direction des engagements de la banque. Cette multiple lecture du dossier avant présentation en comité prend donc un peu plus de temps. À partir du moment où le conseiller détient l'ensemble des documents demandés lors du premier entretien, le délai de traitement de la demande peut être de quarante-huit heures pour les demandes les plus simples et atteindre trois semaines à un mois pour les dossiers les plus complexes.

■ **Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?**

Il n'y a pas réellement de règle en la matière. Chaque client est différent et a des besoins spécifiques dans le cadre du partenariat noué avec sa banque. Lors d'une entrée en relation, de nombreux échanges ont lieu dans les semaines qui suivent la mise en place du financement. Un entretien plus formel est souvent réalisé à six mois, pour faire le point sur l'évolution de l'activité, avoir une première idée sur la qualité de l'exercice en cours, connaître les éventuelles difficultés rencontrées, et permettre, le cas échéant, un ajustement des pratiques, voire la mise en relation avec des experts de nos filiales pour accompagner nos clients sur des points particuliers. Par ailleurs, le rendez-vous annuel de remise du bilan est un incontournable dans le suivi de nos clients.

■ **Quels conseils complémentaires donneriez-vous ?**

Clarté, transparence et partenariat sont à mon sens trois mots-clés. En sollicitant une banque, le chef d'entreprise doit rechercher un partenaire, avec lequel il souhaite travailler dans la durée. Afin de construire cette relation sur des bases solides, le meilleur conseil à donner aux chefs d'entreprises est d'adopter la plus grande transparence dans le cadre d'un échange direct. Il ne doit y avoir aucune (mauvaise) surprise. Un entrepreneur et une banque doivent nourrir une relation de partenariat, dans les bons comme dans les mauvais moments. Le chef d'entreprise doit disposer d'une vue globale de son projet. Il ne doit pas hésiter à s'entourer d'experts et de conseils, qui l'aideront à faire mûrir son projet, à le mettre en forme, afin de présenter un dossier complet et un projet abouti à son futur partenaire financier.

À noter

Les pour et les contre du financement bancaire

– Avantages :

- rapidité d'obtention des crédits ;
- simplicité des dossiers à constituer ;
- faibles taux d'intérêt actuellement ;
- absence de dilution au niveau du capital ;
- absence de reporting régulier ;
- possibilité d'avoir plusieurs banques.

– Inconvénients :

- demande fréquente de cautions personnelles ;
 - demande des garanties multiples sur l'entreprise, le dirigeant, et externes (contre-garanties du type Bpifrance, SIAGI, SOCAMA, etc.) ;
 - risque de désengagement rapide concernant les crédits à court terme ;
 - contraintes et lourdeurs administratives liées à certaines formes de crédit à court terme.
-

Les aides et subventions

Qu'est-ce que c'est ?

Les aides et subventions à destination des entreprises sont constituées en France de l'ensemble des dispositifs de financement publics votés par la collectivité pour faciliter et soutenir leur développement.

Près de 6 000 dispositifs coexistent : l'Europe, l'État, en passant par les Régions, les conseils généraux, les communautés d'agglomération favorisent la création, le développement de l'activité économique des entreprises avec ces outils de financement.

Ceux-ci prennent différentes formes. L'aide publique peut être une subvention, une avance remboursable, une exonération ou un crédit d'impôt.

Pour être précis et pouvoir répondre à une question que le chef d'entreprise peut avoir à se poser : est-ce que l'aide dont j'ai bénéficié est considérée comme une aide publique ?

À noter

Voici la définition de l'aide publique selon la doctrine : un acte qui procure un avantage individuel, une amélioration par rapport aux conditions du marché, à l'entreprise bénéficiaire. L'avantage

accordé peut prendre la forme d'une subvention, d'un prêt ou d'une avance remboursable (à taux nul ou inférieur au Taux Moyen des Obligations – TMO), d'une bonification d'intérêt ou encore d'un rabais sur le prix de vente ou de location d'un bien foncier ou immobilier.

Chiffres clés

Les fonds structurels européens pour la période 2014/2020 en France représentent un peu plus de 26 milliards d'euros, répartis comme suit :

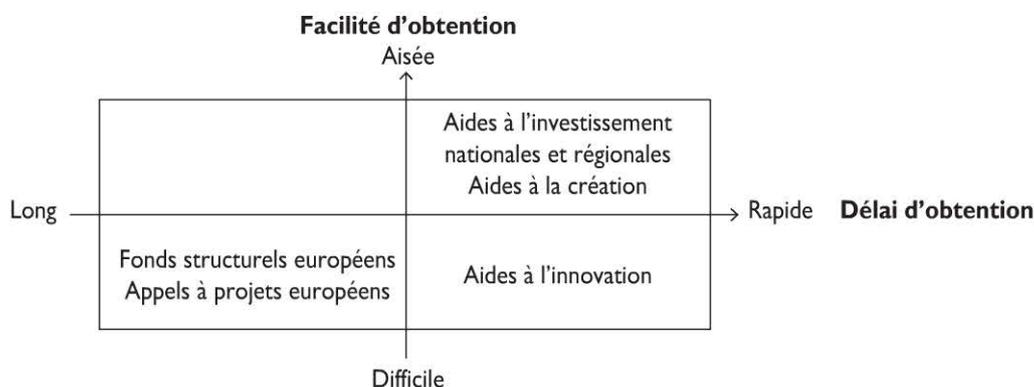
- FEADER : 11,3 milliards ;
- FEDER : 8,4 milliards ;
- FSE : 6 milliards ;
- FEAMP : 0,5 milliard.

Bpifrance a mobilisé en 2013, plus de 747 millions d'euros d'aides et prêts à l'innovation.

Les aides ont représenté 634 millions d'euros répartis comme suit :

- aides individuelles : 364 millions d'euros ;
- programmes collaboratifs : 270 millions d'euros.

Positionnement graphique



Comment ça marche ?

Un préalable : le respect d'un environnement réglementaire européen

Recourir aux aides publiques pour financer ses projets d'investissement nécessite le respect d'un cadre juridique. Les avantages accordés par l'État et les collectivités locales sont strictement réglementés.

– Le respect du droit européen : c'est la première condition qu'une collectivité doit respecter avant d'accorder une aide à une entreprise. La réglementation européenne en matière d'aides d'État prime sur notre droit national. L'enjeu est important puisqu'il en va de la légalité de l'aide attribuée à l'entreprise.

Outre que la collectivité qui accorde un soutien financier qui serait illégal engage sa responsabilité selon le Code général des collectivités territoriales (art. L. 1511-1-1 du CGCT), le dommage sera assurément pour l'entreprise, qui devra rembourser l'aide qualifiée d'illégale.

Le risque d'un remboursement d'une aide qui ne respecterait pas le cadre juridique concerne aussi bien les subventions perçues que les mesures fiscales (crédits d'impôts, exonération de cotisations sociales, de CET, de taxes foncières, etc.).

– Quelles conditions générales d'attribution doivent d'abord être respectées ?

a) Pour la création ou l'extension d'activités économiques

Les aides aux entreprises ne peuvent être accordées qu'afin de permettre la création ou l'extension d'activités économiques. Cela écarte toute possibilité d'aide visant à maintenir l'activité courante ou à maintenir une activité économiquement non viable.

b) L'exigence de contreparties réelles

Pour certaines aides, il est fait obligation de maintenir en activité pendant cinq ans l'investissement qui a bénéficié d'une aide. D'autres aides peuvent être conditionnées à la création d'emplois et/ou au montant des investissements réalisés.

c) Formalisation par une convention

Les engagements réciproques des deux parties et en particulier les conditions d'une éventuelle restitution de l'aide par l'entreprise bénéficiaire doivent être formalisés par une convention.

d) Pour une entreprise qui n'est pas en difficulté

Les aides aux entreprises sont destinées à soutenir le développement de l'activité économique lors de certaines phases critiques : création, extension ou, plus rarement, reprise-transmission.

C'est le développement de l'activité qui est la cible de l'aide et en aucun cas l'entreprise elle-même. Les aides accordées ne peuvent donc servir à maintenir artificiellement en activité une entreprise en difficulté (cf. « Définition de l'entreprise en difficulté » en annexe).

Un constat : des sources de financements très diversifiées à articuler entre elles, de l'Europe à la Communauté de communes

Le développement économique, le soutien à l'entrepreneuriat, et la compétitivité des entreprises sont au cœur des politiques publiques, compte tenu des enjeux notamment sur l'emploi.

– La politique européenne : l'Union Européenne (UE) a pour objectif de favoriser la croissance et l'emploi dans le cadre de la Stratégie Europe 2020, pour faire face à la crise et aux grands défis. L'Europe détermine des objectifs prioritaires, une politique de soutien avec un cadre financier. Les fonds européens alloués à cette politique de soutien peuvent être attribués en aides directes aux investissements ou par le biais des intermédiaires financiers (banques, fonds de capital-risque, etc.).

Pour atteindre ses objectifs, l'UE confie aux États membres une partie de la gestion de ses crédits, appelés Fonds Européens Structurels et d'Investissement (FESI). En France, quatre FESI relatifs à trois politiques sont concernés :

- Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) ;
- Fonds Social Européen (FSE) ;
- Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER) ;
- Fonds Européen pour les Affaires Maritimes et la Pêche (FEAMP).

– La politique nationale : l'État intervient non seulement pour soutenir les investissements, la compétitivité, l'innovation dans le cadre de mesures fiscales (la plus connue étant le Crédit Impôt Recherche), mais également en utilisant des dispositifs d'aides directes qu'il finance seul ou avec les collectivités locales.

Les mesures fiscales prennent la forme de crédits d'impôts, d'exonérations, de dispositifs d'allègements qui s'appliquent soit à certains types d'entreprises (en création, innovantes, etc.), soit en fonction du lieu de leur implantation (zones défavorisées : Zones franches Urbaines ou ZFU, Zones de restructuration de la Défense, etc.).

Ces dernières mesures fiscales sont des dispositifs en faveur de l'aménagement du territoire destinés à soutenir l'activité économique dans des territoires qui ne sont pas considérés comme naturellement attractifs pour les entreprises ou qui connaissent des difficultés économiques. Parmi les dispositifs nationaux, on peut citer à titre d'exemple :

- les mesures de soutien à la R&D pilotées par Bpifrance ;
- le soutien à l'emploi et à l'investissement (la Prime à l'aménagement du Territoire instruite par la Datar) ;
- le développement à l'export (Ubifrance) ;
- les mesures en faveur de l'environnement gérées par l'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie).

– Le rôle de chef de file des Régions : depuis la loi du 2 mars 1982, les Régions jouent un rôle prépondérant en matière de politique de développement économique. Dans le projet de loi de réforme territoriale, le rôle de la Région en matière de développement économique est renforcé. La Région devient la collectivité responsable du développement économique sur le territoire régional, notamment pour les politiques de soutien aux PME et aux ETI.

Un schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation (SRDEII) doit fixer pour une durée de cinq ans les orientations régionales. Ce schéma doit permettre de structurer les interventions des autres collectivités territoriales sur le territoire régional.

Une meilleure lisibilité des dispositifs pour les entreprises est attendue. Les métropoles sont associées à l'élaboration du SRDEII, mais, à défaut d'accord avec la Région, les métropoles devront prendre en compte les orientations du SRDEII.

– Comment les régions soutiennent-elles les entreprises ?

Chaque région est libre de définir ses propres orientations et critères pour soutenir la création et le développement des entreprises. On trouve de façon générale des mesures de soutien à l'export, à l'innovation, au développement de la compétitivité des entreprises agroalimentaires, au développement de filières stratégiques (les éco-activités, le numérique, la filière aéronautique, automobile, etc.).

Les départements et les communautés d'agglomérations ou communautés de communes soutiennent en accord avec les Régions les investissements des entreprises en abondant les dispositifs régionaux ou par le biais de dispositifs propres (Aide à l'investissement immobilier, Aide au conseil, Aide à l'innovation, aide au recrutement, etc.).

À noter

Il existe une multiplicité d'acteurs et de mesures qui peuvent intervenir sur un même projet en cofinancement ou de façon isolée suivant le projet et le dispositif vers lequel on s'oriente. Le chef de file est la Région, qui est de plus l'autorité de gestion des fonds structurels européens.

À qui cela s'adresse-t-il ?

Les aides s'adressent aux entreprises

Définition de l'entreprise (recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003- annexe art. 1) : « Toute entité, indépendamment de sa forme juridique, exerçant une activité économique. Sont notamment considérées

comme telles les entités exerçant une activité artisanale ou d'autres activités à titre individuel ou familial, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique. »

On le voit, à travers cette définition, le facteur déterminant est l'activité économique et non la forme juridique. Seules les entreprises à jour de leurs obligations fiscales et sociales peuvent bénéficier d'aides publiques. Rappelons également que l'entreprise doit être saine financièrement pour prétendre à une aide publique (cf. « Définition de l'entreprise en difficulté » en annexe).

C'est la réglementation européenne qui détermine les bénéficiaires. Pour cela, nous avons une définition précise de ce qu'est une TPE, une PE, une PME, une ETI et par voie de conséquence un grand groupe. Cette définition est capitale, puisque les taux d'intervention sur les projets d'investissement dépendent d'une part du zonage dans lequel l'entreprise est située ou s'implante et d'autre part de la taille de celle-ci. Certains zonages excluent également la possibilité pour un grand groupe de bénéficier d'aides à l'investissement ou l'autorisent de manière extrêmement limitée. En outre, certains dispositifs non seulement nationaux, mais aussi régionaux ou départementaux, sont exclusivement réservés aux PME et excluent les grands groupes.

Après avoir vérifié votre qualité d'entreprise, vous serez en mesure de déterminer si vous êtes une micro, une petite entreprise ou une PME en fonction de trois critères et des seuils fixés :

- les effectifs ;
- le chiffre d'affaires annuel ;
- le total du bilan.

Catégorie d'entreprise	Effectifs : unités de travail par an (UTA)	Chiffre d'affaires annuel	ou	Total du bilan annuel
Moyenne	< 250	≤ 50 millions d'euros (40 millions d'euros en 1996)	ou	≤ 43 millions d'euros (27 millions d'euros en 1996)
Petite	< 50	≤ 10 millions d'euros (7 millions d'euros en 1996)	ou	≤ 10 millions d'euros (5 millions d'euros en 1996)
Micro	< 10	≤ 2 millions d'euros (non défini auparavant)	ou	≤ 2 millions d'euros (non défini auparavant)

Il convient de souligner que s'il est obligatoire de respecter les seuils en matière d'effectifs, une PME peut choisir de se conformer soit au seuil de chiffres d'affaires, soit au seuil du bilan. Elle ne doit pas forcément satisfaire aux deux critères et peut dépasser l'un d'entre eux sans pour autant perdre son statut. Pour revendiquer le statut lié à vos seuils (PME, PE ou micro), votre entité ne devra pas être détenue à + de 25 % ou détenir + de 25 % d'une autre entreprise.

Pour en savoir plus

À ce stade, il conviendra donc de déterminer si votre entreprise est autonome, partenaire ou liée. La notion d'entreprise autonome ou partenaire ou bien encore liée, tient compte à la fois de la nature de vos actionnaires et de leur pourcentage de détention ou de contrôle. Pour plus d'informations, nous vous invitons à consulter le site Internet suivant : guide de la définition d'une PME (<http://bookshop.europa.eu/fr/la-nouvelle-d-finition-des-pme-pbNB6004773/>).

Pour quels secteurs d'activité ?

En matière de secteur d'activité, la réglementation Européenne prévoit :

- L'exclusion totale de certains secteurs d'activité :
 - l'industrie charbonnière ;
 - la sidérurgie ;
 - les fibres synthétiques ;
 - les services financiers.

- La soumission des secteurs d'activité à des conditions spécifiques ou leur exclusion de certaines aides. C'est le cas notamment de :
 - l'agriculture ;
 - l'agroalimentaire ;
 - la pêche et l'aquaculture ;
 - les transports routiers de marchandises ;
 - la construction automobile ;
 - la construction navale.

Au-delà des critères imposés par la réglementation européenne, chaque collectivité (région, département, communautés d'agglomération) peut choisir d'appliquer des critères plus restrictifs en matière de secteur d'activité éligible ou réserver certains dispositifs aux PME si la réglementation européenne n'y fait pas obstacle.

Enfin, de manière générale, les entreprises seront éligibles à des dispositifs de soutien publics non seulement en fonction de leur taille et de leur localisation, mais également à un moment clé de leur développement ou en fonction d'un

projet qu'elles envisagent de mener. C'est pour cette raison que sont largement soutenus sur le territoire :

- les phases de création ;
- l'innovation ;
- la compétitivité industrielle ;
- le développement à l'export ;
- les investissements liés à l'environnement ;
- et dans une moindre mesure, la reprise- transmission.

Quelles formes peuvent-elles prendre ?

Les aides publiques peuvent revêtir plusieurs formes.

– La subvention est une somme non remboursable généralement versée en plusieurs fois par l'Europe, l'État ou une collectivité territoriale.

– Très souvent appelé « avance remboursable », le prêt à taux nul ou à taux avantageux est de plus en plus utilisé comme outil d'aide à l'investissement. Il peut être accordé à taux nul ou à un taux avantageux par rapport aux conditions du marché. Il est le plus souvent remboursable, à l'exception des avances consenties dans le cadre des aides à la R&D ou à l'innovation, qui peuvent en cas d'échec technologique du programme soutenu se transformer en subvention.

– Le crédit d'impôt est une somme venant s'imputer sur le montant brut de l'impôt à payer (IS ou IR) par application d'une disposition fiscale.

Il s'agit de dispositifs mis en place par l'État pour inciter les entreprises à investir dans certaines activités ou dans certaines zones géographiques. Voici les plus connus :

– Le crédit d'impôt recherche (CIR), la principale mesure fiscale de soutien à l'innovation en France, concerne toutes les entreprises qui engagent des dépenses de R&D au cours d'une année, quels que soient leur secteur d'activité, leur forme juridique ou leur mode d'imposition.

– Le crédit d'impôt innovation (CII) s'applique spécifiquement à certaines dépenses d'innovation des PME qui concernent la réalisation d'opérations de conception de prototypes ou l'installation pilote de nouveaux produits.

– Le crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale est réservé aux PME ou à certaines sociétés exerçant une activité libérale. Il permet d'alléger les coûts de lancement d'une activité à l'export pour les entreprises qui recrutent une personne affectée au développement de l'export ou un VIE (volontariat international en entreprise).

À noter

Le crédit d'impôt : quel intérêt pour une entreprise ? Les réductions d'impôt ne sont efficaces que pour les entreprises qui ont un résultat imposable et payent l'impôt. À l'inverse, le crédit d'impôt s'adresse à toute entreprise, quel que soit son régime d'imposition ou le montant de son résultat imposable. Ainsi, un crédit d'impôt peut être utilisé par les entreprises exonérées d'impôt ou qui ne dégagent pas de résultat. Pour ces entreprises, l'intégralité du montant de crédit d'impôt devient une « créance » de l'État et constitue le remboursement.

– Les exonérations : la dispense de payer certains impôts ou taxes constitue une aide publique en faveur de l'entreprise. Ces exonérations sont accordées dans des conditions strictes (taille de l'entreprise, secteur d'activité, etc.) et le plus souvent dans certaines zones géographiques (ZFU, Zones de Redynamisation Rurales ou ZRR, Zones de Restructuration de la Défense, etc.).

La loi de finances 2015 modifie profondément les mesures fiscales pour les entreprises qui s'implantent dans des quartiers prioritaires de la politique de la ville. Les ZFU sont désormais dénommées « ZFU - territoire entrepreneur ». L'exonération d'impôt sur les bénéfiques continue de s'y appliquer, pour les entreprises qui y sont créées entre le 1^{er} janvier 2015 et le 31 décembre 2020.

Ces entreprises ne bénéficient plus d'exonération de cotisations sociales pour les embauches qu'elles réaliseront. Les ZFU - territoire entrepreneur font partie des QPV (Quartiers prioritaires de la Politique de la Ville). Ces nouvelles zones aidées remplacent les ZRU et les ZUS (Zone Urbaine Sensible). La loi proroge l'exonération d'impôt sur les bénéfiques jusqu'en 2020, mais réduit la durée et le plafond de cet avantage fiscal de quatorze ans à huit ans :

- cinq ans à taux plein ;
- trois ans à taux dégressif (60 %, 40 % et 20 %).

Le plafond du bénéfice exonéré est réduit de 100 000 € à 50 000 €. Ce montant est majoré de 5 000 euros par nouveau salarié domicilié dans une ZFU - territoire entrepreneur, ou dans un quartier prioritaire de la politique de la ville.

Pour les entreprises créées à compter du 1^{er} janvier 2016, l'exonération d'impôts est subordonnée à la signature d'un contrat de ville prévu par la loi du 21 février 2014 de programmation pour la ville et la cohésion urbaine.

À noter

L'exonération de cotisations sociales patronales n'étant pas reconduite en 2015 dans les ZFU, la loi insère la condition supplémentaire d'embauche locale dans le code général des impôts. Ainsi, pour les entreprises qui se créent à compter du 1^{er} janvier 2015, il faut, pour bénéficier de la réduction d'impôt, qu'à la clôture de l'exercice ou de la période d'imposition :

- Le nombre de salariés dont le contrat de travail en CDI ou CDD d'au moins douze mois et résidant dans une ZFU-territoires entrepreneurs ou dans un quartier prioritaire de la ville, soit égal au moins à la moitié du total des salariés employés dans les mêmes conditions,

ou

- Le nombre de salariés embauchés à compter de la création ou de l'implantation et remplissant les mêmes conditions de contrat et de résidence, soit égal au moins à la moitié du total des salariés embauchés au cours de la même période.

Entré en vigueur au 1^{er} janvier 2015, le dispositif ZRR est prolongé jusqu'à fin 2015. L'ensemble des mesures fiscales continue de s'appliquer, sans modification, pour les entreprises qui s'y créent ou y sont reprises jusqu'au 31 décembre 2015 :

- exonération d'impôt sur les bénéfices ;
- exonération de cotisation foncière des entreprises ;
- exonération de taxe foncière sur le bâti.

L'exonération de cotisations sociales continue de s'appliquer sans modification. Elle n'est pas soumise à une date limite d'implantation de l'entreprise dans une ZRR.

– La garantie de prêt : ce mécanisme qui permet au prêteur d'obtenir un remboursement, partiel ou complet, du montant prêté en cas de défaut de paiement de l'emprunteur, peut être considéré dans certains cas comme une aide publique.

Que les garanties d'emprunt soient des aides n'est pas forcément évident ; notamment pour les créateurs et repreneurs, car la garantie représente un coût d'intervention qui leur est facturé.

Comment fonctionnent les garanties de prêt ? Elles s'actionnent comme une assurance souscrite par un prêteur. Si celui-ci subit un sinistre avec un emprunteur, il met en jeu sa garantie. Une franchise reste toujours à la charge du banquier. Le risque se trouve partagé entre la banque et l'organisme qui accorde la garantie.

L'État a confié à Bpifrance la mise en place de ces outils. Les conseils régionaux peuvent agir en complément pour améliorer les conditions d'intervention. Sans cette intervention publique, le créateur ou le repreneur qui ne dispose pas de garantie personnelle (en propre ou *via* un tiers) n'aurait pas pu accéder au crédit. C'est donc un moyen technique mis en place par les pouvoirs publics pour faciliter l'accès au financement.

EN PRATIQUE

Voici quelques exemples de garanties publiques :

- La garantie développement des PME et TPE de Bpifrance couvre entre 40 et 70 % du maximum du financement.
- La garantie de crédit aux entreprises du jeu vidéo de l'IFCIC (Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles) représente généralement 50 % du montant du financement.

Quel montant de financement peut-on obtenir ?

Le montant des aides publiques sur un projet d'investissement est variable. D'une manière générale, il dépend de plusieurs critères :

- le régime sur lequel s'adosse la collectivité qui accorde l'aide ;
- la localisation et la taille de l'entreprise.

Pour les aides à l'investissement

Dans le cadre de la réglementation des aides octroyées aux entreprises, la Commission Européenne a défini, pour la période 2014-2020, et en collaboration avec les autorités françaises, les zones, les conditions et les limites dans lesquelles les entreprises peuvent bénéficier de mesures d'aides publiques à finalité régionale. Le zonage des Aides à Finalité Régionale (AFR) est mis en œuvre par le décret n° 2014-758 du 2 juillet 2014 et sera en vigueur jusqu'au 31 décembre 2020.

Pour la période 2014-2020, 24 % de la population française sera couverte par le zonage des AFR avec une inclusion d'office de l'ensemble des communes de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane, de La Réunion, de Saint-Martin et de Mayotte. Sur les territoires zonés, les pouvoirs publics pourront octroyer des aides aux entreprises réalisant des investissements et créant des emplois, en respectant des taux plafonds d'aides, majorés pour les PME et dans les DOM.

Les taux d'intervention maximum en zonage AFR

Ce sont des zones permanentes.

- France métropolitaine :
 - taux d'aide grande entreprise : 10 % ;
 - taux d'aide moyenne entreprise : 20 % ;
 - taux d'aide petite entreprise : 30 %.

– Outre-mer (Guadeloupe, Saint-Martin, Martinique, Réunion) :

- taux d'aide grande entreprise : 45 % ;
- taux d'aide moyenne entreprise : 55 % ;
- taux d'aide petite entreprise : 65 %.

– Guyane :

- taux d'aide grande entreprise : 55 % ;
- taux d'aide moyenne entreprise : 65 % ;
- taux d'aide petite entreprise : 75 %.

– Mayotte :

- taux d'aide grande entreprise : 70 % ;
- taux d'aide moyenne entreprise : 80 % ;
- taux d'aide petite entreprise : 90 %.

Quid des zones hors AFR ?

D'autres dispositifs d'aide sont applicables pour les zones qui n'ont pas été retenues dans la carte des AFR. Il s'agit notamment des aides à la recherche, au développement et à l'innovation (RDI), à la formation, à l'environnement ou encore des aides à l'investissement des entreprises agroalimentaires.

Dans ces domaines, toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, pourront recevoir des aides, selon les modalités prévues par les textes communautaires. Les PME peuvent également bénéficier d'aides à l'investissement, à la création d'emploi et au conseil, dans les conditions prévues par les règlements communautaires d'exemption. Enfin, les aides d'un montant plus limité, appelées « de minimis » sont autorisées à hauteur de 200 000 euros par entreprise sur trois ans (100 000 € pour les entreprises de transport).

À noter

Le « plafond d'intervention », c'est-à-dire le montant maximum auquel une entreprise peut prétendre pour son projet, signifie toutes les aides confondues : subventions et mesures fiscales (crédits d'impôts et exonérations fiscales). Attention : c'est à l'entreprise de s'assurer du respect de ce plafond. Le dépassement du montant maximum a pour conséquence de rendre illégale l'aide qui a provoqué le franchissement du seuil maximum. Qui dit illégalité, dit risque pour l'entreprise de devoir rembourser la dernière aide perçue ou la mesure fiscale sollicitée.

Quel délai pour obtenir un financement public ?

Sur ce point, la réponse varie là aussi en fonction du dispositif sollicité.

S'agissant des mesures fiscales, le bénéfice de la mesure se constate au moment de l'établissement du bilan comptable. L'entreprise justifiera du bénéfice de la mesure sur demande en remplissant le CERFA approprié. Notons que pour les crédits d'impôts destinés à soutenir l'innovation (CIR et CII), le formalisme et la sécurisation nécessaire du dossier ne se limiteront pas à cet aspect. Nous développerons ces aspects à partir du chapitre 2 de ce guide (« Quels types de financement solliciter »).

De manière générale, le délai entre la décision d'obtention de financement et le paiement peut varier de trois mois à trois ans ! Pour le comprendre, il faut savoir que les aides à l'investissement sont attribuées sur des programmes d'investissement dont la durée peut aller jusqu'à trois ans.

Les aides sont d'abord versées sous forme d'acompte pour les fonds nationaux, régionaux et départementaux en fonction de la réalisation du programme soumis à la collectivité. Le solde est toujours versé sous condition de réalisation de la totalité du programme présenté et soutenu. Ces modalités de versement sont précisées dans la convention qui indique les engagements des deux parties : l'entreprise et la collectivité.

Dans la pratique, si on se place au moment où l'entreprise peut justifier de la réalisation de sa dépense ou de son investissement, il est raisonnable de compter un délai de deux à trois mois maximum pour les dispositifs nationaux et locaux. Ce délai s'allonge pour les dispositifs européens qui conditionnent souvent le versement à une visite de contrôle. Il est prudent dans ce cas de figure de prévoir un délai de six mois.

À noter

Une spécificité à noter pour les fonds structurels européens : les versements ne sont validés que sur présentation des factures acquittées et du versement des aides locales qui interviennent éventuellement en cofinancement du programme d'investissement.

Quels sont les acteurs ?

Compte tenu de la multiplicité des dispositifs et de la complexité liée à l'environnement juridique et notamment au respect des plafonds d'intervention... à qui faut-il s'adresser en priorité pour un premier niveau d'information et d'accompagnement ?

L'expert-comptable

Conseil privilégié de l'entreprise, il vous aidera par sa connaissance de votre activité et son implication dans le réseau local, à vous orienter. Il pourra également déterminer pour vous les conditions d'éligibilité aux crédits d'impôts ou exonérations fiscales auxquelles vous pouvez éventuellement prétendre.

Les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres des métiers

Leurs réseaux de conseillers en entreprise connaissent les dispositifs locaux en vigueur sur leur territoire. Ils peuvent apporter un soutien et un accompagnement pour le montage des dossiers de demande de financement.

Bpifrance

Comme nous l'avons vu plus haut, c'est un acteur incontournable pour les aides à l'innovation en partenariat avec les Régions. Des équipes de conseillers au sein des directions régionales vous aident à identifier les dispositifs d'aide à l'innovation mobilisables pour financer votre projet de recherche ou d'innovation technologique.

Les Technopoles et les Centres européens d'innovation

Ils offrent une porte d'entrée à un accompagnement des entreprises innovantes.

Les Régions

Leur rôle de chef de file en matière de développement économique leur confère une place importante pour les aides au développement, à l'export et à l'innovation. Chaque région dispose d'une direction de l'économie et d'une direction de l'innovation avec laquelle vous pouvez prendre contact pour vérifier l'éligibilité d'un projet aux dispositifs financés par la Région.

L'ADEME

Ses directions régionales gèrent des dispositifs d'aides de l'État et des Fonds Européens pour l'assistance liée à l'environnement. Des conseillers par thématiques (énergie, déchets, etc.) vous orienteront vers les aides existantes (aides à la décision ou à l'investissement).

L'Enterprise Europe Network ou Réseau Entreprise Europe

Elle a pour double vocation d'aider les PME à développer leur potentiel d'innovation et de les sensibiliser aux politiques mises en place par la Commission européenne. Cette initiative se présente sous la forme d'un guichet unique, auprès duquel les entrepreneurs peuvent solliciter des conseils et solliciter les services d'aide aux entreprises. Le réseau est géré en France par le ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi. Les points de contacts locaux sont identifiables sur le site Internet du réseau (http://ec.europa.eu/france/activite/information/entreprise_europe_reseau/index_fr.htm).

Comment présenter son dossier de demande de financement ?

Solliciter les collectivités en amont du projet

Il s'agit d'abord et avant tout d'un impératif réglementaire : le respect du principe de l'incitativité de l'aide (voir la définition en Annexe, page 303).

Conformément aux principes généraux régissant les aides d'État, la Commission demande à ce que les aides susceptibles de perturber la concurrence intracommunautaire aient un effet incitatif, à savoir qu'elles incitent le bénéficiaire à créer une nouvelle activité, à réaliser un nouvel investissement, à créer des emplois.

Cela suppose en pratique de déposer un dossier de demande de subvention avant d'avoir engagé le programme. Avant d'avoir signé les devis par exemple, ou signé le compromis d'achat d'un bâtiment ou bien encore d'avoir engagé des dépenses internes (pour les projets d'innovation plus spécifiquement).

La possibilité est offerte par certaines collectivités de respecter ce critère d'incitativité en déposant non pas un dossier complet, mais une lettre d'intention qui permet de prendre date et surtout de démarrer le programme d'investissement prévu. Le délai de validité de cette lettre d'intention est variable : de trois à six mois.

À noter

Les éléments que doit contenir cette lettre ont été précisés par la réglementation européenne (nouveau Règlement Général d'Exemption des aides d'État par catégories UE n° 651/2014, 17 juin 2014) :

- nom et taille de l'entreprise ;
- description du projet y compris les dates de début et de fin ;
- localisation du projet ;

- liste des coûts du projet ;
 - type d'aide sollicitée (subvention, prêt, avance remboursable, etc.) et montant du financement public nécessaire pour le projet.
-

La constitution et le montage du dossier

Pour répondre aux attentes du financeur public, il est important tout d'abord d'intégrer une évolution de la pratique de ces dernières années et de l'esprit qui sous-tend les politiques de soutien aux entreprises. En effet, nous sommes passés d'une logique de guichet à une logique de projet.

Cela signifie que, d'une part, les aides ne sont pas attribuées automatiquement. Chaque projet est analysé selon les critères de la collectivité qui soutient le projet. D'autre part, les dispositifs sont de plus en plus conçus et élaborés pour soutenir non pas uniquement des investissements, mais surtout des projets de développement d'activités, de création de valeur ajoutée, d'augmentation de compétitivité, de création d'emplois.

Le fait générateur est le projet et non l'investissement en lui-même. C'est pour cette raison que bon nombre de dispositifs excluent de leur assiette éligible les seuls investissements de remplacement. C'est donc dans cette logique qu'il faut se placer pour réussir le montage du dossier.

– La présentation générale : du point de vue du formalisme, les collectivités mettent à disposition selon les demandes de financement des trames types téléchargeables qui guident l'entreprise dans la présentation de sa demande. Ces trames types comprennent en règle générale les éléments suivants :

- une fiche d'identité de l'entreprise ;
- la présentation de l'activité ;
- le marché ;
- la composition de la clientèle ;
- les concurrents ;
- le descriptif général du projet sur lequel l'aide est sollicitée ;
- les questions annexes : la politique de formation, la prise en compte de l'environnement, l'intégration de l'entreprise dans son réseau local, etc.

– La présentation des éléments financiers :

a) Le compte de résultat permet au financeur de vérifier non seulement la viabilité de l'activité de l'entreprise sur son secteur mais également de voir comment l'activité absorbe l'ensemble des nouvelles charges liées aux développements qui font l'objet de la demande de financement (charges de personnel complémentaires, les frais financiers, etc.). Le compte de résultat

prévisionnel doit donner une vision économique globale à trois ans (cinq ans sur certains dispositifs).

b) Le plan de financement : l'objectif est de montrer comment l'entreprise va financer son plan d'investissement ; de quelles ressources elle dispose : sa capacité d'autofinancement, l'utilisation de fonds propres complémentaires, de prêts bancaires, ainsi que la place occupée et le rôle que vont jouer les financements publics sollicités. Sur ce point en particulier, il importe de faire apparaître l'effet de levier des aides et subventions.

En résumé, l'ensemble des éléments financiers communiqués vise à démontrer à la fois l'importance de l'obtention d'un soutien public et la viabilité économique du projet de développement. La subvention ou l'avance remboursable accordée ne doit être ni « la cerise sur le gâteau », ni une condition de réalisation du projet. Il s'agit d'une préoccupation légitime et de bonne gestion des fonds publics.

– Les annexes : la liste des annexes obligatoires est toujours précisée. Elles sont administratives et fiscales (Kbis, Bilans, RIB, etc.), mais pas seulement. Certaines, comme les accords bancaires, les autorisations dans le cadre d'installations classées, sont indispensables pour que le dossier soit présenté en commission permanente (commission décisionnaire).

Il importe de savoir qu'à ce stade, la collectivité doit pouvoir s'engager à soutenir l'entreprise en veillant au respect des critères liés à la légalité de l'aide attribuée (statut de l'entreprise, santé financière, etc.).

Les annexes peuvent également contenir tout document que l'entreprise juge nécessaire pour mettre en avant son savoir-faire et son image : plaquette, articles de presse, distinction et prix, etc.

Hervé Daniel, directeur de Créativ

■ Pourriez-vous nous présenter Créativ en quelques mots ?

Créativ est labellisé Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation (CEEI). L'association est membre du réseau européen European BIC Network (EBN) et investie d'une mission d'intérêt public. Nous soutenons la création d'entreprises innovantes et accompagnons les entreprises existantes dans leur développement.

■ Comment une entreprise peut-elle réussir son financement ?

La réussite d'un projet de développement et ou d'innovation, véritable générateur de valeur ajoutée et de richesse pour l'entreprise, suppose de savoir le financer à chacune des étapes suivantes : études de faisabilité, protection intellectuelle, étude de marché, investissement matériel, commercialisation, développement, etc. Les postes à financer sont nombreux et divers : investissements immatériels, matériels et immobiliers, financement de l'augmentation du BFR, etc. La problématique du financement d'un projet doit être abordée globalement et le plus rapidement possible et non pas poste par poste au moment de l'apparition des besoins. En d'autres termes, il est indispensable de raisonner par projet et non par guichet et de développer une véritable approche d'ingénierie de financement. Le plus souvent, l'entreprise devra mobiliser des ressources financières à deux niveaux : en bas de bilan, pour financer notamment les investissements matériels ; et en haut de bilan, pour financer des besoins longs, l'augmentation du BFR et renforcer la structure et donc la capacité d'endettement.

■ Quel est l'intérêt de recourir à des aides publiques ?

Les aides publiques sont un puissant outil de financement des projets de développement et ne se limitent pas aux travaux de R&D et aux phases amont des projets. Elles peuvent apporter des compléments importants pour le financement des moyens matériels et de certains recrutements et donc permettre de limiter le renforcement du haut de bilan. Mobiliser les aides publiques suppose de s'inscrire dans une vraie démarche de projet et de dépasser le simple renseignement des rubriques d'un dossier de financement.

■ Comment y arriver ?

Ce travail de marketing projet doit notamment porter sur l'analyse :

- des perspectives de marché, de recettes et de création ou de renouvellement d'emplois, de manière à donner du sens au projet et à être crédible vis-à-vis de vos financeurs ;
- des principaux postes à financer à chaque étape et les modalités de financement associées (bas de bilan, aide publique, haut de bilan) de manière à pouvoir démontrer la viabilité financière globale de votre projet.

Le plus souvent, les entreprises minimisent ce travail de mise en cohérence et d'ingénierie de projet et laissent malheureusement échapper de précieuses sources de financement qui sont affectées au développement des entreprises et des territoires.

À noter

Les avantages :

- Les ressources supplémentaires réduisent la part de l'autofinancement et/ou permettent d'obtenir un financement à un coût faible, voire nul (avance remboursable à taux nul).
- Les aides financent un risque ou un coût non finançable par un partenaire bancaire.
- Elles permettent de créer un effet de levier technique et psychologique.
- Recourir à l'aide publique en sollicitant un dispositif d'aide à l'investissement, à la R&D ou au conseil oblige à définir son projet : identification des phases et des coûts associés. Cette pratique (la logique de projet) est une contrainte qui peut être considérée comme un avantage, l'entreprise diminuant le risque d'échec par l'anticipation et la réflexion.
- Le bénéfice d'un soutien des collectivités peut être un outil de communication (interne et externe).

Les inconvénients :

- Le formalisme lié au montage des dossiers de demande de financement.
- Les contraintes liées aux engagements :
 - les conditions liées au dispositif sollicité ;; exemples : création d'emplois, diagnostic préalable, obligations en matière de propriété intellectuelle ou industrielle (nécessité de protection ou partage de la propriété pour les projets collaboratifs, etc.) ;
 - le mode de financement (spécificités du crédit-bail, le choix du montage juridique, exclusion des SCI, etc.) ;
 - le risque lié au non-respect des engagements ou de non-réalisation du programme prévisionnel d'investissement : le reversement, les changements d'actionnaires, le reporting.
- Les délais d'instruction.
- Les délais de versement.
- La confidentialité.
- L'aléa spécifique des appels à projets et contraintes spécifiques. Dans le cas des aides attribuées dans le cadre d'un appel à projets qui réunit plusieurs entreprises, des contraintes et inconvénients supplémentaires sont à prendre en compte :
 - les taux de succès ;
 - la gestion des relations entre les partenaires du projet : confidentialité, accord de consortium ou de collaboration, défection d'un partenaire ;
 - la communication des résultats ;
 - les délais d'instruction et de versements.

2

QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DU STADE D'ÉVOLUTION DE L'ENTREPRISE ?

Lors de la création de l'entreprise

Tous les types de financements présentés dans le premier chapitre sont susceptibles d'être mobilisés au démarrage de l'entreprise, avec toutefois plus ou moins de restrictions en ce qui concerne les prêts participatifs, le capital-risque et le *crowdfunding*.

Les financements les plus faciles et les plus rapides à obtenir sont le financement bancaire et les prêts d'honneur. Le recours aux *business angels* et aux aides et subventions reste un exercice complexe et relativement long, qui concerne des entreprises à fort potentiel et créatrices d'emplois.

Autrement dit, plus le projet est ambitieux et plus le créateur, fort logiquement, est contraint de lever des fonds pour compléter son apport.

Pour conforter vos fonds propres, les recours aux prêts d'honneur et aux *business angels* sont les plus aisés à mettre en œuvre.

Le « *seed capital* », également appelé « capital d'amorçage », est très difficile à mobiliser et concerne peu d'élus, principalement des entreprises technologiques

à fort potentiel. Les plateformes de *crowdfunding* comme les sociétés de capital-risque interviennent relativement peu sur ce segment de marché de la levée de fonds, très risqué et peu rentable, compte tenu des faibles montants investis.

Pour renforcer vos capitaux permanents et financer vos investissements, vous pourrez recourir à Bpifrance et aux banques. Les plateformes de *crowdfunding* par les prêts interviennent pour leur part uniquement pour des entreprises ayant déjà réalisé trois exercices. En revanche, si votre projet revêt un caractère social, culturel ou environnemental, vous pouvez solliciter des dons *via* une plateforme de financement participatif.

À noter

En 2014, 550 000 entreprises ont été créées en France, dont la moitié par des auto-entrepreneurs. De plus, 95 % n'ont pas créé d'emplois lors de leur création et ont donc nécessité peu ou pas d'investissement, d'où un recours au financement extérieur nul ou limité. À titre d'information, en 2012, 14 % des créateurs hors statut auto-entrepreneur, dont le coût du projet était estimé à moins de 8 000 euros, ont fait appel à un prêt bancaire, contre 52 % des créateurs dont le coût du projet était compris entre 8 000 euros et 80 000 euros, et 76 % pour ceux dont le projet était estimé à plus de 80 000 euros⁷.

Prêt à la création d'entreprise (PCE)

Concernant les prêts bancaires, sollicitez en premier lieu, si vous le pouvez, un PCE pour financer vos besoins matériels et immatériels. Le montant de ce prêt peut aller de 2 000 à 7 000 euros. Sa durée est de cinq ans, dont six mois de différé d'amortissement du capital et de paiement des intérêts. Son taux est identique à celui du prêt bancaire. Aucune garantie n'est exigée lors de sa mise en place.

Conditions d'attribution : le montant HT du programme d'investissement ne doit pas excéder 45 000 euros. Le PCE doit intervenir en complément d'un prêt bancaire d'une durée minimale de deux ans et au moins égal à deux fois son montant. Le bénéficiaire ne doit pas avoir déjà bénéficié d'un financement à moyen et long terme et ne doit pas être installé dans une autre affaire ou contrôler une autre société.

Les prêts participatifs sont destinés pour la plupart à des entreprises de plus de trois ans d'ancienneté ; cependant, les entreprises innovantes bénéficient dès leur création de financements spécifiques auprès de Bpifrance.

7. Source : enquêtes SINE et TMO 2013.

Quels types de financements solliciter en fonction du stade d'évolution de l'entreprise ?

L'avance remboursable

Il s'agit d'un prêt comportant une franchise de dix-huit à vingt-quatre mois pendant laquelle l'entreprise réalise son programme de R&D, suivi d'une phase de commercialisation, au cours de laquelle le prêt est remboursé progressivement sur trente-six mois.

Le prêt peut être transformé en subvention, en tout ou partie, en cas d'échec de la phase de R&D ou de commercialisation. Il est réalisé à taux zéro et aucune garantie n'est prise par Bpifrance.

Le montant de l'avance remboursable correspond au maximum à 50 % du budget de R&D.

Le prêt à taux zéro

Ce prêt comporte une franchise de dix-huit à vingt-quatre mois pendant laquelle l'entreprise réalise son programme de R&D, suivi d'une phase de commercialisation, au cours de laquelle le prêt est remboursé progressivement sur trente-six mois.

Le prêt est réalisé à taux zéro et aucune garantie n'est prise par Bpifrance.

Le montant de l'avance remboursable correspond au maximum à 50 % du budget de R&D.

L'avantage de ce prêt réside dans le fait qu'il n'est pas considéré comme une aide publique et ne s'impute pas sur la base de calcul du crédit d'impôt recherche. En revanche, il devra être remboursé, quelle que soit l'issue de la phase de R&D.

Le prêt participatif d'amorçage

Il s'agit d'un prêt sans garantie ni caution personnelle de 50 000 à 500 000 euros, plafonné :

- aux apports en fonds propres et quasi-fonds propres au jour de l'attribution ;
- au montant de l'aide à l'innovation obtenue.

Sa durée est de huit ans avec trois ans de différé d'amortissement du capital. Le taux d'intérêt du prêt est basé sur l'Euribor 3 mois + 3,40 % les trois premières années, puis Euribor 3 mois + 5,20 % durant la phase d'amortissement du prêt.

À noter

La plupart des banques financent les entreprises en création. Pour cela, elles vous proposeront en priorité du crédit-bail et de la location financière, solutions qui leur permettront d'obtenir de meilleures garanties. N'hésitez pas à recourir aux organismes de garantie externes du type de la SIAGI, Bpifrance ou SOCAMA pour faciliter l'obtention de vos crédits.

L'investissement immobilier est à éviter dans la mesure du possible les trois premières années, l'entreprise devant faire ses preuves avant de pouvoir séduire les établissements financiers pour obtenir des crédits à long terme.

Pour financer vos besoins de trésorerie à court terme liés au cycle d'exploitation, n'hésitez pas à solliciter les banques dont les solutions de financement sont nombreuses, allant du découvert pour des besoins ponctuels à l'escompte et l'affacturage, pour des montants plus conséquents et réguliers.

Le créateur pourra compléter dans certains cas son financement en sollicitant les aides directes apportées par les collectivités.

Comme nous l'avons précisé précédemment, les aides et subventions attribuées à un projet pourtant de même nature (création) seront différentes puisqu'elles dépendent à chaque fois de la localisation de l'entreprise, de sa taille et de la politique de soutien des collectivités locales. En voici deux illustrations :

– Aide à la création d'entreprise dans le Morbihan (dispositif du Conseil Général/TPE CRÉA 56).

Sont éligibles les entreprises de quinze salariés maximum, créées depuis moins d'un an relevant des activités ou des filières économiques suivantes :

- production (tous secteurs industriels) ;
- agroalimentaire ;
- nautisme et construction navale ;
- TIC.

Le porteur de projet doit être majoritaire au capital.

Les activités de commerce ou de services aux particuliers, ainsi que de négoce, sont inéligibles au dispositif TPE-CRÉA 56.

Le programme d'investissements éligibles sur un an devra être supérieur à 5 000 euros.

La prime à la création d'entreprise est égale à 20 % du montant des investissements subventionnables (investissements immobiliers, matériels, mobiliers, immatériels) plafonnés à 50 000 euros HT. L'aide est plafonnée à 10 000 euros et à l'apport en capital social entièrement libéré à la constitution de la société.

– Bourse aux jeunes créateurs d'entreprise - artisanat de production et services aux entreprises (Conseil Général du Finistère).

Quels types de financements solliciter en fonction du stade d'évolution de l'entreprise ?

Sont concernés les jeunes, primo-créateurs, âgés au maximum de trente ans pour les hommes et de trente-cinq ans pour les femmes à la date de la déclaration de début d'activité. Le montant de l'aide s'élève à 4 000 euros maximum, par créateur et par projet, plafonné à l'apport en fonds propres ou aux concours financiers extérieurs à moyen ou long terme (découvert bancaire exclu).

L'aide est, selon le cas, cumulable avec l'aide au maintien du commerce et de l'artisanat de services en milieu rural, l'aide à la création d'emplois dans les SCOP ou l'aide au recrutement de cadres. Elle ne l'est en revanche pas avec le dispositif d'aide à la création d'entreprise par les bénéficiaires du RSA (Revenu de solidarité active).

Lors d'une reprise d'entreprise

Environ 50 000 entreprises sont transmises chaque année en France. Dans 95 % des cas, le recours au financement extérieur est nécessaire pour boucler le plan de financement, y compris dans le cadre de transmission familiale.

Les financements les plus courants

Tous les types de financement présentés dans le premier chapitre sont envisageables. Toutefois, les ressources les plus fréquemment mobilisées sont le financement bancaire, le crédit vendeur, la trésorerie de la cible et les prêts d'honneur. Le recours aux *business angels*, au capital-risque, aux subventions et au *crowdfunding* reste marginal et concerne des entreprises à fort potentiel.

Il convient de noter que les sociétés de capital-risque apprécient particulièrement ce segment de marché qui capte la part la plus importante des fonds investis annuellement au niveau national.

À noter

Signalons un type de financement spécifique, le « contrat de développement transmission » de Bpifrance, qui s'adresse aux reprises de fonds de commerce et au rachat majoritaire des titres d'une TPE ou PME. Son montant varie de 40 000 à 400 000 euros. Il représente au maximum 40 % de l'ensemble des prêts mis en place pour la reprise. D'une durée de sept ans maximum, avec un allègement du remboursement les deux premières années, il accompagne obligatoirement un prêt bancaire d'une durée minimum de cinq ans. Il se caractérise par l'absence de garantie personnelle et sur les actifs de la cible.

Bpifrance, la SIAGI et les SOCAMA interviennent fréquemment en matière de garantie des prêts consentis lors d'une reprise. N'hésitez pas à proposer ces garanties aux banques que vous solliciterez afin de couvrir le risque de non-remboursement du crédit. Vous augmenterez ainsi vos chances d'obtenir votre crédit et éviterez ou limiterez les demandes de cautions personnelles.

Les soutiens locaux

De la même façon que pour les créations, la reprise d'entreprise sera soutenue en matière d'aides différemment selon les territoires et les politiques de développement locales. Pour ces projets, on trouve souvent des dispositifs mis en place par les conseils généraux. Prenons l'exemple de l'aide à la reprise des PME du Conseil Général du Morbihan : pour un programme de reprise sur un an entre 20 000 euros et inférieur à 200 000 euros : montant de l'aide 15 % du programme d'investissement ; pour un programme de reprise de 200 000 euros à un million d'euros, l'aide devient un forfait de 30 000 euros.

Sont concernées les entreprises de moins de cinquante salariés, relevant des secteurs suivants :

- production, bâtiment et travaux publics (hors activités de pose et de négoce) ;
- filières agroalimentaires (secteur industriel) ;
- nautisme et construction navale ;
- TIC ;
- métiers d'art ;
- ateliers de réparation mécanique automobile et carrosserie (entreprises de moins dix salariés), uniquement dans les communes de moins de 5 000 habitants localisées au Nord de l'A82 (RN 165) et non limitrophes de cet axe routier.

Les mesures fiscales adéquates

Plus largement, il existe des mesures fiscales applicables en fonction soit de la nature du projet soit de sa localisation.

La reprise d'une entreprise par ses salariés

Les salariés d'une société qui reprennent leur entreprise peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt. Cette aide concerne le rachat des titres d'une société par une société holding créée pour l'occasion. Ce crédit d'impôt est calculé en

Quels types de financements solliciter en fonction du stade d'évolution de l'entreprise ?

fonction du précédent montant de l'impôt sur les sociétés dû par l'entreprise, et du montant des intérêts du prêt contracté pour l'acquisition des titres de l'entreprise. De plus, l'acquisition des droits sociaux de l'entreprise effectuée par la nouvelle société n'est pas soumise aux droits d'enregistrement. Les actes constatant les apports immobiliers effectués dans le cadre du rachat de la société par ses salariés sont également enregistrés gratuitement.

Lorsque les salariés qui rachètent leur entreprise créent une SCOP (et souscrivent à son capital) pour l'opération de reprise, une déduction des intérêts d'emprunt peut être mobilisée. Cette aide permet aux dirigeants de déduire de leur rémunération brute :

- les intérêts de l'emprunt, ainsi que les frais et droits correspondant ;
- les frais et droits relatifs à l'acquisition ou à la souscription des titres (commissions, honoraires, droits d'enregistrement, frais d'actes).

La reprise d'une entreprise en zone aidée

Les repreneurs d'une entreprise implantée en ZRR peuvent bénéficier d'exonérations fiscales. Il s'agit des trois aides suivantes :

- exonération d'impôt sur les bénéfices ;
- exonération de cotisation foncière des entreprises ;
- exonération de taxe foncière.

Les repreneurs peuvent également bénéficier d'une réduction de droits d'enregistrement pour reprise d'un fonds de commerce en zones aidées. Cette mesure s'applique pour les reprises d'entreprise implantées en ZRR et en ZFU.

La reprise d'une entreprise industrielle en difficulté

Lorsque la reprise concerne une entreprise industrielle en difficulté, trois aides fiscales spécifiques peuvent s'appliquer. Le ciblage des entreprises éligibles varie en fonction de l'implantation ou non de l'entreprise en Zone d'aide à finalité régionale (ZAFR). En ZAFR, sont éligibles à la fois les PME et les entreprises de plus de 250 salariés ; en dehors, seules sont éligibles les PME. Ces trois aides sont pour l'instant prévues jusqu'à fin 2020 :

- Exonération d'impôt sur les bénéfices (sauf pour les secteurs des transports et infrastructures correspondantes, de la construction navale, de la fabrication de fibres synthétiques, de la sidérurgie, du charbon, de la production agricole primaire, de la pêche et aquaculture, des infrastructures énergétiques, de la transformation et commercialisation de produits agricoles).
- Exonération de taxe foncière.

- Exonération de la Contribution économique territoriale (CET), à l'exception des secteurs de la sidérurgie, de la construction navale, et de la fabrication de fibres synthétiques.

Ces aides fiscales s'appliquent pour la société créée pour reprendre l'entreprise industrielle en difficulté, cette reprise faisant suite à une cession dans le cadre d'une procédure de redressement judiciaire.

Il est fortement conseillé de valider le bénéfice de ces mesures fiscales avec votre expert-comptable et/ou de vous rapprocher des services fiscaux.

Lors du développement de l'entreprise (après 3 ans)

Sur les 3 500 000 entreprises enregistrées en France (hors les auto-entrepreneurs), deux tiers n'ont pas de salariés et donc peu ou pas de besoin de financement externe. Pour le tiers restant, tous les types de financement présentés dans la première partie de l'ouvrage sont envisageables, à l'exception des prêts d'honneur qui visent à aider les entrepreneurs à créer ou à reprendre une entreprise.

Au bout de trois exercices, les risques principaux liés au démarrage d'une activité sont passés. Les premiers bilans existent, un volume d'affaires a été développé, permettant aux financiers de mieux appréhender la cohérence des demandes de financement. Dès lors, ils peuvent plus aisément déterminer la capacité de remboursement des crédits pour les prêteurs, ou le potentiel de création de valeur pour les investisseurs en capital. C'est le stade de vie de l'entreprise qui comporte le moins de risque. Les plateformes de *crowdfunding* par les prêts ne peuvent d'ailleurs intervenir légalement, qu'à partir de trois exercices clos. La plupart des sociétés de capital-risque n'interviennent qu'à ce stade ou en transmission (88 % des fonds investis par les membres de l'AFIC, le sont sur ces deux stades de vie de l'entreprise). L'essentiel des prêts participatifs ou assimilables, notamment les prêts de développement consentis par Bpifrance, n'est accordé qu'à des entreprises ayant clôturé trois exercices.

Les délégations de pouvoirs existant dans les réseaux bancaires sont importantes concernant les crédits d'investissement ou d'exploitation consentis à des entreprises de plus de trois ans, *in bonis*, et dont la cotation Banque de France est au moins égale à 5.

De très nombreuses solutions de financement bancaire existent, présentées en détail dans le premier chapitre. Le recours au crédit-bail, à la location financière ou à l'affacturage permet d'obtenir rapidement et pour des montants conséquents les crédits nécessaires au développement d'une entreprise.

Quels types de financements solliciter en fonction du stade d'évolution de l'entreprise ?

Ces modes de financement sont toutefois contraignants et ont un coût souvent élevé. Il convient donc idéalement de favoriser les financements plus classiques, comme les prêts par tableau à taux fixe pour les investissements et l'escompte commercial et le Dailly pour le financement des besoins de trésorerie liés au cycle d'exploitation.

À noter

Compte tenu des contraintes réglementaires imposées aux banques par Bâle III, n'hésitez pas à proposer à ces dernières une garantie externe du type Bpifrance ou SIAGI, afin d'augmenter vos chances d'obtenir vos crédits à moyen terme, en limitant votre garantie personnelle. Pour plus d'information, je vous invite à consulter les passages intitulés « Comment éviter d'être caution personnelle » et « Quelles garanties alternatives proposer à la caution personnelle ».

Les aides liées à des projets d'investissement et d'embauche sont nombreuses. Il est donc impossible d'en établir une liste exhaustive, tant elle est longue. Les entreprises peuvent cumuler des programmes d'aides à l'investissement soutenus par l'UE, l'État, et les collectivités locales avec des critères différents qui tiennent à la politique locale, à la taille de l'entreprise et à sa localisation.

Les dispositifs existant soutiennent plus fortement les PME, dans le cadre d'aides directes individuelles, mais également par des actions collectives qui permettent aux entreprises bénéficiaires d'intégrer des programmes de soutien par filières. Ce dernier type d'intervention connaît un fort développement notamment depuis la mise en place par les Régions des SRDEI (Schéma Régional de Développement Économique et d'Innovation).

Marc Guillermou, président de BIO 3G, une PME de 300 salariés à Merdrignac (Côtes d'Armor)

« Nous avons recours depuis 2007 aux aides publiques pour financer nos programmes de développement industriel et de recrutement. Nous avons pu bénéficier d'aides européennes sous forme de subventions pour nos travaux sur notre site de production de Salindres. Les aides publiques ont également contribué au recrutement au sein de notre service de R&D. Notre partenaire conseil sur ces questions nous apporte une aide précieuse pour la gestion et le montage des dossiers, l'interface avec les collectivités et l'articulation des dispositifs en lien avec la fiscalité non seulement à respecter, mais également à optimiser. Ce fut notamment le cas sur des questions de dégrèvements de taxe foncière. C'est également un partenaire qui participe et contribue au développement du groupe. »

En cas de difficultés financières

Les solutions sont malheureusement peu nombreuses.

Du financement participatif aux *business angels*

Le *crowdfunding* et les organismes accordant des prêts d'honneur n'ont pas vocation à intervenir à ce stade. Pour leur part, les sociétés de capital-risque n'agissent que très rarement lors de cette phase de vie des entreprises (1,6 % des fonds investis par les membres de l'AFIC en 2013) et encore seulement pour accompagner des reprises et des redressements de PME ou ETI en retournement. De même, très peu de prêts participatifs sont mobilisables par les entreprises en cas de difficultés.

À titre d'exception, signalons le prêt participatif de redéploiement industriel (P2RI), proposé en Région Pays-de-la-Loire, destiné aux entreprises enregistrant des pertes ou des problèmes de trésorerie suite à une baisse d'activité ou un investissement structurant. Ce prêt, qui peut aller jusqu'à 2 millions d'euros, est d'une durée de sept ans, dont trois ans de différé. Il est financé à 50 % par la Région et couvert à hauteur de 70 % par Bpifrance pour le solde du financement accordé par les banques.

Les *business angels* qui connaissent bien un secteur d'activité peuvent parfois intervenir après avoir identifié les raisons des difficultés de l'entreprise et validé le plan de redressement. Leur intervention a dans ce cas le triple mérite d'apporter du « cash » à un moment stratégique de la vie de l'entreprise en haut de bilan, de conforter le dirigeant dans la stratégie mise en place et de rassurer les banques.

Les sources de financement les plus fréquentes en cas de difficultés financières sont finalement de deux ordres :

- l'apport des actionnaires en capital ou compte-courant, sur ressources propres ou prêt familial ou amical (love money) ;
- les financements bancaires essentiellement à court terme.

Les banques

Quoi qu'on en dise, les établissements bancaires jouent globalement le jeu en cas de difficultés passagères. Elles accordent assez facilement des autorisations de crédit à court terme, dans la mesure où elles disposent de garanties suffisantes (créances clients, garanties sur stock, nantissement du fonds de

Quels types de financements solliciter en fonction du stade d'évolution de l'entreprise ?

commerce, caution personnelle, etc.) et où elles sont prévenues suffisamment tôt pour instruire la demande.

La pire des choses est de mettre un banquier devant le fait accompli, en cas d'incapacité à faire face à un engagement financier (règlement des fournisseurs, salaires, échéance de crédit, etc.). Sans délai pour réagir et sans explications sur l'origine des difficultés de trésorerie, vous risquez un refus de paiement qui entachera durablement vos relations avec vos fournisseurs et vos partenaires financiers.

Certains types de financement à court terme, comme l'affacturage, permettent d'obtenir des autorisations de crédit à court terme très importantes, l'établissement financier étant garanti par les créances clients plus un dépôt de garantie.

Les banques peuvent également accorder des crédits à moyen terme pour renforcer la trésorerie, une fois la rentabilité restaurée. Elles demandent le plus souvent dans ce cas un nantissement du fonds de commerce et une contre-garantie de Bpifrance, qui peut atteindre 70 % du montant du crédit.

Sont éligibles les crédits dont la durée normale est comprise entre deux et sept ans, et qui ont pour objet de financer l'augmentation du BFR ou de consolider les crédits à court terme existants. Par ailleurs, les prêts personnels aux dirigeants pour réaliser des apports en fonds propres à l'entreprise sont également éligibles.

À noter

En cas de difficultés financières et de refus de prêt de vos banques, vous pouvez également saisir le médiateur du crédit auprès de la Banque de France (www.mediateurducredit.fr) ou le délégué au redressement productif de votre région, chargé d'aider les TPE et PME à résoudre leurs difficultés financières.

Les aides d'État

Les aides et subventions sont strictement réglementées par les nouvelles lignes directrices de juillet 2014 concernant les aides d'État au sauvetage et à la restructuration d'entreprises en difficulté. Elles ne peuvent s'adresser qu'aux entreprises en difficulté, au sens de la réglementation européenne (définition en annexe).

Les aides d'État accordées par les États membres de l'UE à des entreprises en grande difficulté financière maintiennent en vie des entreprises qui, en l'absence de ces aides, auraient quitté le marché. Les aides de ce type sont

particulièrement susceptibles de fausser la concurrence au sein du marché intérieur. Elles risquent aussi de freiner la croissance économique, car la sortie du marché et le remplacement des entreprises non rentables font partie de ses principaux moteurs, et elles pourraient constituer un gaspillage de l'argent des contribuables. Pour toutes ces raisons, elles sont soumises à des conditions strictes.

– Les aides aux entreprises qui connaissent des difficultés financières peuvent être octroyées temporairement pour six mois (« aides au sauvetage »). Au-delà de cette période, elles doivent être remboursées ou un plan de restructuration soit être notifié à la Commission européenne aux fins de leur autorisation en tant qu'« aides à la restructuration ». Ce plan doit veiller à ce que la viabilité à long terme d'une entreprise soit rétablie sans aides d'État supplémentaires, que les distorsions de concurrence induites par l'aide d'État soient compensées par des mesures spécifiques et que l'entreprise contribue aux coûts de restructuration.

– Les aides à la restructuration ne peuvent être accordées qu'une seule fois sur dix ans (principe de non-récurrence), afin d'éviter que des entreprises non viables soient maintenues artificiellement en vie grâce au soutien public.

EN PRATIQUE

À titre d'illustration, le CODEFI (Comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises) a pour but de mettre en œuvre des mesures industrielles, sociales et financières pour assurer le redressement des entreprises, le maintien des emplois et leur contribution au développement économique.

L'aide peut prendre la forme d'un prêt par le Fonds de Développement Économique et Social (FDES). Il peut s'agir de prêts ordinaires ou participatifs d'une durée de cinq à dix ans (réservés aux entreprises industrielles). Seules les entreprises de moins de 400 salariés sont éligibles.

Le montant des prêts pour la réalisation de plans de restructuration peut atteindre 800 000 € dans la limite de :

- 2 000 € par emploi en contrat à durée indéterminée à l'issue de la restructuration ;
- et cumulativement, 20 % du nouvel apport des fonds durables (fonds propres ou prêts à moyen terme d'origine privée).

Au niveau local, ce dispositif peut être abondé par certains départements. À titre d'illustration, le département des Côtes d'Armor finance en complément une mission de conseil d'un consultant de cinq à huit jours pour que l'entreprise soit accompagnée pour définir un plan de redressement.

3

QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DE LA NATURE DU BESOIN ?

Le recours au capital-risque, aux business angels et aux plateformes de *crowd-funding* par le capital n'est nécessaire que dans la mesure où la structure financière de votre entreprise est insuffisamment solide.

Une entreprise solide financièrement se caractérise par :

- un niveau de fonds propres (capital + réserves + report à nouveau + résultat net + provisions réglementées + subventions d'investissement) supérieur à 25 % du total de bilan ;
- un fonds de roulement positif (capitaux propres + dettes bancaires à moyen terme + comptes courants bloqués – actif immobilisé net) ;
- une trésorerie positive.

Pour leur part, les prêts d'honneur servent principalement à accompagner les entrepreneurs durant les phases de création et de reprise, exceptionnellement pour financer l'innovation et le développement. Les montants mobilisables, bien que peu importants, peuvent permettre de consolider votre haut de bilan, avant de solliciter un prêt participatif ou un prêt bancaire.

Pour qu'un établissement financier puisse vous accorder un financement à moyen-long terme, quatre ratios sont étudiés :

– L'autonomie financière compare les fonds propres au total de bilan. Il est souhaitable que ce ratio reste supérieur à 25 %, après prise en compte de l'investissement envisagé.

- Le partage de risque, lui, compare les dettes bancaires à moyen terme aux fonds propres de l'entreprise. Il est souhaitable de ne pas dépasser 2 sur ce ratio, après prise en compte des crédits sollicités.
- Le levier d'endettement compare les dettes bancaires à moyen terme à la capacité d'autofinancement de l'entreprise (résultat net + dotation aux amortissements pour faire simple). Il est souhaitable de ne pas dépasser 4 sur ce ratio, après prise en compte des crédits sollicités.
- Enfin, la capacité de remboursement compare le capital des emprunts à rembourser annuellement à la capacité d'autofinancement de l'entreprise. Il est souhaitable de ne pas dépasser 80 % sur ce ratio, après prise en compte des crédits sollicités.

Les aides et subventions liées à l'investissement sont nombreuses dès lors qu'il y a création d'emplois, innovation ou démarche à l'export et complètent utilement un plan de financement.

La nature des aides mobilisables et son montant dépendent de deux facteurs :

- La localisation de l'entreprise influe de façon essentielle : le zonage (AFR ou hors ZFR) détermine les plafonds maximums applicables.
- Les politiques des collectivités locales (agglomération, départements, régions) en matière de développement économique et de soutien aux entreprises sont très diverses. Chaque collectivité choisit de soutenir tel ou tel type d'investissement ou moment de la vie de l'entreprise avec des conditions d'éligibilité, des montants d'intervention qu'elle module en fonction de ses priorités et de ses capacités.

Les investissements matériels

Tous les crédits à moyen terme présentés au chapitre 1 (financements bancaires) sont envisageables à tous les stades de la vie de l'entreprise, sous réserve de respecter les ratios présentés ci-dessus. En phase de création ou de retournement, comme lorsque ces ratios sont presque, voire légèrement dépassés, vous obtiendrez plus facilement vos financements en sollicitant du crédit-bail ou de la location financière.

De nombreux prêts participatifs, ainsi que les prêts de développement de Bpifrance, peuvent également être sollicités si votre entreprise a plus de trois ans et que le crédit sollicité est au moins égal à 100 000 euros.

Quels types de financements solliciter en fonction de la nature du besoin ?

Le recours au *crowdfunding* par les prêts est également possible et va se généraliser, de nouvelles plateformes offrant cette possibilité voyant le jour régulièrement depuis les réformes réglementaires de 2014. Les taux des prêts sont élevés (entre 8 et 12 %) et les frais d'intermédiation relativement importants. Les montants susceptibles d'être mobilisés par ce biais sont pour l'instant limités à 1 million d'euros, et le plus souvent compris entre 50 000 et 250 000 euros.

Les investissements liés aux process sont soutenus sous forme de subvention ou d'avance remboursable à un taux nul ou avantageux : l'UE, l'État, et les collectivités locales peuvent intervenir en fonction de la nature du projet pour lequel les investissements sont réalisés. On peut mobiliser par exemple les fonds européens. Ils permettent, notamment *via* le FEADER, l'intervention sur des programmes d'investissement matériels. On notera toutefois que pour prétendre au bénéfice des fonds FEADER, des critères stricts d'éligibilité sont à remplir. Ce fonds ne peut bénéficier qu'aux entreprises agricoles ou de transformation de matières premières agricoles.

Au-delà du critère lié aux matières premières utilisées s'ajoutent des critères liés soit à la localisation des fournisseurs, soit au type d'investissement (investissement d'occasion exclu), soit au mode de financement (crédit-bail exclu).

On trouve aussi des actions cofinancées : c'est le cas par exemple du dispositif « Robot Start PME », une Action Collective Nationale financée par l'État *via* Bpifrance, au titre des Investissements d'Avenir, ainsi que par le SYMOP, le CETIM (Centre technique des industries mécaniques) et l'institut CEA LIST.

Les Régions ont le plus souvent mis en place des dispositifs dont l'objectif est de soutenir un plan d'investissement de développement, de diversification, ou d'augmentation de la compétitivité. Les dispositifs sont généralement réservés à certaines entreprises en fonction de leur taille ou de leur secteur d'activité, par exemple :

– La Région Bretagne : ARPEF « Aide régionale aux petites entreprises des filières » est une intervention en subvention pour les PME de moins de vingt salariés de certaines filières (nautisme, agroalimentaire, métallurgie).

– La Région PACA : apporte son soutien sous forme de subvention aux PME agroalimentaires.

On trouve également, dans une moindre mesure, des exemples d'intervention des conseils départementaux : c'est le cas de l'Aide du conseil des Bouches-du-Rhône qui soutient les investissements pour les entreprises agroalimentaires.

Les besoins liés au développement commercial et à l'accroissement du BFR

Les financements les mieux appropriés sont les prêts participatifs et les prêts de développement de Bpifrance, conçus pour ce faire. Les banques peuvent également financer les investissements immatériels à moyen terme, sous réserve d'obtenir une contre-garantie de Bpifrance ou d'une collectivité territoriale. Enfin, les plateformes de *crowdfunding* par les prêts peuvent elles aussi financer ce type de besoin.

Le financement de l'innovation

Des sources de financement nombreuses

L'organisme à solliciter en premier lieu est Bpifrance, qui dispose de très nombreux outils dédiés au financement de l'innovation : subvention, avance remboursable, prêt à taux zéro, prêt participatif d'amorçage, contrat de développement innovation.

Au niveau des aides, le CIR et le CII peuvent contribuer largement au financement de l'innovation (20 à 30 % de l'investissement). Le statut fiscal de « jeune entreprise innovante » permet à cette dernière de bénéficier d'exonération d'impôt sur les sociétés et de réduction de charges sociales.

Les banques peuvent également financer ces investissements à moyen terme en s'appuyant sur la garantie publique de Bpifrance à hauteur de 60 %, tout comme les plateformes de *crowdfunding* par les prêts.

En outre, de nombreuses Régions proposent des prêts d'honneur spécifiquement prévus pour le financement des entreprises innovantes. Citons à titre d'exemple :

Innovation	Régional et/ou Départemental	PHAR (Bretagne)	http://www.bretagne.fr/
		PHTI (Pays de la Loire)	http://www.paysdelaloire.fr/
		Scientipôle Initiative (Ile de France)	http://www.scientipole-initiative.org/
		INOVIZI (Rhône Alpes)	http://www.inovizi.com/index.php
		Dispositif d'Amorçage de Provence (PACA)	http://www.provence-pad.com/dap/
		LMI Innovation (Nord-Pas-de-Calais)	http://www.lmi-innovation-creation.fr/
		Aquitaine Amorçage (Aquitaine)	http://www.aquiti.fr/outils/aquitaine-amorçage/

Quels types de financements solliciter en fonction de la nature du besoin ?

Les programmes de R&D et d'innovation sont largement soutenus au niveau européen, notamment dans le cadre des appels à projets, ou au niveau national. L'UE propose aux entreprises plusieurs types de financements. Selon la nature de l'instrument financier sollicité, les critères d'éligibilité et les modes d'accès varient.

À noter

Un nouvel outil est disponible pour la période 2014-2020, « Instrument PME ». Les PME innovantes en Europe peuvent soumettre leur dossier en demande de subvention pour faciliter la commercialisation de leurs innovations. « Instrument PME » est un programme intégré au programme-cadre européen en faveur de la recherche et de l'innovation de l'UE (HORIZON 2020). Quatre milliards d'euros seront disponibles pour les projets portés par des PME d'ici à 2020. Ils sont sélectionnés sur la base de leur excellence en matière d'innovation et de perspectives commerciales, sur le marché européen et international.

Les Régions disposent d'outils qui peuvent s'insérer en substitution (pour des programmes d'innovation non technologiques) ou en complément des dispositifs mis en place par l'État. Certains dispositifs sont mobilisables, quelle que soit la localisation des entreprises.

Quelques exemples incontournables sur l'ensemble du territoire

Type d'aide	Montant	Organisme
Aide au projet innovant (y compris transfert de technologie)	Avance à taux zéro, remboursable en cas de succès, soutien jusqu'à 50 % des dépenses retenues	Bpifrance
Aide à la création d'entreprise innovante	Subvention de 30 000 € maxi pour les études de faisabilité	Bpifrance
Aide au partenariat technologique (APT)	Subvention plafonnée à 50 000 € Facilite la préparation des entreprises aux projets collaboratifs (FUI, etc.)	Bpifrance
Prestation technologique réseau (PTR)	Dispositif régional Financement jusqu'à 80 % d'une étude technico-économique (PI, prototype, essais, etc.) Subvention plafonnée à 10 000 €	Bpifrance Conseil régional Réseau de développement technologique (RDT)
.../...		

Type d'aide	Montant	Organisme
Aide régionale à l'innovation et au transfert de technologie (ARITT)	Dispositif comportant quatre volets : faisabilité, réalisation, recrutement, faisabilité laboratoires Faisabilité et réalisation : financement de 75 % des études, subvention plafonnée à 15 000 et 50 000 € Recrutement : subvention de 50 % des salaires et charges, plafonnée à 13 000 € pour un Bac +2 et à 35 000 € pour un ingénieur	Critt/Biocritt
Agence Nationale de la Recherche (ANR)	Appels à projets thématiques (RNRT, biotech, etc.) Collaboration PME/grands groupes/recherche publique Subventions, etc.	ANR
Investissements d'avenir	Projets collaboratifs à fort contenu en valeur ajoutée et innovation Subvention et exonérations fiscales	Directe Bpifrance

Des aides sur le plan social

Les aides en matière de financement des ressources humaines dédiées à l'innovation sont nombreuses. On peut citer à titre d'exemple :

- État/Convention industrielle de formation par la recherche (Cifre)/ ANRT : Subvention de 14 000 euros pour le recrutement d'un doctorant. Attention : la partie non subventionnée du salaire du doctorant est éligible au CIR.
- Région Pays-de-la-Loire : Aide au recrutement cadre innovation (maxi 45 000 euros).
- Département Cotes d'Armor : Innov Armor (aide au recrutement 7 500 euros).

Des aides sur le plan fiscal

Le financement public de l'innovation passe aussi par les mesures fiscales. Tout comme l'innovation peut prendre plusieurs formes, ces mesures de soutien à l'innovation prennent plusieurs aspects.

Les aides fiscales mobilisables par les entreprises correspondent à diverses étapes du projet d'innovation. Ces aides s'appliquent aux dépenses de fonctionnement ou d'investissement. Elles peuvent cibler tout ou partie du projet d'innovation.

Ces mesures fiscales peuvent enfin cibler certains types d'entreprises. L'ensemble de ces mesures n'a pas un impact immédiat sur le financement du projet d'innovation, mais cela permet de diminuer la charge fiscale de l'entreprise une fois le projet engagé.

Le CIR est la principale mesure fiscale de soutien à l'innovation en France. Il concerne toutes les entreprises qui engagent des dépenses de R&D au cours d'une année, quels que soient leur secteur d'activité, leur forme juridique ou leur mode d'imposition. L'étendue des dépenses éligibles au CIR couvre de nombreuses catégories de dépenses liées à un projet de R&D.

Le CII s'applique spécifiquement à certaines dépenses d'innovation des PME. Ces dépenses d'innovation concernent la réalisation d'opérations de conception de prototypes ou des installations pilotes de nouveaux produits.

Le soutien à l'immatériel

En complément aux autres mesures, une mesure de soutien à la conception de logiciels a également été mise en place. Cette aide fiscale concerne les entreprises qui engagent des dépenses de fonctionnement pour des opérations de conception de logiciels. Ce type d'opération peut en effet intervenir dans le cadre d'un projet d'innovation. Tout comme le soutien à la R&D, cette mesure permet à l'entreprise de choisir entre immobiliser ou déduire des résultats de l'année les dépenses de fonctionnement engagées dans la conception du logiciel. L'entreprise peut ainsi décider d'« impacter » le montant de son résultat imposable.

Une mesure fiscale pour la conception de nouveaux produits dans les métiers d'art

Le crédit d'impôt métiers d'art est destiné à une cible bien particulière :

- les entreprises bénéficiant du label « Entreprises du patrimoine vivant » ;
- les entreprises exerçant un métier d'art reconnu ;
- les entreprises industrielles des secteurs de l'horlogerie, de la bijouterie, de la joaillerie, de l'orfèvrerie, de la lunetterie, des arts de la table, du jouet, de la facture instrumentale et de l'ameublement.

Ce crédit d'impôt vise spécifiquement à soutenir la mise au point de produits ou gammes de produits qui, par leur apparence (en particulier par leurs lignes, contours, couleurs, matériaux, forme, texture), ou par leur fonctionnalité,

se distinguent des objets industriels ou artisanaux existants ou des séries ou collections précédentes.

Cependant, les dépenses comptabilisées pour le calcul du crédit d'impôt métiers d'art ne peuvent l'être pour le calcul d'un autre crédit d'impôt, notamment le CIR.

À noter

Les subventions publiques reçues par les entreprises à raison des opérations ouvrant droit au CIR et au crédit d'impôt métiers d'art sont déduites des bases de calcul de ces crédits d'impôt. Ce point est important lorsque l'entreprise a bénéficié de subventions d'organismes publics pour le projet d'innovation mis en œuvre.

Le développement international

Là aussi, les sources de financement sont également nombreuses.

Le soutien de Bpifrance Export

La politique de soutien en faveur des entreprises à l'export est essentiellement portée par Bpifrance Export (regroupement sous une marque d'un partenariat entre Bpifrance, la Coface et Ubifrance). Les interventions prennent la forme de prêt, de garantie, d'assurance-prospection ou d'assurance-crédit.

Bpifrance dispose de trois prêts susceptibles de répondre à ces besoins de financement (*cf.* tableau page suivante).

Bpifrance peut également garantir à hauteur de 50 % et jusqu'à 1,5 million d'euros, les apports en fonds propres (capital et compte-courant bloqué) réalisés dans une filiale à l'étranger. La garantie est délivrée pour une période de trois à sept ans à la maison mère française qui crée la filiale ou rachète une position majoritaire.

La COFACE quant à elle, peut réaliser l'assurance et l'avance de vos dépenses de prospection.

L'assurance-prospection prend en charge le risque financier de votre développement export ; vos dépenses sont indemnisées, l'entreprise rembourse seulement en cas de succès commercial. Votre banque peut être garantie si elle préfinance les dépenses.

Quels types de financements solliciter en fonction de la nature du besoin ?

Nom	Montant	Coût	Amortissement	Conditions	Site Internet
Prêt Export	De 30 à 5 000 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4 % de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME ou ETI avec un projet de développement à l'international engendrant une hausse du BFR ou des investissements immatériels	http://www.bpi-france.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Export
Contrat de Développement	De 40 à 600 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4 % de frais de dossier	6 années avec un différé d'amortissement du capital sur 1 an / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME de plus de 3 ans avec un besoin de financement pour un investissement corporel avec une faible valeur de gage, un investissement immatériel, une augmentation de BFR, ou une croissance externe	http://www.bpi-france.fr/Toutes-nos-solutions/Contrat-de-developpement
Prêt Croissance	De 300 à 5 000 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4 % de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME ou ETI de plus de 3 ans avec pour besoin un investissement immatériel, un investissement matériel avec une faible valeur de gage, une croissance externe, ou une augmentation du BFR	http://www.bpi-france.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Croissance

L'assurance-prospection simplifiée est destinée aux primo-exportateurs (A3P). Les entreprises éligibles sont les TPE et PME françaises de tous secteurs d'activité engageant leurs premières démarches de prospection à l'étranger ayant au moins un bilan fiscal :

- dont le chiffre d'affaires global est inférieur à 50 millions d'euros ;
- et dont le chiffre d'affaires export est égal ou inférieur à 200 000 euros ou représente moins de 10 % du chiffre d'affaires global.

L'entreprise est couverte contre le risque commercial lié à ses démarches de prospection et bénéficie d'un soutien de trésorerie avec une assurance forfaitaire simplifiée. Les dépenses prises en charge sont les suivantes :

- déplacements ;
- frais de publicité ;
- frais et honoraires à des tiers ;
- site Internet ;
- adaptation des produits aux normes étrangères ;
- participation à des manifestations commerciales agréées, etc.

Le budget maximum garanti est de 30 000 euros et la quotité garantie de 65 %. La durée de la garantie s'élève à trois ans, dont une période d'engagement de dépenses d'un an maximum, suivie d'une autre d'indemnisation éventuelle de deux ans.

Le coût de l'assurance représente 4 % des dépenses prises en compte, déduit de l'indemnité avec un minimum de prime de 200 euros à la signature du contrat.

L'assurance-prospection normale s'adresse aux entreprises françaises de tous secteurs d'activité dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 millions d'euros.

La quotité garantie peut aller jusqu'à 65 % des dépenses engagées. La période de garantie est d'une à quatre années, pendant laquelle la Coface verse, à la fin de chaque exercice annuel, une indemnité provisionnelle si les dépenses prises en compte ne sont pas compensées par des recettes. L'entreprise rembourse la Coface à hauteur maximum des indemnités versées en fonction de ses recettes sur la zone garantie, pendant deux à six ans maximum.

Le coût de l'assurance est de 2 % du budget de prospection garanti.

L'avance prospection peut compléter l'assurance-prospection par une garantie apportée à la banque qui finance les dépenses couvertes. La quotité garantie est de 100 % si le budget annuel garanti est inférieur ou égal à 100 000 euros et de 80 % au-delà de ce montant. La durée de remboursement maximum est de quinze mois.

Le coût de l'assurance s'élève à 0,5 % du montant des crédits garantis et est réglé semestriellement par la banque.

Les autres modes de financement de l'export

Les banques peuvent également financer ces investissements à moyen terme en s'appuyant sur la garantie publique de Bpifrance à hauteur de 50 %, tout comme les plateformes de *crowdfunding* par les prêts.

Au niveau des aides, les entreprises peuvent bénéficier du crédit d'impôt export. Elles doivent pour cela procéder au recrutement d'une personne ou d'un VIE affecté au développement des exportations, réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros et employer moins de 250 salariés. Le crédit d'impôt export est égal à 50 % du montant des dépenses exposées, plafonné à 40 000 euros.

Les régions et certains départements soutiennent également le développement des entreprises à l'export sous des formes variées :

- prise en charge de tout ou partie du coût du recrutement d'un VIE ou d'un cadre à l'export (subvention) ;
- aide au conseil dans le cadre de la mise en œuvre d'un programme de développement à l'export (subvention permettant le recours à un consultant spécialisé) ;
- aide à la participation à des salons internationaux (subvention accordée pour les frais de participation en tant qu'exposants, par exemple).

EN PRATIQUE

Exemple des conditions d'éligibilité d'une aide au recrutement de personnel dédié à l'export du conseil départemental du Finistère.

– Bénéficiaires : PME uniquement, tous secteurs d'activités à l'exception des activités de commerce de détail, de conseil à l'exportation et les sociétés financières.

– Emplois éligibles :

- cadre export ;
- technico-commercial export ;
- assistant export ;
- VIE.

– Conditions de recevabilité particulières : le projet de recrutement de l'entreprise doit s'inscrire dans un projet global de développement de l'activité et de l'emploi qui sera présenté sur une perspective d'au moins trois ans au-delà de la réalisation du projet.

Seules les créations d'emplois en contrat à durée indéterminée (sauf VIE) à temps plein sont éligibles. Pour le recrutement d'un cadre export, le contrat de travail doit mentionner le statut de cadre et une expérience professionnelle significative à l'international est demandée.

L'entreprise doit présenter une situation financière saine et une stratégie de développement cohérente, et remplir ses obligations légales, sociales et fiscales.

.../...

L'entreprise peut solliciter l'aide pour deux recrutements par an sur une période de trois ans, dans la limite de trois VIE sur la durée de vie de l'entreprise, sur zones distinctes.

– Montant de l'aide par emploi créé :

- 10 000 € par emploi de cadre export ;
- 7 000 € par emploi de technico-commercial export ;
- 3 000 € par emploi d'assistant export ;
- 10 % de l'indemnité du VIE pendant dix-huit mois.

L'investissement immobilier

Les sources de financement se limitent au financement bancaire et aux aides et subventions. En effet, les capitaux-risqueurs comme les *business angels* n'ont pas vocation à financer l'immobilier. Les prêts d'honneur sont d'une durée maximum de cinq ans. Les prêts participatifs les plus longs ont une durée de huit ans et les crédits consentis par les plateformes de *crowdfunding* sont limités à sept ans.

Les crédits immobiliers professionnels peuvent être consentis pour dix à quinze ans, très exceptionnellement sur vingt ans. Un apport de 5 à 15 % de l'investissement est généralement demandé, afin de couvrir les frais et droits d'enregistrement. Beaucoup de contrats de prêt prévoient dorénavant une modularité des échéances et de la durée du crédit, à hauteur de 30 % du montant de l'échéance initiale.

Le financement sous forme de crédit-bail est fréquemment proposé par les banques dans la mesure où il leur permet de bénéficier d'une meilleure garantie. Ce type de crédit est moins souple (pas de possibilité de levée d'option et de cession du contrat avant huit ans) et généralement plus coûteux qu'un crédit classique, qui doit donc être privilégié dans la mesure du possible.

En cas d'extension des locaux nécessitant un avenant sur le contrat de crédit-bail initial, il est très difficile de négocier les conditions de la nouvelle opération et la durée du crédit est parfois calée sur le nombre d'années restant à courir sur le contrat d'origine, générant des loyers importants.

Concernant les aides et subventions, le soutien à l'investissement immobilier était apporté par les conseils départementaux. Ces dispositifs ont cependant tendance à disparaître compte tenu des tensions budgétaires auxquelles sont soumis les départements. L'évolution de la pratique vers une logique de projet et non une logique de guichet explique également que ce soutien ne soit plus dans une certaine mesure conforme à l'esprit qui doit sous-tendre l'attribution des aides publiques.

Quels types de financements solliciter en fonction de la nature du besoin ?

Quand elle subsiste, l'aide prend le plus souvent la forme d'une subvention qui tient compte des critères habituels (zonage, taille de l'entreprise, secteur d'activité) et de critères propres aux départements qui les mettent en place (critères de créations d'emplois, éco-conditionnalité des projets de construction, etc.).

Voici quatre aides à titre d'illustration :

- Aide à l'immobilier du conseil départemental des Bouches-du-Rhône pour les activités industrielles : taux de 10 % de l'investissement plafonné à 100 000 euros dont le montant est modulé en fonction du programme de créations d'emplois à trois ans.
- Aide à l'immobilier du conseil départemental du Morbihan : taux variable suivant la taille de l'entreprise et sa localisation avec obligation de respecter des critères environnementaux.
- Aide à l'immobilier du conseil départemental de Seine Maritime : réservée aux entreprises de moins de 50 salariés, du secteur industriel, artisanat de production, services aux entreprises. Elle est plafonnée à 60 000 euros. L'aide est attribuée en fonction de critères liés aux priorités du département (emploi, insertion, environnement, etc.).
- Aide du conseil départemental de la Mayenne : taux variable selon la localisation et la taille de l'entreprise, d'un montant plafonné à 120 000 euros.

Thomas Giacomelli, dirigeant de la société Alpha Sud à Marseille

PME de dix salariés dans le domaine de la signalétique et du marquage. « Nous avons eu recours au financement public dans le cadre de nos projets de développement et notamment pour les investissements liés à la construction de notre nouvel outil de production. Nous avons de notre côté entamé des démarches, mais sans succès. Il faut en effet avoir une réelle connaissance des différentes aides disponibles sur le territoire ainsi que des conditions d'attribution. En présentant notre projet par l'intermédiaire d'un conseil en financement public, les possibilités d'aides publiques ont été rapidement identifiées. Nous avons ensuite établi un business plan, présenté au Conseil départemental et notre dossier a été retenu et subventionné. Sur un investissement de 600 000 euros, nous avons obtenu 60 000 euros de subventions du Conseil départemental qui sont la contrepartie de créations d'emplois, soit 10 % de l'évolution des effectifs. Cette subvention nous a permis de financer tous les imprévus liés à un tel projet. »

Le financement du cycle d'exploitation

– Si les besoins de trésorerie sont permanents et découlent d'une structure financière de l'entreprise fragile, il convient de renforcer en premier lieu les fonds propres et les capitaux permanents de l'entreprise. Les solutions possibles sont :

- un apport à titre personnel en capital ou compte-courant ;
- un recours au capital-risque et aux *business angels* si nécessaire ;
- la souscription de prêts participatifs ou d'un prêt de développement auprès de Bpifrance ;
- la négociation d'un crédit de renforcement du fonds de roulement auprès de vos banques, garanti par Bpifrance à hauteur de 70 % maximum ;
- la souscription d'un prêt à cinq ans auprès d'une plateforme de *crowd-funding*.

À défaut, la mise en place d'un contrat d'affacturage ou d'une autorisation de crédit à court terme adossée à des stocks (*warrant*) vous permettra de bénéficier de lignes de crédit larges et utilisables en permanence.

– Si les besoins de trésorerie sont ponctuels et pour des montants raisonnables (moins d'un mois de chiffre d'affaires), la mise en place d'autorisations de crédit à court terme auprès de vos banques sera suffisant (découvert, Dailly, escompte essentiellement).

4

QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DE LA DURÉE DU BESOIN ?

À court terme

Ce sont les banques qui seront les mieux placées pour répondre rapidement, et à moindre coût, à un besoin de financement ponctuel.

Si vous êtes une TPE

Si vous êtes une TPE (moins de dix salariés et moins de 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires) et que votre clientèle est constituée de particuliers (activité *B to C* du type commerçant), vos choix sont très limités et se résument à la facilité de caisse et au découvert.

La facilité de caisse

C'est une autorisation de crédit utilisable sur de courtes périodes. La durée d'utilisation est généralement fixée à un maximum de quinze jours par mois, mais peut être permanente. Dans ce cas, le taux est majoré et une commission d'immobilisation est facturée. Le montant autorisé est généralement assez faible (quelques milliers d'euros) et la caution du dirigeant très souvent demandée.

Le découvert

Il s'agit d'un accord ponctuel de paiement sans autorisation préalable. Par nature, le coût en est élevé et des frais d'intervention sont perçus pour chaque règlement effectué au-delà de l'autorisation de court terme convenu. Le fait que la banque ait payé une fois ne présage en rien de sa position à l'avenir. Il s'agit d'une tolérance ponctuelle dont le montant est laissé à la libre appréciation de votre banque et en aucun cas d'une autorisation permanente de crédit.

Si vous exercez votre activité auprès d'une clientèle professionnelle (*B to B* du type prestataire de services ou artisan), vous pouvez financer vos besoins à court terme avec deux autres formes de crédit court terme : l'escompte commercial et le Dailly.

L'escompte commercial

Sur présentation d'une traite, la banque avance à son client le montant de l'effet de commerce jusqu'à son échéance. Les intérêts sont précomptés et calculés sur la durée de l'avance de trésorerie (minimum dix jours plus un jour de banque). Des frais de traitement de l'opération sont également prélevés lors de la mise en place du crédit (commission de service et commission d'endos). Les effets de commerce sont généralement d'une durée comprise entre trente et quatre-vingt-dix jours maximum, les banques ne procèdent donc pas à l'avance de trésorerie au-delà de cette période. L'avantage principal de cette forme de crédit réside dans la possibilité d'obtenir des lignes de crédit importantes auprès des banques, compte tenu de la qualité des créances cédées en garantie.

L'escompte de factures (Dailly)

Le principe est identique à l'escompte commercial classique. La seule chose qui change est la nature de la garantie fournie au banquier, soit en l'espèce une facture sur une entreprise en lieu et place d'une traite. Si la banque estime au regard de la situation financière de son client, qu'elle doit se faire confirmer la réalité de la créance par le client final et obtenir de sa part un engagement de règlement à l'échéance dans ses caisses, elle écrit à celui-ci. C'est ce que l'on nomme « notifier une créance ». Cette forme de crédit est dans ce cas plus contraignante et coûteuse que l'escompte de traite. Elle peut de surcroît perturber les relations avec les clients en générant un doute sur la solidité financière de l'entreprise.

Si vous êtes une PME

D'autres formes de financement plus souples et moins coûteuses vous sont ouvertes. Les plus courantes sont les suivantes.

L'escompte en valeur

Cette formule de financement est une déclinaison de l'escompte commercial classique. Comme précédemment pour l'escompte, l'entreprise remet ses traites à l'escompte auprès de sa banque en cas de besoin de trésorerie. En revanche, le montant des effets de commerce est porté au crédit du compte-courant en capital uniquement et aucun intérêt n'est débité à cette occasion. En matière de jours de valeurs, les effets de commerce sont traités comme s'ils avaient été remis à l'encaissement, faisant apparaître sur la période des débits en valeur, qui donnent lieu à une facturation d'agios en fin de trimestre au taux de l'escompte, mais sans jour de valeur complémentaire. L'escompte en valeur fonctionne donc comme un découvert (facturation d'intérêts sur les utilisations réelles de crédit, à l'euro et au jour près) en s'appuyant sur la garantie et le fonctionnement apparent de l'escompte.

L'escompte en compte

Cette formule de financement est à nouveau une déclinaison de l'escompte commercial classique dans la mesure où les traites sont cédées en garantie à la banque. En revanche, l'utilisation du crédit se fait par découvert en compte comme pour une facilité de caisse, mais sans la facturation des commissions associées au découvert standard. Les effets de commerce sont remis à l'encaissement et cédés en garantie dans le cadre d'une convention d'endos fiduciaire. La facturation des agios est réalisée en fin de trimestre au taux de l'escompte sur la base des utilisations réelles au jour le jour.

L'avance sur factures par découvert en compte

Le principe est identique à l'escompte en compte, la remise de traites à l'encaissement en garantie étant remplacée par la cession de factures en garantie. Dans le plafond constitué par la cession de factures, l'entreprise bénéficie d'une autorisation de découvert. Sur la base des utilisations réelles de crédit, la banque facture en fin de trimestre les agios correspondant.

L'affacturage

Également appelé « factoring », il propose trois services :

- l'avance de trésorerie sur la facture cédée ;
- la garantie de l'impayé ;
- la relance client à l'échéance.

Ces trois services sont facturés globalement et sont compris dans la commission d'affacturage basée sur le chiffre d'affaires qui transite dans les livres du « factor ». Les avances peuvent être consenties de manière confidentielle ou au contraire faire l'objet d'une notification systématique au client. Les contrats d'affacturage confidentiels sont réservés aux entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse les 10 à 15 millions d'euros.

L'avance de trésorerie sur stock (warrant)

Ce type de crédit est destiné aux entreprises qui doivent financer un stock important à rotation lente de préférence et facilement négociable en cas de mise en jeu de la garantie. La banque ouvre une ligne de crédit utilisable par découvert en compte ou billet financier à hauteur de 40 à 80 % du prix de revient ou d'achat des stocks selon leur nature.

Si vous êtes une ETI

Deux formules de crédit à court terme complémentaires sont possibles.

Le crédit spot utilisable par billet financier

Ce type de crédit sans garantie s'adresse aux grosses PME en bonne santé financière et aux ETI. Il s'agit en fait d'achat d'argent en volume permettant de bénéficier de conditions financières tirées. Son fonctionnement est identique à l'escompte commercial, l'effet de commerce étant simplement remplacé par un billet financier tiré sur la banque. L'entreprise émet elle-même le billet, en définissant son montant (minimum de 150 000 euros) et sa durée, comprise entre dix jours et un an. Les agios peuvent être précomptés ou réglés à terme échu.

La MOF (Multi Option Facility)

Ce type de crédit réalise la synthèse de tous les financements qui viennent d'être présentés. L'entreprise et ses banques négocient la mise en place d'une autorisation de crédit globale, utilisable au choix du client sous n'importe

quelle forme (billet financier ou découvert en compte, euros ou devises). Les garanties associées sont définies en fonction des montants autorisés.

Vous trouverez dans le premier chapitre de cet ouvrage, dans la partie intitulée « Financement bancaire », une présentation détaillée des différentes formules de financement à court terme.

À moyen terme

Tous les financements présentés au premier chapitre sont envisageables.

Si la structure financière de l'entreprise est fragile, il convient en premier lieu de la renforcer en recourant aux différentes sources de financement de haut de bilan, à savoir, le *crowdfunding* par le capital, les *business angels* ou le capital-risque.

Si la structure financière de l'entreprise est solide, appuyez-vous en priorité sur les prêts participatifs et les prêts de développement de Bpifrance pour consolider votre fonds de roulement et financer vos investissements immatériels. En complément, sollicitez les banques en privilégiant les formules de financement à moyen terme les plus souples.

Si vous êtes une TPE

Vous pouvez solliciter trois types de crédit « packagés clés en main » : le crédit par tableau à échéances constantes, le crédit-bail, et la location financière. Ces trois formules ont l'avantage de la simplicité, mais sont assez figées. Incapacité de remboursement anticipé pour le crédit-bail et la location financière, pénalités en cas de remboursement anticipé pour le prêt par tableau à taux fixe. Pour plus de détail, je vous invite à consulter dans le premier chapitre la partie « financement bancaire ».

Si vous êtes une PME

Vous pouvez bénéficier de formules de financement à moyen terme plus souples.

Le crédit à moyen terme utilisable par billet financier

Il s'agit d'une ouverture de crédit à moyen terme amortissable et utilisable à la discrétion de l'emprunteur par billet financier. Son principe est le suivant :

- Amortissement constant du capital de l'emprunt calqué sur le plan d'amortissement comptable du bien financé.
- Liberté d'utilisation du crédit par escompte de billet financier émis par l'emprunteur en fonction de ses besoins de trésorerie. Le montant minimum des billets financiers est généralement fixé à 15 000 euros. La durée des billets financiers est habituellement comprise entre un et trois mois, mais peut aller à la demande du client de dix jours à un an.
- Taux variable obligatoire, les banques ne pouvant pas se refinancer à taux fixe sur les marchés financiers, compte tenu de l'incertitude pesant sur l'utilisation du crédit par le client.
- Perception d'une commission d'engagement rémunérant le maintien de l'ouverture de crédit pendant toute la durée du prêt. Cette commission est calculée en début de période trimestrielle ou annuelle, sur le capital utilisable par l'emprunteur.

Le crédit à moyen terme utilisable par découvert

Ce crédit est en tout point comparable au prêt par billet financier présenté précédemment, à l'exception de son mode d'utilisation, qui est réalisé sous forme de découvert, afin de donner une plus grande souplesse d'utilisation au client. Son principe est le suivant :

- Ouverture d'un compte spécifique, différent du compte-courant de l'entreprise, sur lequel est logé le droit d'utilisation du crédit par découvert en compte.
- Codification du plan d'amortissement du droit de tirage et du taux d'intérêt en cas d'utilisation (exemple : T4M + 1 %).
- Utilisations, comme les remboursements de crédit, faites par virements réalisés par le client entre son compte spécifique à moyen terme et son compte-courant.
- Utilisation du crédit possible au centime d'euro près et au jour près.
- Facturation des intérêts sur les utilisations de crédit, chaque fin de mois ou de trimestre, selon les conditions définies au contrat.

Si vous êtes une ETI

Vous pouvez négocier un montant de financement à moyen terme annuel, utilisable à votre discrétion dans la forme (prêt par tableau, par billet financier ou découvert en compte, euros ou devises) et dont les garanties seront négociées en fonction de la qualité de l'entreprise et de la nature des investissements.

À long terme

Financement d'un actif non amortissable

Si votre besoin est lié au financement d'un actif non amortissable (l'achat d'un fonds de commerce par exemple), ou à un besoin permanent du type du BFR, et que votre trésorerie est négative, nous vous recommandons de renforcer en premier lieu votre haut de bilan.

Les solutions de financement en complément de vos éventuels apports sont dans ce cas le *crowdfunding* par le capital, les *business angels* et le capital-risque, selon le montant des fonds nécessaires.

Financement d'un investissement immobilier

Si votre besoin est lié au financement d'un investissement immobilier, vous avez le choix entre le crédit immobilier à taux fixe classique et le crédit-bail immobilier. N'hésitez pas à solliciter Bpifrance en cofinancement et en garantie si nécessaire, en plus de vos banques, pour partager le risque et éviter d'engager votre caution personnelle.

Réalisez l'investissement *via* une structure juridique distincte (SCI, SARL ou SAS), sans liens capitalistiques, afin d'éviter une dégradation de votre cotation Banque de France liée à l'importance des engagements financiers supportés par votre entreprise. Vous pourrez plus facilement transmettre votre entreprise à terme, en louant le bien à votre successeur et conserverez la propriété du bien en cas de dépôt de bilan.



5

QUELS TYPES DE FINANCEMENTS POUR QUELLE TAILLE D'ENTREPRISE ?

TPE

Les prêts d'honneur, les *business angels*, le *crowdfunding* sous toutes ses formes et le financement bancaire constituent les types de financement mobilisables pour ce type d'entreprise.

Les aides mobilisées s'appuient beaucoup sur les garanties accordées par Bpifrance et l'ADIE, ainsi que sur les financements liés aux conventions de reconversion et les prises en charge de Pôle emploi lors de projets de création ou de reprise d'entreprise.

Les prêts participatifs comme le capital-risque sont la plupart du temps inaccessibles, compte tenu de la faiblesse des montants sollicités.

PME

Toutes les formes de financement sont envisageables pour ces entreprises. Toutefois, le recours aux prêts d'honneur est limité à la reprise d'entreprise par une personne physique.

L'appel au *crowdfunding*, lui, est rare à ce stade d'évolution de l'entreprise. Les PME se financent généralement en faisant appel aux banques, à Bpifrance et au capital-risque si nécessaire.

Ponctuellement, les PME peuvent recourir aux prêts participatifs proposés par les collectivités territoriales, les fédérations professionnelles telles que l'UIMM et les établissements financiers spécialisés.

Enfin, les aides mobilisables sont très nombreuses, allant des crédits d'impôt aux subventions, en passant par les garanties publiques et les bonifications de taux d'intérêt. L'investissement sous toutes ses formes et la création d'emploi sont évidemment les clés d'accès à ces aides.

ETI

Cinq types de financement sont accessibles à ces entreprises :

- les aides et subventions ;
- les prêts participatifs et assimilés ;
- le financement bancaire ;
- le capital-risque ;
- la Bourse, lorsque l'entreprise souhaite lever des montants conséquents et bénéficier d'une notoriété liée à l'introduction en Bourse.

Les prêts d'honneur, le *crowdfunding* et l'apport des *business angels* ne répondent pas à leurs besoins tant au niveau des montants susceptibles d'être levés que philosophiquement.

Concernant la Bourse, il existe actuellement quatre compartiments.

– Le marché libre : il s'agit d'un marché non réglementé. Les entreprises de toute taille peuvent y accéder très simplement sans obligation de transparence sur l'historique de leurs comptes. L'introduction en Bourse se réalise par un intermédiaire négociateur. Les négociations de titres s'effectuent au comptant à la demande de n'importe quel actionnaire.

– Le nouveau marché : ce compartiment créé en 1996 a vocation à accueillir les jeunes entreprises à fort potentiel de croissance. Ce marché se caractérise par une grande souplesse, les entreprises cotées n'ayant pas d'obligation d'antériorité de compte ni de minimum de capital à mettre sur le marché.

– Le second marché : ce compartiment créé en 1983 est plus contraignant. Il s'adresse à des entreprises plus matures qui doivent ouvrir au moins 10 % de leur capital au public et avoir clôturé plus de deux exercices. Il n'est pas exigé

Quels types de financements pour quelle taille d'entreprise ?

toutefois de notice d'information visée par la commission des opérations de Bourse (COB) lors de l'introduction.

– Le premier marché : ce compartiment très réglementé s'adresse aux grandes entreprises. 25 % de leur capital au moins doit être introduit en Bourse. Une notice d'information visée par la COB est exigée lors de l'introduction en Bourse ainsi qu'un reporting trimestriel détaillé. Quatre-vingt-dix pour cent des transactions boursières s'effectuent sur ce marché.

6

LES COMBINAISONS POSSIBLES ENTRE LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT

Comment augmenter sa capacité d'emprunt ?

Les premières ressources à rechercher sont les prêts d'honneur et les aides susceptibles de renforcer les fonds propres de l'entreprise.

Le prêt d'honneur accordé au chef d'entreprise lui permet d'augmenter son apport en capital et en compte-courant. Il crédibilise son projet et favorise dans un second temps, une levée de fonds auprès de *business angels* ou de capitaux-risqueurs, en limitant sa dilution au niveau du capital. L'augmentation des fonds propres va permettre de créer un effet de levier au niveau des prêts participatifs et des prêts bancaires.

Les prêts participatifs, comme les prêts de développement accordés par Bpifrance, sont plafonnés aux fonds propres de l'entreprise.

Les banques veillent de leur côté à partager leur risque avec les actionnaires de l'entreprise, en limitant le ratio « dettes bancaires moyen terme par rapport aux fonds propres » à 2 ; idéalement, hors opérations immobilières.

Le recours à la garantie de Bpifrance, comme des sociétés de cautions mutuelles, permet également d'augmenter la capacité d'endettement des entreprises, en réduisant le risque pris par les banques. Les aides publiques

ont un effet de levier général. Qu'elles prennent la forme de subvention ou de prêt à taux nul (avec différé ou non de remboursement), elles diminuent naturellement l'endettement ou l'autofinancement du projet.

En conséquence, les partenaires bancaires de l'entreprise l'analysent comme une diminution du risque lié au financement de l'investissement ou du programme d'innovation. L'effet de levier est d'autant plus important dans le cadre des secteurs d'activités innovants ou méconnus par les partenaires (faute de marché référent).

En dehors de l'apport en termes de financement complémentaire, l'attribution d'une aide par l'UE, l'État ou une Région signifie dans ces cas précis que le projet a bénéficié d'une expertise technique ainsi que d'une analyse financière.

On le constate tout particulièrement pour les projets liés aux éco-activités et à l'environnement. Le secteur est porteur de nouveaux développements d'activités liées à des technologies ou des *business models* innovants. L'expertise technique assurée à l'occasion de l'instruction des demandes de subventions compensera le manque de visibilité ou de référence du banquier financeur en bas de bilan.

L'obtention d'aides publiques à l'occasion d'un projet de développement ou d'innovation est également un moyen pour l'entreprise de rassurer les investisseurs à l'occasion d'une augmentation de capital.

Jacques Pidoux, P-DG de BCF Life Sciences

PME de cent salariés, intervenant dans le domaine des sciences de la vie. « Nous avons sollicité des financements à l'occasion d'un programme d'investissement sur notre outil de production en 2013 de 18 millions d'euros. Nous avons obtenu des financements non seulement sous forme de subventions, mais également en avance remboursable pour des montants significatifs. Nous avons bénéficié du soutien de fonds nationaux (ADEME) et de fonds européens (FEDER) sur la base d'un projet de valorisation de coproduits. Outre l'intérêt financier, il s'agit d'un signe positif de confiance des pouvoirs publics sur l'entreprise. Il a fait effet auprès des établissements bancaires et de Bpifrance, qui sont très attentifs au niveau des aides mobilisées sur un projet. À ce sujet, je conseille de se faire accompagner par un conseil extérieur qui saura identifier les financements et monter les dossiers de demande d'aides publiques. Il est également indispensable d'anticiper les démarches, dès la programmation des investissements, pour pouvoir mobiliser les acteurs et les collectivités. »

Quels sont les financements éventuellement incompatibles ou concurrents ?

Il n'existe pas de types de financement incompatibles. Les différentes catégories de ressources financières se combinent les unes avec les autres et se cumulent, à l'exception des avances remboursables qui sont déduites de la base de calcul du CIR.

Les ressources financières de base sont les fonds propres de l'entreprise qui constituent ses fondations financières (apport des dirigeants et de *business angels*, prêt d'honneur, *crowdfunding* par le capital, capital-risque).

Viennent ensuite les prêts à moyen et long termes et les aides et subventions qui consolident le fonds de roulement de l'entreprise et sa trésorerie.

Les financements concurrents ou alternatifs sont de deux ordres :

– Concernant les fonds propres, on peut recourir aux *business angels*, au *crowdfunding* par le capital ou encore au capital-risque. La complexité et le coût des trois options vont croissant.

– Concernant l'endettement, le choix se fait entre les crédits à moyen terme bancaire, les prêts participatifs et le *crowdfunding* par les prêts. La complexité et le coût des trois solutions sont également croissants. Le dernier critère de choix concerne les garanties associées au crédit. Sachant qu'aucune garantie n'est exigée concernant le *crowdfunding* et les prêts participatifs.

À noter

Bon à savoir concernant les aides

- Aides à l'innovation et CIR ou C2I : les subventions et aides reçues en faveur des programmes d'innovation de Bpifrance ou autres organismes publics sont déduites l'année de leur perception des dépenses éligibles au CIR si ce dernier prend la forme de prêt ou d'avance remboursable.
- Aides à l'investissement relevant du régime de minimis et exonérations ou crédits d'impôts relevant du même régime :
 - Point de vigilance important : certaines aides à l'investissement attribuées par les collectivités locales ou aides au conseil relèvent du régime de minimis. Il en va de même pour plus de quarante dispositifs fiscaux.
 - Chaque entreprise ne peut bénéficier sur une période de trois années glissantes de plus de 200 000 euros d'aides au titre de ce régime.

- Ce plafond maximum est rapidement atteint dès lors que l'entreprise cumule certaines exonérations et crédits d'impôts avec le bénéfice d'une aide à l'investissement. C'est à l'entreprise de veiller au respect de ce plafond !
 - Tout dépassement met l'entreprise en situation (en cas de contrôle) de devoir rembourser la totalité de l'aide qui a provoqué le dépassement. La difficulté réside dans l'évaluation possible ou non *a priori* du montant de l'aide quand il s'agit d'une exonération de CET par exemple.
-

7

COMMENT PRÉSENTER SES DEMANDES DE FINANCEMENT ?

Sommaire pour un business plan à destination de *business angels* ou de *capitaux-risqueurs*

1 – Présentation de l'entreprise

- ✓ Fiche d'identité de la société
- ✓ Activité, offre, services
- ✓ Historique et principaux faits marquants
- ✓ Présentation de l'actionnariat et de l'organigramme juridique
- ✓ Localisation géographique de l'entreprise et implantations des agences ou filiales
- ✓ Présentation des actionnaires et des hommes clés (formation et parcours)
- ✓ Moyens humains et organisation fonctionnelle de l'entreprise
- ✓ Moyens matériels et locaux
- ✓ Offre de service-produit de l'entreprise
- ✓ Précisions concernant le type de vente (unique, récurrente, abonnement, etc.)
- ✓ Modes de commercialisation des produits et services
- ✓ Partenaires institutionnels et réseaux d'appui
- ✓ Principaux chiffres financiers passés (compte de résultat, bilan et ratios clés)

2 – Présentation du marché et de la concurrence et du positionnement de l'entreprise

- ✓ Marché de l'entreprise
- ✓ Évolution passée et perspectives de développement
- ✓ Contraintes réglementaires et évolutions attendues
- ✓ Positionnement de l'entreprise sur le marché (matrice de Porter) :
 - Concurrents
 - Clients
 - Fournisseurs
 - Barrières à l'entrée
 - Produits de remplacement
- ✓ Avantages concurrentiels, éléments différenciateurs, valeur ajoutée de l'entreprise
- ✓ Positionnement de l'entreprise SWOT :
 - Forces
 - Faiblesses
 - Menaces
 - Opportunités
- ✓ Positionnement de l'entreprise BCG :
 - Vedette
 - Dilemme
 - Vache à lait
 - Poids mort

3 - Stratégie de développement

- ✓ Stratégie de développement macroéconomique à moyen terme
- ✓ Explication du *business model* (source de profitabilité et de génération de cash)
- ✓ Stratégie marketing à court et moyen terme :
 - Positionnement et différenciation produit-service
 - Positionnement prix
 - Choix des canaux de distribution
 - Politique commerciale
 - Politique de communication
- ✓ Plan d'action à 3, 6, 12 mois
- ✓ Présentation des différents moyens matériels, immobiliers, humains et financiers identifiés nécessaires à la réalisation, avec cadencement des investissements et des embauches

4 - Prévisions financières à cinq ans

- ✓ Présentation des hypothèses de construction des prévisionnels
- ✓ Présentation des projections financières :
 - Compte de résultat
 - Seuil de rentabilité
 - Plan de financement
 - Évolution et composition du BFR
 - Bilan prévisionnel
 - Trésorerie prévisionnelle
 - Ratios clés de structure financière et de SIG
- ✓ Comparaison aux chiffres clés du secteur d'activité
- ✓ Mise en avant des marges de manœuvre financières et de la capacité de résistance à des scénarios « crash test »

5 – Caractéristiques de l'investissement proposé

- ✓ Montant de financement global nécessaire
- ✓ Répartition entre haut de bilan et dette bancaire
- ✓ Répartition entre fonds propres et quasi-fonds propres souhaitée
- ✓ Cadencement des apports envisagés
- ✓ Valorisation de la société
- ✓ Part de capital proposé aux investisseurs
- ✓ Modalités et horizon de sortie des investisseurs

Annexes

- ✓ Plaquette de présentation de l'entreprise
- ✓ CV des hommes clés
- ✓ Articles de presse
- ✓ Photos de l'entreprise - des produits
- ✓ Bilans fiscaux et détaillés
- ✓ Détail des prévisions financières
- ✓ Chiffres clés des concurrents
- ✓ Synthèse d'études de marché
- ✓ Références clients, fournisseurs, etc.

Sommaire pour des dossiers financiers à destination des banques et établissements financiers

A. Pour un dossier d'investissement matériel

1. Résumé de la demande

Cette partie rédigée sur une page a pour objectif de présenter de manière synthétique :

- L'objet de la demande de crédit (par exemple : investissement matériel)
- Le contexte (par exemple : investissement de renouvellement ou de développement)
- L'emprunteur (par exemple : la société d'exploitation x)
- Le type de crédit sollicité (par exemple : crédit à taux fixe à échéances constantes)
- Son montant (par exemple : 300 000 euros)
- Sa durée (par exemple : cinq ans)
- Le rythme de remboursement (par exemple : mensuel)
- Sa date de déblocage souhaitée (par exemple : 1^{er} juin 20xx)
- Les garanties proposées (par exemple : nantissement du matériel + assurance décès invalidité)
- Le nombre de banques sur lesquelles le crédit sollicité est à répartir (par exemple : 2)

2. Présentation de l'entreprise

- ✓ Fiche d'identité de la société
- ✓ Activité, offre, service
- ✓ Historique et principaux faits marquants
- ✓ Présentation de l'actionnariat et de l'organigramme juridique
- ✓ Principaux chiffres financiers passés
- ✓ Localisation géographique de l'entreprise et implantations des agences ou filiales
- ✓ Présentation du ou des dirigeants :
 - Monsieur ou Madame X
 - Coordonnées personnelles
 - Tél., Fax, e-mail
 - Date et lieu de naissance
 - Situation de famille

Comment présenter ses demandes de financement ?

- Situation professionnelle du conjoint
- Âge des enfants
- Formation
- Rapide présentation du parcours professionnel
- ✓ Moyens humains et organisation fonctionnelle de l'entreprise :
Présentation des hommes clés de l'entreprise (nom, âge, fonction, ancienneté, formation) et éventuellement de l'organigramme fonctionnel de la société.
- ✓ Moyens matériels et locaux :
 - Présentation de l'outil de travail et des locaux de production.
 - Photos éventuelles des principaux outillages et des locaux.
 - Précision concernant la propriété éventuelle des locaux, leur surface et leur ancienneté.
- ✓ Marché de l'entreprise, barrières à l'entrée, contraintes réglementaires :
 - Présentation du territoire sur lequel l'entreprise intervient (par exemple, France), de la typologie des clients visés (par exemple, les vétérinaires), de l'importance du marché et de son évolution au cours des années passées et à venir, en précisant ses sources d'information.
 - Précisions concernant les barrières à l'entrée et contraintes réglementaires spécifiques aux métiers de l'entreprise (diplômes et accréditations nécessaires, autorisations à obtenir, normes à respecter, etc.).
- ✓ Offre de service-produit de l'entreprise et positionnement prix sur le marché :
 - Présentation de la gamme de produits et services de l'entreprise.
 - Positionnement sur le marché (en termes de qualité et de prix).
 - Avantages concurrentiels, éléments différenciateurs, valeur ajoutée de l'entreprise.
 - Précisions concernant le type de vente (unique, récurrente, abonnement, etc.) et le mode de facturation (acompte à la commande et en cours de prestation, facturation d'avance, facturation à la livraison du produit-service, etc.).
- ✓ Modes de commercialisation des produits et services :
 - Présentation des modes de commercialisation (vente directe ou par revendeur, *via* des salariés, agents commerciaux, ou VRP, téléprospection et télévente, etc.) et des canaux de distribution (points de vente, Internet, vente par catalogue, etc.) de l'entreprise
- ✓ Concurrents :
 - Présentation des principaux concurrents, de leur positionnement géographique et de leur part de marché si elle est connue et significative. Précision éventuelle sur leur actionnariat et leur situation financière

- ✓ Clients et répartition du chiffre d'affaires :
 - Présentation de la répartition de la clientèle par typologie (entreprises, particuliers, commandes publiques, etc.), par zone géographique et par secteur d'activité de l'entreprise. Précision concernant le poids des principaux clients (règle des 20/80)
- ✓ Modes et délais de règlement des clients, couverture contre le risque d'impayés :
 - Précisions concernant le montant moyen des factures, leur nombre par mois, le mode de paiement des clients et leur poids relatif en pourcentage (liquide, chèque, virement, lettre de change, prélèvement automatique, etc.)
 - Présentation des délais de règlements clients par nature de clientèle et secteur d'activité de l'entreprise
 - Présentation de la politique de l'entreprise en matière de couverture du risque client et de l'assureur-crédit s'il en existe un
- ✓ Fournisseurs, mode et délais de règlement, garanties éventuelles à fournir :
 - Présentation des principaux fournisseurs de l'entreprise et des liens de dépendance éventuels à leur égard (constructeur, franchiseur, contrat d'approvisionnement, etc.).
 - Précisions concernant les modes de règlements des fournisseurs (domiciliation, virement, chèque, etc.) et les délais de paiements accordés.
- ✓ Partenaires institutionnels et réseaux d'appui :
 - Présentation des soutiens et partenaires institutionnels dont bénéficie l'entreprise (Bpifrance innovation, ministère de la Recherche, Réseau Entreprendre, pépinière d'entreprises, etc.)
- ✓ Banques de l'entreprise :
 - Présentation des banques de l'entreprise en précisant les dates d'entrée en relation et leur poids respectif dans la société

3. Présentation de l'investissement faisant l'objet de la demande de financement

- ✓ Explication du motif de l'investissement, renouvellement ou développement
- ✓ Détail de l'investissement
- ✓ Présentation des matériels, photos, fournisseurs
- ✓ Planning de réalisation des investissements

- ✓ Gains de productivité attendus
- ✓ Délai de retour sur investissement

4. Stratégie de développement à trois ans

- ✓ Stratégie de développement
 - Présentation des principaux axes de développement et d'investissement de l'entreprise à trois ans, compte tenu des perspectives de développement des marchés de l'entreprise, de son positionnement par rapport aux concurrents, de l'évolution des contraintes réglementaires à venir et des évolutions technologiques perçues
 - Par exemple : lancement de nouveaux produits, attaque de nouveaux segments de marché, implantation d'une agence ou d'une filiale à l'étranger, souhait de rapprochement industriel ou de croissance externe, etc.
- ✓ Stratégie marketing et commerciale
 - Présentation de la manière dont la promotion et la commercialisation des produits et services va être réalisée.
 - Par exemple : participation à des salons professionnels, mise en place d'un site Internet marchand, recrutement ou renforcement d'un réseau de revendeurs ou d'agents commerciaux, signatures d'accords de partenariat ou d'associations à l'étranger, etc.
- ✓ Les ressources nécessaires (moyens humains, matériels et financiers, etc.)
 - Présentation des différents moyens matériels, immobiliers, humains et financiers identifiés nécessaires à la réalisation, avec cadencement des investissements et des embauches

5. Prévisionnel financier à trois ans

- ✓ Présentation détaillée des hypothèses de construction du prévisionnel
- ✓ Compte de résultat prévisionnel
- ✓ Plan de financement
- ✓ BFR détaillé
- ✓ Bilan prévisionnel
- ✓ Trésorerie prévisionnelle (sous forme de graphique)
- ✓ Ratios de faisabilité financière

6. La demande de financement

- ✓ Résumé de la demande de financement à moyen-long terme
- ✓ Demande de financement à court terme en cas d'entrée en relation
- ✓ Demande des conditions de fonctionnement de compte en cas d'entrée en relation

Coordonnées des interlocuteurs et des conseils en annexe

- ✓ CV et carte d'identité du ou des dirigeants
- ✓ Plaquette de présentation de l'entreprise
- ✓ Bilans détaillés et fiscaux des trois derniers exercices
- ✓ Prévisionnel détaillé comprenant notamment le détail des investissements, des financements et du prévisionnel de trésorerie.
- ✓ Présentation et photos des matériels à financer + factures pro forma

B. Pour un dossier de création d'entreprise

- ✓ L'accent doit être mis sur :
 - La présentation détaillée du ou des créateurs
 - La cohérence entre leurs parcours professionnels et leur projet de création
 - Les résultats de l'étude de marché et ses sources d'information
 - La présentation des concurrents et le positionnement de leur offre
 - L'avantage concurrentiel des porteurs du projet
 - L'explication des différentes phases de lancement de l'entreprise
 - Le calcul du seuil de rentabilité
 - La mise en évidence des marges de manœuvre financière du projet

Proposition de sommaire

1. Résumé et contexte de la demande
 2. Présentation du ou des créateurs
 3. Présentation du projet de création
- ✓ Localisation
 - ✓ Date de création prévue
 - ✓ Forme juridique et options fiscales

Comment présenter ses demandes de financement ?

- ✓ Répartition du capital
- ✓ Domaines d'activité
- ✓ Marché :
 - Évolution passée
 - Tendance prévue
 - Barrières à l'entrée
- ✓ Concurrence
- ✓ Clientèle visée et concentration
- ✓ Modes et délais de règlement
- ✓ Couverture contre le risque d'impayés
- ✓ Stratégie de développement :
 - Offre produits-services
 - Positionnement prix
 - Modes de commercialisation
 - Moyens de promotion et communication
 - Avantages concurrentiels
- ✓ Embauches prévues et organisation fonctionnelle
- ✓ Investissements matériels nécessaires
- ✓ Locaux d'exploitation (localisation, surface, travaux, location, achat, etc.)
- ✓ Caution bancaire éventuellement nécessaire
- ✓ Mode et délais de règlement des fournisseurs – dépendance éventuelle

4. Prévisionnel financier à trois ans

- ✓ Hypothèses retenues pour la construction du prévisionnel
- ✓ Planning des principaux investissements et embauches
- ✓ Compte de résultat prévisionnel
- ✓ Chiffres clés du secteur d'activité
- ✓ Seuil de rentabilité
- ✓ Plan de financement
- ✓ Détail du cycle d'exploitation (BFRE)
- ✓ Bilan prévisionnel
- ✓ Plan de trésorerie
- ✓ Ratios de faisabilité

5. Marges de manœuvre et matrice SWOT du projet

- ✓ Marges de manœuvre du projet
- ✓ Scénario « crash test »
- ✓ Points forts et points faibles
- ✓ Menaces et opportunités

6. Financements recherches

- ✓ Montant et durée
- ✓ Rythme de remboursement
- ✓ Taux fixe ou variable capé
- ✓ Date de mise en place
- ✓ Date premier remboursement souhaitée
- ✓ Garanties proposées
- ✓ Autorisation de crédit court terme sollicitée
- ✓ Demande concernant les conditions de fonctionnement de compte

7. Cordonnées des créateurs et de leurs conseils en annexe

- ✓ CV et carte d'identité des créateurs
- ✓ Prévisionnels détaillés
- ✓ Photos des locaux
- ✓ Étude de marché
- ✓ Bilans synthétiques des principaux concurrents
- ✓ Pré-engagement de clients
- ✓ Pré-engagement de fournisseurs
- ✓ Facture pro forma de commandes de matériel
- ✓ Photos et présentation des matériels

C. Pour un dossier de reprise d'entreprise

- ✓ L'accent doit être mis sur :
 - La présentation détaillée du ou des repreneurs
 - La présentation du cédant

Comment présenter ses demandes de financement ?

- La motivation des parties
- La justification du prix de cession (évaluation financière de la cible)
- La présentation du montage juridique, fiscal et financier de reprise
- Le détail des retraitements du résultat net passé
- Le projet de développement de la cible post-reprise
- Le prévisionnel de la cible et du holding en cas de reprise de titres de société (compte de résultat, plan de financement et bilan sur sept ans – durée du financement)
- Le calcul des ratios spécifiques à la reprise d'entreprise permettant de valider la faisabilité financière du projet
- La mise en évidence des marges de manœuvre financière du projet

Proposition de sommaire

1. Résumé et contexte de la demande

- ✓ Qui reprend quoi
- ✓ Pourquoi
- ✓ Où
- ✓ Quand
- ✓ À qui
- ✓ À quel prix
- ✓ Quel montage juridique et fiscal
- ✓ Quel plan de financement
- ✓ Quel type de crédit est sollicité
- ✓ Sur quelle durée
- ✓ Quelles sont les garanties proposées

2. Présentation du ou des repreneurs

3. Présentation des cédants

4. Motivation des parties

5. Accords négociés entre les parties

- ✓ Présentation des accords, de la lettre d'intention ou du protocole
- ✓ Modalités d'accompagnement du cédant
- ✓ Garanties données par le cédant

6. Présentation de la société cible

- ✓ Fiche d'identité et localisation
- ✓ Répartition du capital
- ✓ Historique
- ✓ Domaines d'activité :
 - Offre produits-services
 - Avantages concurrentiels
- ✓ Marché :
 - Évolution passée
 - Tendances prévues
 - Barrières à l'entrée
- ✓ Concurrence
- ✓ Nature et répartition de la clientèle
- ✓ Modes et délais de règlement des clients
- ✓ Couverture contre le risque d'impayés
- ✓ Moyens humains et organisation fonctionnelle
- ✓ Fournisseurs principaux
- ✓ Modes et délais de règlement
- ✓ Garantie éventuelle à fournir (caution, crédoc)
- ✓ Locaux d'exploitation
- ✓ Moyens matériels
- ✓ Besoins financiers liés à l'exploitation
- ✓ Principaux chiffres caractéristiques passés :
 - Soldes intermédiaires de gestion sur cinq ans
 - Bilans sur cinq ans
 - Trésorerie sur vingt-quatre mois
- ✓ Chiffres clés du secteur pour des entreprises comparables

7. Justification du prix de cession

- ✓ Retraitements du compte de résultat
- ✓ Évaluation financière de l'entreprise selon deux à trois méthodes

8. Montage juridique, fiscal et financier

- ✓ Reprise de fonds de commerce ou de titres

Comment présenter ses demandes de financement ?

- ✓ Reprise partielle, progressive ou totale
- ✓ Reprise *via* un holding ou à titre personnel
- ✓ Options fiscales envisagées
- ✓ Plan de financement de l'opération (apport, dividende, crédit)
- ✓ Dates des principales opérations

9. Faisabilité de l'opération de reprise sur la base des résultats passés

- ✓ Hypothèses de travail concernant la société cible et le holding
- ✓ Projections financières sur la durée du crédit sollicité pour la cible et le holding :
 - Compte de résultat prévisionnel
 - Plan de financement
 - Bilan prévisionnel
- ✓ Évolution et suivi des ratios d'équilibre financier :
 - Rapport endettement cumulé/caf
 - Taux de distribution du résultat net de la cible
 - Rapport endettement moyen terme du holding/fonds propres du holding

10. Perspectives de développement

11. Marges de manœuvre et matrice SWOT du projet

- ✓ Marges de manœuvre
- ✓ Scénario « crash test »
- ✓ Points forts - points faibles
- ✓ Menaces - opportunités

12. Financements recherchés

- ✓ Montant et durée
- ✓ Rythme de remboursement
- ✓ Taux fixe ou variable capé
- ✓ Date de mise en place
- ✓ Date de premier remboursement
- ✓ Garanties proposées
- ✓ Autorisation de crédit à court terme sollicitée
- ✓ Demande concernant les conditions de fonctionnement de compte

13. Cordonnées des repreneurs et de leurs conseils en annexe

- ✓ Trois derniers bilans fiscaux et détaillés de la cible
 - ✓ CV et carte d'identité du ou des repreneurs
 - ✓ Prévisionnels de la holding et de la cible détaillés
 - ✓ Plaquette de présentation de la cible
-

D. Pour un dossier d'investissement immobilier

- ✓ L'accent doit être mis sur :
 - La motivation du déménagement
 - La présentation de l'investissement envisagé (photos, plans, localisation, surface, budget d'achat et frais associés, prix de revient au mètre carré, etc.)
 - Le montage juridique, fiscal et financier retenu pour investir (investissement par le biais de la société d'exploitation, par le dirigeant lui-même, par une sci, par un holding, etc.)
 - La présentation détaillée de la ou des entreprises locataires
 - La démonstration de sa ou de leurs capacités financières à faire face au nouveau loyer
 - La durée du bail et sa nature (bail 3/6/9, bail ferme de neuf ans, etc.)
 - Le plan de financement de l'opération mettant en évidence les aides financières éventuelles dont va bénéficier l'investisseur et l'apport des investisseurs
 - La mise en évidence des marges de manœuvre financières du projet

Proposition de sommaire

1. Résumé et contexte de la demande

- ✓ Qui investit
- ✓ Dans quoi
- ✓ Pourquoi
- ✓ Où
- ✓ Quand
- ✓ Combien
- ✓ Comment

- ✓ Quel sera le locataire
- ✓ Quel est le plan de financement
- ✓ Quel type de crédit est sollicité
- ✓ Sur quelle durée
- ✓ Quelles sont les garanties proposées

2. Présentation des investisseurs

- ✓ S'il s'agit de personnes physiques :
 - État civil
 - Situation familiale
 - Situation professionnelle
 - Patrimoine
- ✓ S'il s'agit de sociétés :
 - Fiche d'identité
 - Répartition du capital
 - Présentation du dirigeant
 - Métier
 - Principaux chiffres caractéristiques passés

3. Présentation du ou des locataires

Fiche d'identité

Historique

Répartition du capital

Présentation du dirigeant

Métier

Clientèle

Moyens matériels

Moyens humains

Principaux chiffres caractéristiques passés

4. Projet d'investissement

- ✓ Contexte
- ✓ Description détaillée du projet (localisation, photos, plans, etc.)
- ✓ Coût détaillé de l'investissement
- ✓ Justification du prix du bien si achat dans l'ancien

5. Montage juridique et financier

- ✓ Montage juridique et fiscal
- ✓ Plan de financement détaillé de l'opération
- ✓ Nature et durée du ou des baux

6. Démonstration de la faisabilité de l'opération

- ✓ Pour l'investisseur :
 - Présentation des hypothèses de travail
 - Compte de résultat prévisionnel sur quinze ans
 - Bilan prévisionnel sur quinze ans
 - Plan de trésorerie sur quinze ans
- ✓ Pour le ou les locataires, démonstration de la capacité à faire face à la charge de loyers :
 - Sur la base des résultats passés
 - Sur la base des résultats futurs

7. Demande de crédit

8. Cordonnées des emprunteurs et des conseils en annexe

- ✓ Protocole d'acquisition du bien
- ✓ Photos, plans
- ✓ Devis des travaux
- ✓ Dernier bilan détaillé du ou des investisseurs
- ✓ Avis d'imposition et pièce d'identité des investisseurs
- ✓ Trois derniers bilans fiscaux et détaillés du locataire
- ✓ Prévisionnel détaillé du ou des locataires

E. Pour un dossier de restructuration financière

- ✓ L'accent doit être mis sur :
 - La présentation du comportement financier de l'entreprise sur longue période, avant la crise économique (cinq ans de recul minimum)
 - L'explication des causes des difficultés financières rencontrées (crise économique, nouvelle réglementation, arrivée de nouveaux concurrents, perte d'un client important)

- La présentation des mesures économiques, sociales et financières d'ores et déjà prises pour restaurer les équilibres financiers dans les meilleurs délais (réduction d'effectifs, cession d'actifs, apport d'argent frais, effort salarial des associés, etc.)
- La présentation des mesures restant à mettre en œuvre et les impacts attendus sur le plan financier
- Les perspectives et hypothèses de redémarrage de l'activité en termes de délais et de volume d'affaires
- La traduction du plan de relance dans un prévisionnel à trois ans comprenant un compte de résultat, un plan de financement, un bilan et un plan de trésorerie
- La mise en évidence des marges de manœuvre financière du projet

Proposition de sommaire

1. Résumé et contexte de la demande

- ✓ Origine des difficultés rencontrées
- ✓ Présentation des mesures correctives prises
- ✓ Présentation des perspectives de rebond
- ✓ Montant de crédit sollicité
- ✓ Sur quelle durée
- ✓ Garanties proposées

2. Présentation du ou des dirigeants

3. Présentation de l'entreprise

- ✓ Fiche d'identité - localisation
- ✓ Répartition du capital
- ✓ Historique
- ✓ Domaines d'activité
- ✓ Marché
- ✓ Concurrence
- ✓ Nature et répartition de la clientèle
- ✓ Moyens humains et organisation fonctionnelle
- ✓ Fournisseurs principaux

- ✓ Locaux d'exploitation
- ✓ Moyens matériels
- ✓ Principaux chiffres caractéristiques passés sur cinq ans :
 - Soldes intermédiaires de gestion sur cinq ans
 - Bilans sur cinq ans
 - Trésorerie sur 24 mois

4. Présentation des difficultés rencontrées

- ✓ Début et origine des difficultés
- ✓ Conséquences sur l'entreprise
- ✓ Comparaison aux entreprises du secteur

5. Mesures correctives prises et prévues

- ✓ Actions de restructuration - licenciements
- ✓ Fermeture d'établissement ou de filiale - cession d'actifs
- ✓ Investissements de productivité - délocalisation
- ✓ Efforts commerciaux
- ✓ Efforts réalisés par les actionnaires
- ✓ Soutiens obtenus

6. Prévisionnel financier à trois ans

- ✓ Perspectives du marché
- ✓ Hypothèses retenues
- ✓ Compte de résultat
- ✓ Seuil de rentabilité
- ✓ Plan de financement
- ✓ Détail du cycle d'exploitation
- ✓ Bilan prévisionnel
- ✓ Plan de trésorerie
- ✓ Ratios de faisabilité

7. Scénarios alternatifs - marges de manœuvre

- ✓ Stratégie alternative
- ✓ Scénario « crash test »
- ✓ Marges de manœuvre

8. Financements recherchés

- ✓ Montant - durée
- ✓ Rythme de remboursement
- ✓ Taux fixe ou variable capé
- ✓ Date de mise en place
- ✓ Date du premier remboursement
- ✓ Garanties proposées

9. Cordonnées des dirigeants et de leurs conseils en annexe

Proposition de sommaire pour les dossiers de demandes d'aides et subventions

Les dossiers de demande de subvention répondent à un formalisme particulier en fonction de leur nature et du financeur potentiel. De façon générale, le financeur (UE, État, Région, etc.) fournit une trame type spécifique en fonction du dispositif sollicité. Ce dossier type est téléchargeable sur le site Internet de l'organisme public ou transmis par le conseiller auquel vous vous êtes adressé.

A. Pour un dossier d'aide à l'investissement

- ✓ Fiche d'identité de l'entreprise (localisation, Siret, code APE, numéro Urssaf, montant et détention du capital, nature des actionnaires).
- ✓ Présentation de l'entreprise : historique, marché, clients, moyens de production (immobilier et matériel, effectifs).
- ✓ Présentation du projet objet de la demande de subvention : description générale, insertion dans la stratégie de l'entreprise, nature des investissements, effets attendus en terme de parts de marché, retour sur investissement, incidences du programme en matière de création d'emplois, sur les conditions de travail et la formation professionnelle.
- ✓ Présentation financière de l'entreprise et du projet : compte de résultat des trois dernières années, chiffres clés du bilan (fonds propres, endettement à plus d'un an, amortissements, investissements) ; compte de résultat prévisionnel de l'entreprise pour les trois ans à venir en intégrant le programme d'investissement, plan de financement de l'entreprise.

À noter

– Sur le fond : la présentation du projet, des motivations et des effets attendus du programme d'investissement est primordiale. Elle permet la validation par le service qui instruit la demande de l'éligibilité du programme au dispositif concerné. Elle donne également des arguments destinés à convaincre le financeur de soutenir le projet. Rappelons que les aides ne sont pas attribuées automatiquement. Les décisions résultent d'une analyse des dossiers et des projets soumis.

– Sur la forme : vous pourrez enrichir en fin de dossier (avant les pièces annexes demandées), avec des documents, photos, prix, articles de presse, schémas pour illustrer ou expliciter des informations que vous aurez livrées dans le corps du dossier.

Outre le caractère informatif, pensez à tout ce qui mettra l'entreprise et son projet en valeur.

B. Pour un dossier d'aide en R&D et en innovation (RDI)

Voici la présentation type d'un dossier pour Bpifrance.

1. Présentation de l'entreprise

- ✓ Actionnariat (répartition et évolutions récentes)
- ✓ Activité (nature, principaux produits ou procédés, répartition du chiffre d'affaires, modes de commercialisation et circuits de distribution)
- ✓ Stratégie (position concurrentielle et principaux concurrents, clients principaux et principaux objectifs à moyen terme)
- ✓ Ressources humaines et technologiques (effectifs, principales installations de production, principaux savoir-faire et/ou technologies maîtrisées, protections industrielles mises en œuvre, certifications acquises ou en cours)
- ✓ Données financières (partenaires bancaires, évolution à court terme, aides publiques obtenues ou en cours de demande)

2. Présentation du programme

- ✓ Enjeux du programme de RDI (objet, caractère innovant, origine et cohérence avec la stratégie globale)
- ✓ Description du programme (technique, juridique et propriété industrielle, management et ressources humaines sur le projet, économique et social, budget de dépenses prévisionnel, plan de financement du programme)

3. Éléments financiers

Compte de résultat prévisionnel de l'entreprise, prévisions d'activités, de marges et d'emplois liés au programme, plan de financement

8

COMMENT RENFORCER VOTRE INDÉPENDANCE FINANCIÈRE ?

Tout d'abord, il convient d'ouvrir plusieurs comptes bancaires, comme indiqué précédemment, dans des établissements financiers sans liens capitalistiques entre eux.

En outre, il faut veiller à faire travailler chacune de vos banques, en leur confiant un volume d'affaires suffisant pour qu'elles se sentent partenaires de l'entreprise et que votre compte soit rentable (15 % à 20 % du chiffre d'affaires minimum selon la taille de votre société).

Par ailleurs, il faut emprunter à moyen terme auprès de chacune de vos banques afin de les engager de manière durable à vos côtés. L'important consiste à répartir ses emprunts entre ses banques proportionnellement aux flux que l'on souhaite leur confier. Dans l'esprit d'une banque, à un pourcentage des crédits consentis à une entreprise doit correspondre un pourcentage de flux confiés. Le taux du crédit, comme la garantie demandée, n'est donc pas le seul critère à prendre en compte pour choisir la banque auprès de laquelle il convient de souscrire un nouvel emprunt.

De plus, ne pratiquez pas l'autofinancement. Il contribue à diminuer votre indépendance financière à court terme, dans la mesure où il fragilise votre trésorerie et détruit la valeur financière de votre entreprise à moyen terme, puisqu'il induit une réduction de la liquidité de vos fonds propres. En effet, ceux-ci ne sont intéressants pour un repreneur et valorisables, que dans la mesure où ils sont distribuables.

Enfin, veillez à maintenir votre trésorerie dans le vert. L'utilisation permanente de crédits à court terme, quelle que soit leur forme (découvert, escompte, Dailly, factoring) vous rendra dépendant de vos banques et pèsera sur votre rentabilité. Utilisez par conséquent tous les moyens possibles pour améliorer votre trésorerie et renforcer votre indépendance :

- apport d'argent à titre personnel ou en ouvrant votre capital à des investisseurs ;
- réduction des stocks ;
- facturation plus rapide et relance des clients ;
- demande d'acompte à vos clients ;
- négociation de délais de paiement supérieurs avec vos fournisseurs ;
- cession ou refinancement d'actif (*lease-back*) ;
- enfin, si nécessaire, sollicitation d'un crédit de renforcement du fonds de roulement de votre entreprise auprès de vos banques, garanti par une société de caution mutuelle.

9

COMMENT ÉVITER D'ÊTRE CAUTION PERSONNELLE ?

En définissant le projet comme un objectif personnel

Vous pouvez commencer par en faire un objectif dans vos négociations avec les banques, sachant que cela est possible. En fait, si une banque accepte de prêter, c'est parce qu'elle croit au projet qui lui est présenté. Ce qu'elle analyse en premier lieu, plus que les garanties, c'est la cohérence du triptyque : homme - produit - marché. Par conséquent, si vous souhaitez convaincre vos interlocuteurs et vous mettre en position de force pour négocier taux et garanties, vous devez soigner la présentation orale et écrite de votre demande de financement.

En réalisant un apport personnel suffisant

Par ailleurs, un banquier s'intéresse à l'équilibre financier du dossier et à la capacité de remboursement du crédit sollicité. Les dossiers de création, reprise et restructuration sont évidemment les plus difficiles à financer. Un apport de 25 à 30 % est généralement nécessaire pour éviter de donner une caution personnelle. Celle-ci est demandée lorsque l'apport est inférieur, de façon à rééquilibrer la prise de risque entre la banque et l'emprunteur.

Si votre capacité d'apport personnel est limitée et que vous souhaitez éviter de vous porter caution, plusieurs solutions existent afin d'augmenter votre apport :

- Le recours à un prêt d'honneur à titre personnel de France Initiative ou de Réseau Entreprendre, apporte un crédit moral à votre dossier du fait de la validation de ce dernier par le comité d'engagement et de l'accompagnement réalisé sous forme de tutorat.
- L'ouverture du capital à des *business angels* ou à des capitaux-risqueurs vous apportera, en plus du capital, un suivi financier et une mise en réseau très appréciés des banquiers.
- Le prêt familial ou amical, toujours délicat et dangereux sur le plan relationnel, est à utiliser en dernier recours.

Si vous êtes en société, votre apport devra être mis au capital plutôt qu'en compte-courant, de façon à matérialiser votre engagement sur le long terme.

En répartissant le financement sollicité entre plusieurs banques

Une autre solution permettant de rééquilibrer la prise de risque entre la banque et l'emprunteur, consiste à répartir sa demande de crédit entre plusieurs banques. Par exemple : apport personnel de 75 000 euros pour un emprunt de 150 000 euros réparti sur deux banques, soit 75 000 euros de risque pour chacune d'entre elles.

En faisant jouer la concurrence

Enfin, n'hésitez pas à faire jouer la concurrence à chaque demande de crédit significative. Si votre dossier est bon, vous aurez plusieurs accords et pourrez négocier non seulement les taux d'intérêt proposés, mais également les garanties. En fait, la caution d'un dirigeant n'est pas une excellente garantie pour un banquier. Un dépôt de bilan conduit bon nombre de chefs d'entreprise à une situation d'insolvabilité, qui rend difficilement exécutable la mise en jeu de la caution, tant sur le plan économique que moral. La caution est surtout là, pour responsabiliser le chef d'entreprise dans sa gestion et compenser une éventuelle faiblesse d'apport personnel, comme expliqué précédemment.

En proposant une garantie alternative

Après l'analyse économique et financière du dossier, un banquier apprécie son risque en fonction des garanties couvrant le crédit. Plus il a de garanties, moins il court de risque et mieux il peut défendre son dossier vis-à-vis de son comité de crédit. Si vous souhaitez éviter de vous porter caution, proposez des garanties alternatives à vos banquiers, du type nantissement du fonds de commerce, gage sur matériel ou contre garantie externe SIAGI ou Bpifrance.

Comment limiter son impact ?

Si vous êtes contraint de donner votre caution personnelle, il existe plusieurs manières de limiter son impact :

- Si votre dossier est couvert par une garantie Bpifrance, sachez que votre résidence principale ne peut être saisie au titre de la mise en jeu de votre caution et que votre engagement personnel est plafonné au maximum à 50 % du capital restant dû au moment du contentieux.
- Si vous êtes marié sous le régime de la séparation de biens, vous pouvez limiter votre caution à vos seuls biens propres si votre conjoint ne se porte pas caution de son côté, ce qui est le cas s'il n'est pas associé dans l'entreprise.
- Il est tout à fait possible de négocier une caution limitée à un nombre d'années donné (par exemple, les trois premières années du crédit) ou à un pourcentage du capital restant dû sur le crédit (par exemple 25 %). Il est également possible de prévoir sa tombée dès l'atteinte d'un certain niveau de fonds propres, par exemple.

EN PRATIQUE

Dans le cas d'un crédit couvert par plusieurs personnes se portant caution (par exemple, un crédit de 100 000 € couvert par deux cautions solidaires de 50 000 € chacune), n'acceptez pas le principe de la solidarité entre les cautions. La solidarité signifie que la banque pourra se retourner pour la totalité de la somme auprès de n'importe laquelle des cautions. À charge pour la caution appelée en garantie pour la globalité de la dette de recouvrer sa créance auprès des autres cautions si elle le peut. Proposez et n'acceptez qu'une caution simple, qui ne vous engagera que pour votre quote-part.



10

QUELLES GARANTIES ALTERNATIVES PROPOSER ?

La caution personnelle doit être considérée comme l'expression d'une demande de compensation liée à un manque d'apport ou d'expérience d'un porteur de projet. Dans les deux cas, le risque perçu par la banque est trop fort et ne lui permet pas de donner une suite favorable à la demande de crédit sans un complément de garantie.

Si l'interrogation de la banque ne porte que sur une question de garantie, avant de donner votre caution personnelle, il existe des garanties alternatives ou complémentaires, permettant d'annuler ou amoindrir le montant de votre engagement personnel, dont nous allons à présent faire le tour.

Les crédits à court terme

Garanties naturelles

Il existe deux garanties naturelles :

- La garantie du poste clients sous forme d'escompte, de Dailly ou d'affacturage, constitue une bonne garantie en cas de reconnaissance de la créance par le client final et de solvabilité de celui-ci. Une simple diminution de la quote-part financée doit permettre d'échapper à la caution personnelle. Exemple : une quotité de financement de 80 % du montant des créances clients cédées.
- La garantie sur les stocks (*warrant*) est également une excellente solution lorsque ceux-ci ont une valeur de revente certaine.

Le pourcentage de crédit accordé par rapport au montant de stock donné en garantie dépend de la nature et de la facilité de cession du stock. Une fourchette de 40 à 60 % du prix de revient est couramment pratiquée, avec des extrêmes allant de 10 à 90 %. Tous les types de matières premières, de marchandises, de produits semi-finis et finis peuvent donner lieu à une avance sur stock.

Deux types de gage commercial du stock

- ✓ Le gage avec dépossession existe historiquement et représente environ 70 % des dossiers mis en place actuellement. Dans ce cas, les stocks sont confinés chez un logisticien extérieur ou dans une zone fermée dans l'entreprise, à l'entrée de laquelle figure l'information du gage du stock. Aucune inscription au greffe du tribunal de commerce n'est réalisée dans ce cas.
- ✓ Depuis mars 2007, le gage sans dépossession est mis en place lorsque le stock ne peut pas être isolé ou que son gage poserait problème sur le plan commercial. Le gage est alors inscrit au greffe du tribunal de commerce.

Dans les deux cas, un prestataire contrôle physiquement l'existence des stocks et valide les déclarations quotidiennes ou hebdomadaires de mouvement des stocks faites par l'entreprise.

Pour en savoir plus

Coordonnées des principales sociétés spécialisées dans la prise et la gestion des garanties sur stocks :

– Auxiga

94 bis avenue de Suffren - 75015 Paris

Tél. : 01 47 70 42 46

E-mail : auxiga@auxiga.com

– Eurogage (Groupe Européenne de Garantie)

82 rue Beaubourg - 75003 Paris

Tél. : 0810 811 419

E-mail : agenceparis@eurogage.com

– Haro

6 rue Lauriston - 75016 Paris

Tél. : 01 48 78 57 93

E-mail : info@gagesurstock.com

– Sofigarant

15, rue d'Estrées - 75007 Paris

Tél. : 01 30 61 15 00

EN PRATIQUE

Coûts approximatifs : dans le cadre d'un contrôle avec dépossession des stocks et pour une entreprise implantée sur un seul site, le forfait de base mensuel est de 400 € HT + 1 % à 3 % de la valeur des stocks suivant leur importance. Une décote de 20 à 30 % de ces coûts est réalisée en cas de suivi de stocks sans dépossession.

Les crédits à moyen et long termes

Les garanties usuelles sont les suivantes.

Le nantissement du fonds de commerce

La première garantie naturelle à proposer à une banque est le nantissement du fonds de commerce. Il s'agit d'une garantie réelle appréciée par les banques. Un fonds de commerce est composé des éléments immatériels (marque, clientèle, droit au bail, brevets, logiciels) et matériels (agencements, mobiliers, outillage) d'une entreprise.

Il constitue une excellente garantie si l'emplacement commercial de l'entreprise est de premier ordre ou si sa marque s'est imposée avec le temps, ou bien encore si le matériel que possède l'entreprise n'est pas gagé. Un fonds de commerce peut être donné en garantie à plusieurs établissements financiers en parallèle (nantissement *pari passu*) ou à la suite des uns des autres (nantissement de premier puis de second rang).

Le nantissement du matériel ou l'hypothèque sur un immeuble

Une autre garantie qui vient à l'esprit est le nantissement du matériel ou l'hypothèque sur le bien immobilier financé. Il s'agit là encore d'excellentes garanties en règle générale, que la ou les banques ne manqueront pas de vous demander en cas d'accord de financement. Il est cependant vrai que certains matériels très spécifiques ou types de biens immobiliers particuliers ou mal placés peuvent constituer de mauvaises garanties (faible valeur de revente ou cession difficile).

La garantie d'une société de caution mutuelle ou d'un fonds de garantie

Le rôle d'une société de caution mutuelle ou d'un fonds de garantie est de faciliter l'obtention d'un financement grâce à l'apport d'une garantie externe au banquier qui finance l'opération. Cette garantie externe se substitue ou complète (en la limitant dans ce cas) l'éventuelle caution qui pourrait être demandée au dirigeant.

Les sociétés de caution mutuelle et les fonds de garantie publics

Définitions

Les sociétés de caution mutuelle

Ce sont des établissements privés de crédit spécialisés dans l'octroi de garanties. Elles peuvent apporter leur caution lorsque la loi l'exige ou à la demande d'une banque pour garantir le remboursement d'un prêt bancaire, qu'il soit professionnel ou non.

Pour bénéficier de la garantie, l'entreprise qui sollicite le crédit doit à la fois :

- obtenir l'accord du comité de crédit de la société de caution mutuelle ;
- adhérer à la société de caution mutuelle ;
- verser un dépôt de garantie mutualisé proportionnel au crédit obtenu ;
- régler une commission de gestion et de risque de l'opération.

La plupart des sociétés de cautions mutuelles sont spécialisées en termes de secteurs d'activités (par exemple Interfimo pour les professions libérales) ou liées à un réseau bancaire (par exemple Socama pour les Banques Populaires, SACCEF pour les Caisses d'Épargne, Interfimo pour Le Crédit Lyonnais). La SIAGI et France Active Garantie sont pour leur part indépendantes et peuvent intervenir auprès de toutes les banques, dans tous les domaines d'activités.

Les fonds de garantie publics

Ils sont confiés par l'État à des organismes publics et à des associations chargés de leur gestion. Ils se substituent aux dépôts de garantie versés aux sociétés de cautions mutuelles par les entreprises bénéficiaires des crédits.

Pour bénéficier de la garantie, l'entreprise n'a donc pas à devenir sociétaire ni à verser de dépôt de garantie.

Bpifrance gère l'essentiel des fonds de garantie publics et intervient auprès de toutes les banques et dans presque tous les secteurs d'activité.

Conditions d'intervention

Les sociétés de caution mutuelle

Le montant de la garantie varie de 20 à 100 % des prêts accordés selon les organismes et la nature des dossiers.

L'entreprise doit payer une commission de risque et de gestion calculée sur le risque couvert comprise entre 0,75 % et 1,8 % selon les sociétés de caution mutuelle.

Elle doit également cotiser au fonds de garantie de la société de caution mutuelle à hauteur de 1 à 5 % du prêt garanti, selon la nature du prêt et la société garante. Ce versement est en principe remboursable au terme du crédit, sous réserve que le fonds de garantie mutualisé ne soit pas épuisé du fait de la mise en jeu de garanties suite aux contentieux de ses membres.

Les fonds de garantie publics

Le montant de la garantie peut atteindre jusqu'à 70 % des prêts accordés. Pour en bénéficier, l'entreprise doit payer une commission de risque, comprise entre 0,5 % et 2 %, selon le pourcentage de garantie accordé et la structure qui accorde la garantie.

Coordonnées et modalités d'intervention des principales sociétés de cautions mutuelles et gestionnaires de fonds de garantie publics

SIAGI

La SIAGI est détenue à hauteur de 75 % par les Chambres de Métiers et 25 % par Bpifrance et les banques bénéficiaires de son intervention. Elle intervient depuis 1966 auprès des commerçants, artisans et petites PME de tous les secteurs d'activité sur le plan national et dispose d'une trentaine de représentations régionales.

Voici ses modalités d'intervention :

– Il est inutile de devenir sociétaire pour les entreprises bénéficiaires de la garantie.

- Le taux de garantie varie de 20 à 50 % sur une durée de 7 ans maximum.
- L'encours global de risque par client est limité à 300 K€.
- La commission de risque est de 1,60 % flat du risque couvert pour 50 % de garantie.
- Des frais de dossiers de 0,20 % du risque couvert sont perçus à la délivrance de la garantie.
- Le versement au fonds de garantie varie de 1 à 3 % du risque couvert selon la nature du crédit (création, reprise, investissement), les critères financiers du dossier et l'expérience du chef d'entreprise. Cette somme est susceptible d'être remboursée partiellement au terme du crédit en fonction de la situation financière du fonds de garantie et de la conjoncture économique.

Pour en savoir plus

Contact : 2 rue Jean-Baptiste Pigalle – 75009 Paris
Tél. : 01 48 74 54 00
E-mail : siagi@siagi.fr

INTERFIMO

Cette société de caution mutuelle est une filiale du Crédit Lyonnais et ne garantit que les crédits consentis par cette banque. Elle intervient depuis 1975 auprès des professions libérales et dans le secteur de la santé (pharmacies, laboratoires, cabinets médicaux ou maisons de retraite). Elle bénéficie de quarante-quatre bureaux de représentation en France.

Voici ses modalités d'intervention :

- Le taux de garantie est de 100 %.
- La commission de gestion est de 1 % flat du risque couvert.
- Le versement au fonds de garantie est de 0,90 % pour un crédit à moyen terme et de 1,40 % pour un crédit à long terme, restituable pour tout ou partie dans l'année qui suit la fin du crédit.

Pour en savoir plus

Contact : 46 boulevard de La Tour Maubourg - 75343 Paris CEDEX 07
Tél. : 0810 26 26 26

SOCAMA

Il existe vingt-sept sociétés de caution mutuelle au niveau national liées au Groupe Banque Populaire. Elles ne garantissent que les crédits consentis par cette banque. Elles interviennent depuis 1975 auprès des artisans et commerçants et des petites PME. Certaines SOCAMA apportent aussi leur garantie à des prêts de professionnels libéraux.

Voici ses modalités d'intervention :

– Pour bénéficier de l'intervention en risque de la SOCAMA de sa région, l'emprunteur doit :

- souscrire des parts sociales de la SOCAMA à hauteur de 15 € ;
- verser une commission de gestion de 1 % flat du risque couvert pour 100 % de garantie ;
- abonder à hauteur de 1,5 % du risque couvert au fonds de garantie de la SOCAMA, cette somme étant restituable dans l'année qui suit la fin du crédit, si le fonds de garantie est *in bonis*.

– L'encours global de risque par client est limité à 150 000 euros et le taux de garantie est généralement de 100 %, mais peut varier de 25 à 100 % du crédit sollicité. En contrepartie, aucun frais de dossier n'est perçu sur la mise en place du dossier de crédit. La caution personnelle du dirigeant est rarement demandée à l'exception des interventions pour les dossiers de transmission, où elle est obligatoirement prise à hauteur de 25 % du crédit.

La présentation des dossiers se fait par le biais des agences du groupe Banque Populaire, jamais en direct.

SACCEF

La SACCEF est devenue la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions depuis la fusion intervenue en 2008 de CEGI, SACCEF et SOCAMAB Assurances. Elle est filiale de Natixis Garantie, société du groupe BPCE. Elle est étroitement liée au Groupe Caisse d'Épargne, dont elle garantit historiquement les prêts pour tous types d'entreprises et de financements.

Voici ses modalités d'intervention :

– Il n'est pas nécessaire de devenir sociétaire pour les entreprises bénéficiaires de la garantie.

– Le taux de garantie varie de 25 à 50 % généralement, mais peut aller jusqu'à 100 % sur toute la durée du financement sans plafond d'intervention.

- La commission de risque varie de 1,5 à 4 % selon la quotité de garantie, la durée du financement et la nature du risque (première installation ou développement).
- Aucun fonds de garantie n'est versé, ni frais de dossier.

Pour en savoir plus

Contact : 128 rue La Boétie – 75378 Paris CEDEX 08
Tél. : 01 44 43 87 87

Bpifrance Garantie

Bpifrance Garantie est détenu à hauteur de 40 % par les banques bénéficiaires de son intervention et 60 % par Bpifrance Financement, dont l'actionnaire est l'État à 100 %. Elle est présente sur tout le territoire et intervient dans presque tous les domaines d'activités auprès de l'ensemble des banques depuis le début des années 1980.

Voici ses modalités d'intervention :

- L'emprunteur ne souscrit pas au capital de Bpifrance.
- Il n'y a pas de retenue d'argent bloqué pour constituer les fonds de garantie, ni de frais de dossier.
- Une simple commission de gestion et de risque, qui varie selon les fonds de garantie et la quotité de garantie accordée, est versée :
 - sur le fonds création : 70 % de garantie maximum pour un coût de 0,90 % ;
 - sur le fonds innovation : 60 % de garantie maximum pour un coût de 0,80 % ;
 - sur le fonds transmission et RSF : 50 % de garantie maximum pour un coût de 0,60 % ;
 - sur le fonds développement : 40 % de garantie maximum pour un coût de 0,60 %.

L'intervention de Bpifrance en garantie limite obligatoirement la caution des dirigeants, si elle est demandée par les banques, à 50 % du capital restant dû sur le crédit. Par ailleurs, la résidence principale de l'emprunteur ne peut être touchée en cas de mise en jeu de sa caution.

Pour en savoir plus

Contact : 27-31 avenue du Général Leclerc – 94710 Maisons-Alfort CEDEX
Tél. : 01 41 79 90 00

France Active Garantie

L'association accompagne les personnes privées non bénéficiaires d'un CDI à temps plein, souhaitant créer leur propre entreprise. Créée en 1988 par la Fondation de France, la Caisse des Dépôts, le Crédit Coopératif, la Fondation MACIF et plusieurs associations caritatives, elle a pour vocation de favoriser l'insertion durable par l'activité économique.

— Pour en savoir plus —

Contact : 37 rue Bergère - 75009 Paris
Tél. : 01 53 24 26 26

France Active Garantie fédère une quarantaine de structures de proximité. Au-delà de l'accueil et de l'accompagnement sur le projet, l'association peut intervenir depuis 2000 environ en garantie à partir de différents fonds de garantie et selon des modalités distinctes.

Voici ses modalités d'intervention :

- Il n'est pas nécessaire de devenir sociétaire pour les entreprises bénéficiaires de la garantie.
- Il n'y a pas de versement à un fonds de garantie, ni de frais de dossier.
- Seule une commission de risque variant 2 à 2,5 % selon les fonds de garantie est versée. La quotité de garantie peut aller jusqu'à 65 % du montant du crédit plafonné au montant indiqué selon les fonds.

En résumé

FAG		
Public	Montant	30 500 €
Créateur/Repreneur	Durée	5 ans
Toute entreprise solidaire ou association	Coût	2 % du montant garanti

FGIF		
Public	Montant	27 000 €
Femmes créatrices	Durée	Entre 2 et 7 ans
	Coût	2,5 % du montant garanti

FGIE		
Public	Montant	60 000 €
Structure d'insertion pour l'activité économique	Durée	Entre 2 et 12 ans
	Coût	2,5 % du montant garanti

FGAP		
Public	Montant	250 000 €
Entreprise adaptée	Durée	Entre 2 et 15 ans
	Coût	2 à 2,5 % du montant garanti

FGES		
Public	Montant	50 000 €
Entreprise solidaire (commerce équitable, logement très social, tourisme solidaire)	Durée	5 ans
	Coût	2 % du montant garanti

Impulsio		
Public	Montant	20 000 €
Petites et moyennes associations	Durée	Entre 2 et 5 ans
	Coût	2 % du montant garanti

Facil'baïl		
Public	Montant	10 000 €
Entreprises solidaires et associations	Durée	5 ans maximum
	Coût	2 % du montant garanti

— Pour en savoir plus —

Pour obtenir la liste complète des sociétés de cautions mutuelles par région et par secteur d'activité, vous pouvez consulter l'Association française des sociétés financières (ASF) : 24, avenue de la Grande Armée - 75854 Paris CEDEX 17 - Tél. : 01 53 81 51 51

TÉMOIGNAGES DE CHEFS D'ENTREPRISE ET DE PROFESSIONNELS DU FINANCEMENT

Emmanuel de Misouard a repris EDS Emballage

■ *Comment êtes-vous devenu chef d'entreprise ?*

Passer du statut de salarié à celui de chef d'entreprise est un parcours du combattant dont on ne connaît au départ ni les obstacles, ni leur nombre, ni ce que chacun d'eux cache. Et il est nécessaire de garder son sang-froid, sa lucidité et surtout une grande détermination.

J'ai passé vingt ans dans le champagne au sein du groupe LVMH, puis dans le groupe familial Laurent-Perrier, soit dix ans dans le développement commercial en grande distribution et dix ans dans les circuits spécialisés. En vingt ans, je me suis toujours amusé à mes différents postes.

J'ai connu des moments forts de conquêtes de marchés, des négociations tendues mais exaltantes en grandes et moyennes surfaces, un accord de référencement international avec toutes les contraintes qui en ressortent, les déjeuners gastronomiques dans les restaurants étoilés Michelin, les dîners au champagne, sans oublier les reportings, le flot quotidien d'e-mails où tout le monde est en copie, le manque de prise de décision dans un management pyramidal, le *middle management* qui freine le développement, les guerres entre les services, le capital d'une entreprise passée en Bourse, etc.

J'ai passé le difficile cap de la quarantaine, en m'interrogeant sur mon avenir professionnel, le financement des études des enfants, les questions existentielles... Devenir chef d'entreprise était un rêve et une évidence, une façon de prendre en main son avenir. Je me suis d'abord assuré que femme et enfants étaient prêts pour l'aventure et j'ai décidé de me lancer...

■ *Quelle a été votre démarche ?*

Sur Google, j'ai tapé « vente + PME + intermédiaire + Loire-Atlantique » et je me suis retrouvé quelques jours plus tard face à un consultant qui m'a demandé : « *Qui êtes-vous ? Quelle entreprise cherchez-vous ? Et quelle somme d'argent avez-vous en poche ?* » Ah... C'était le début du grand saut ! Ces trois questions ont été la colonne vertébrale de mon parcours du combattant. OUI, il faut savoir qui l'on est pour mieux appréhender ses forces et ses faiblesses et ne pas se mentir ; OUI, il faut être lucide quant à ses capacités professionnelles afin de mieux se projeter dans une future entreprise ; et OUI, l'argent est important, mais pas seulement... Mon interlocuteur m'a alors proposé de reprendre une petite entreprise de négoce avec cinq salariés. Or je venais de lui expliquer que je cherchais une PME de quinze salariés avec un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros. Cependant je n'ai pas hésité. Des dizaines de fois, j'ai dû répondre à d'autres interlocuteurs aux trois questions qu'il m'avait posées : cédant, avocat, banquiers, Réseau Entreprendre, expert-comptable, conseiller financier, OSEO. Tous ces intervenants ont voulu être rassurés sur ma capacité à être « l'homme de la situation ».

■ *Quels obstacles avez-vous trouvés sur votre chemin ?*

Il y en avait six à franchir pour passer la ligne d'arrivée.

1 – Le cédant

Ce rendez-vous s'est avéré déterminant. J'ai dû le rassurer quant à ma personne, lui donner l'impression que j'étais bien l'homme de la situation, essayer d'écarter les autres candidats et négocier une exclusivité dans les discussions ! Cela a été la négociation de ma vie... À ce stade, je n'avais pas suffisamment d'apport pour racheter l'entreprise et je ne savais pas comment se passait le processus de rachat. En revanche, j'avais en moi l'envie d'y arriver et je me sentais fort.

2 – La lettre d'intention

C'est à partir de cette phase qu'il faut commencer à s'entourer. Seul un avocat d'affaires pouvait m'aider. Je préférais économiser mon temps pour étudier le marché, rencontrer mes futurs clients, dessiner un projet commercial et de développement, consulter le maximum de personnes compétentes dans l'emballage, des jeunes chefs d'entreprise et d'autres plus expérimentés. Ma seule

certitude à ce stade était que je me sentais capable de faire quelque chose pour l'entreprise que j'avais choisie. Cela a été le moment clé du choix de mes partenaires. J'ai choisi un avocat recommandé par mon réseau (car oui, le réseau, c'est important). En revanche, je ne savais pas encore comment j'allais régler ses honoraires ! J'ai remis ce problème à plus tard.

3 – L'audit

Le cédant était appâté et ma lettre d'intention signée. Je ne pouvais plus reculer, mais de toute façon j'avais une forte envie d'aboutir. Je me rendais compte des risques que je prenais au fur et à mesure. Je me réveillais la nuit en me demandant si j'étais bien conscient de ce que je faisais et si j'étais vraiment sûr de vouloir y aller.. J'ai posé une seule vraie question à mon expert-comptable, par ailleurs un ami, après l'audit qu'il a mené de l'entreprise : « *Si tu étais à ma place, rachèterais-tu cette société ?* » Imaginez le degré de confiance qu'il faut avoir en la personne à qui l'on pose la question et en soi pour prendre la décision au final !

4 – La signature du protocole d'acquisition

Autant sous lettre d'intention, il reste des portes de sorties, autant après la signature du protocole d'acquisition, cela devient plus compliqué. Cette phase est très complexe. Tout est dans ce document qui résulte de ma négociation avec le cédant, son rôle à venir, le prix, les garanties. J'ai signé ce document sans en mesurer toute l'importance ni en comprendre totalement tous les paragraphes.

5 – La recherche de financement

Mon projet étant prêt, j'allais devoir le présenter aux banques. J'ai consulté à droite et à gauche pour savoir comment m'y prendre. Rapidement, j'ai pris conscience que mon seul enthousiasme ne suffirait sûrement pas à convaincre les banques ! Mes nuits étaient agitées : j'ai compris que mon projet de reprise pouvait tomber à l'eau si les banques refusaient mon dossier parce qu'il était mal monté. J'ai décidé de solliciter un consultant spécialisé. Bien m'en a pris. Ce dernier m'a fait réfléchir en profondeur sur mon business plan, puis a fait en sorte que je puisse avoir des marges de manœuvres financières lors de la reprise. Par ailleurs, la négociation avec les banques est d'autant plus aisée lorsqu'elle est menée par une personne connaissant le fonctionnement d'un comité d'engagement au sein des banques. Au final, j'ai bénéficié d'excellentes conditions et développé une autre vision de la relation banque/entreprise. Sans cette aide précieuse, cela n'aurait pas marché. Je n'oublie pas non plus la contribution du Réseau Entreprendre, qui aide les repreneurs et créateurs d'entreprise sur le plan financier grâce non seulement à des prêts d'honneur, mais surtout à l'accompagnement humain, indispensable aux jeunes chefs d'entreprises, qu'il prodigue. L'idée première du Réseau Entreprendre est de

« créer des employeurs pour créer des emplois ». Lauréat en 2012, j'ai reçu leur prêt d'honneur, utile au financement de ma reprise. Surtout, je suis accompagné depuis 2013 par un parrain avec lequel je peux échanger mensuellement sur les problématiques rencontrées. Ce parrain est aussi là pour m'ouvrir son réseau vers d'autres chefs d'entreprise. Je suis très reconnaissant au Réseau Entreprendre de me faire confiance et de m'accompagner dans cette aventure.

6 – Le jour J

À présent, c'était à moi de jouer ! J'étais gonflé à bloc. C'est à ce moment-là que l'on découvre la véritable histoire de l'entreprise. Pour ma part, cela a très mal démarré. Le principal fournisseur a augmenté ses prix de 7 %, envoyé trois containers de marchandises de très mauvaise qualité, et passé ses conditions de règlement de quatre-vingt-dix jours à paiement à la commande. Les autres fournisseurs m'ont tous adressé des courriers d'augmentation des tarifs, puis l'unique commercial qui réalise 95 % du chiffre d'affaires s'est rompu le tendon d'Achille (trois mois d'arrêt-maladie). L'érosion de la clientèle, entamée trois ans en arrière, s'est accélérée et le mur s'est dangereusement rapproché... Bienvenue dans le monde de l'entrepreneuriat ! En 2015, après deux années de reprise, le chiffre d'affaires a progressé de 40 %, j'ai une échéance d'emprunt d'avance et nous sommes passés de cinq à neuf personnes.

Avec un peu de recul, je peux tirer certains enseignements de cette aventure :

– Lors de la recherche d'une entreprise et face aux détenteurs de mandats, il vaut mieux louer ses compétences qu'imaginer le format de l'entreprise que vous souhaitez racheter.

– Je me félicite de ne pas avoir fait l'économie de m'entourer des meilleurs conseils pour construire cette reprise. Ils m'ont permis de mieux réfléchir à mon projet, de comprendre les enjeux financiers et juridiques et d'aller plus vite. J'ai pu donc prendre plus de temps pour bâtir ma stratégie de redressement et de développement de l'entreprise.

– On me demande souvent quelle est ma recette. Ce sont mon analyse rapide du marché et le pari d'une stratégie audacieuse qui m'ont permis de redresser très rapidement l'entreprise. Je dois cela à mes expériences professionnelles antérieures, aux salariés rassurés par une vision à long terme, et aux partenaires de l'entreprise à qui j'ai demandé de m'aider à la mise en œuvre de cette stratégie.

J'ai toujours en tête l'adage de mon ancien patron : « Il n'y a que deux choses pour réussir : "qualité des produits, qualités des hommes". » Je crois qu'il avait raison...

Jean-Noël Cornuaille a créé la franchise Astikoto

■ *Quand votre aventure entrepreneuriale a-t-elle démarré ?*

Elle a commencé en 2010 au Cellier (Loire-Atlantique). Il s'agit d'un centre de lavage self-service assisté, qui offre également la possibilité de prestations personnalisées ainsi qu'une boutique de produits de soins esthétique auto. Astikoto est né de mon imagination d'entrepreneur, toujours en ébullition, face à mon miroir, comme chaque matin en me rasant ! L'entreprise a pris forme en mars 2011 et a commencé à faire son chemin. Depuis, cinq centres Astikoto ont vu le jour, et d'autres sont en genèse.

■ *Comment avez-vous procédé ?*

Pour réussir ce parcours, j'ai choisi dès le premier jour de ne pas travailler de manière isolée. La porte d'entrée est la maison de l'entreprise, puis on vous dirige vers la boutique de gestion locale et l'aventure peut commencer... Après avoir validé sur le papier mon projet et trouvé mon lieu d'implantation, la problématique de démarrage était de le financer. Je ne souhaitais négliger aucune piste. Étant demandeur d'emploi, j'ai recouru aux aides qui m'étaient proposées : ACCRE (Aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise), NACRE (Nouvel accompagnement à la création et la reprise d'entreprise), etc. Après quelques recherches auprès des chambres interconsulaires (Chambre des Métiers et de l'Artisanat et CCI), j'ai été mis sur la piste de la plateforme Initiative Pays d'Ancenis (Réseau Initiative France). Initiative France permet d'obtenir des prêts d'honneur à taux zéro, dont les montants varient en fonction des plateformes locales et du projet que vous portez. Dès mes premiers contacts avec la chambre interconsulaire, j'ai compris que j'étais à la bonne adresse. J'étais enfin au contact des premiers acteurs qui allaient me permettre de faire mûrir et aboutir mon projet.

■ *En quoi vous ont-ils aidé ?*

Initiative France a désigné un parrain pour m'accompagner dans la création de mon dossier de présentation au comité d'engagement et me suivre durant les trois premières années d'exercice. À la création, cette première démarche m'a permis de lever 10 000 euros de prêt d'honneur, ainsi que 4 000 euros auprès d'Initiative France. Au-delà du renforcement des fonds propres et de la marge de manœuvre que ce type de prêt apporte, il sécurise les banques quant à l'approche globale du dossier. En effet, ces dernières siègent au comité d'engagement à qui l'on présente son dossier. L'effet de levier sur la demande de financement m'a permis d'emprunter 56 000 euros sur sept ans. Deux ans plus tard, l'entreprise a évolué, nous amenant vers la création d'un système de

franchise. De nouveaux besoins de financement de création et de croissance se sont alors fait sentir :

- financer le démarrage du holding, qui allait gérer la franchise ;
- financer la création de la tête de réseau (premiers franchisés semi-intégrés) ;
- financer l'évolution du site pilote.

Toujours dans ma soif d'ouverture, au gré de nouvelles rencontres professionnelles, j'ai rencontré un consultant spécialiste de la création et de la reprise d'entreprise. À ce moment-là, j'ai ressenti le besoin de monter d'un cran. J'ai appris à organiser mes relations avec les banques, et surtout à mieux mettre en perspective mes dossiers de demande de financement. Sans ce travail de fond, je ne serais pas arrivé là où j'en suis actuellement. Apprendre le langage des banques est un parcours important qu'il faut s'obliger à suivre. Quand vous comprenez votre interlocuteur et inversement, tout est beaucoup plus simple.

■ *Quels étaient les besoins en financement du holding ?*

Nous avions besoin de fonds propres pour la création de deux centres semi-intégrés, pour la réalisation des manuels opératoires de la franchise et pour l'accroissement du besoin en fonds de roulement. Étant donné le niveau de nos besoins, Initiative France n'était plus l'interlocuteur adéquat pour le projet. La CCI m'a alors orienté alors vers Réseau Entreprendre. J'y ai rencontré des interlocuteurs correspondant à la problématique de l'évolution de ma société. Réseau Entreprendre accorde des prêts d'honneur à hauteur de 45 000 euros maximum. À nouveau, j'ai été mis en relation avec un parrain qui m'a permis de faire progresser mon dossier. Ensuite, nous nous sommes préparés au passage en comité d'engagement afin de convaincre les chefs d'entreprises expérimentés qui y siégeaient de nous accorder ce prêt d'honneur. J'ai passé cette étape avec succès. L'éligibilité de mon dossier auprès de Réseau Entreprendre a qualifié mon dossier auprès de Total Développement Régional, qui siège au sein du comité d'engagement et propose un second prêt d'honneur pour favoriser le développement des entreprises lauréates. J'ai pu ainsi obtenir un nouveau prêt d'honneur de 25 000 euros. Au total, depuis la création du premier centre pilote, l'ensemble de ces fonds qualifiés comme fonds propres au regard des banques a représenté un total cumulé de 100 000 euros. L'effet de levier a été important, puisqu'il nous a permis de lever auprès des banques en cumulé 361 000 euros.

■ *Que reprenez-vous de cette aventure ?*

Quand vous avez assimilé le principe, ces organismes évoluent avec vous, puisqu'ils peuvent également vous accompagner pendant votre période

de croissance avec le prêt croissance. Cependant attention, il n'y a aucune « magie » dans cette pratique de financement. Il faut d'abord créer une entreprise qui démontre sa légitimité. Les comités d'engagement ne sont pas là pour apposer un cachet sur votre dossier. Ils vont vous passer au grill et vous aurez intérêt à bien connaître votre dossier. Il faut aussi comprendre « l'effet escalier », c'est-à-dire le franchissement des marches. Enfin, réussir son entreprise passe par l'échange avec un maximum de personnes, à l'occasion de salons, de réunions, de séminaires. Ces rencontres permettent de croiser les expériences et les points de vue, d'enrichir au final son projet. Nous proposons cette « recette » à tous nos futurs franchisés.

Jean Carvajal a fondé Investbook SAS

Investbook est une plateforme de *crowdfunding* par souscription d'obligations.

■ *Quelles sont les étapes suivies par un projet présenté sur votre plateforme ?*

L'entreprise teste l'attractivité de son projet en créant gratuitement sa page Investbook (présentation succincte), ce qui reste facultatif. Si elle souhaite lancer une levée de fonds, nous étudions l'entreprise et le projet. Puis après analyse, si l'entreprise est éligible sur notre plateforme, nous l'accompagnons dans sa présentation et dans la mise en place de son financement. Nous assurons alors la structuration de l'émission obligataire et déterminons avec l'entreprise les termes du contrat obligataire. Nous assurons ensuite la promotion de l'émission obligataire auprès des investisseurs en communiquant sur l'entreprise et sur la levée de fonds. Si la levée de fonds est un échec, aucune commission n'est demandée. On parle de « *no deal no fee* ». Dans le cas contraire, 5,5 % de la commission sont déduits du montant levé. On parle de « *success fee* ». C'est en fait l'entreprise qui détermine le seuil de succès d'une émission obligataire. Par exemple, si elle recherche 50 000 euros, mais n'en a récolté que 10 000, elle peut quand même conclure l'opération ; le montant final de l'émission obligataire sera de 10 000 €. La commission de succès sera calculée sur le montant final uniquement. Enfin, nous assurons l'intermédiation avec les investisseurs pendant toute la durée de vie des obligations (informations, flux financiers de paiement des intérêts et remboursements). La page Investbook de l'entreprise reste active aussi longtemps qu'elle le souhaite. L'entreprise peut réitérer ce processus plusieurs fois dans la même année jusqu'à 5 millions d'euros par an.

■ *Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation du projet ?*

Nous sommes attentifs aux éléments suivants :

- identification de l'entreprise (K-bis, informations légales) ;
- actionnariat ;
- CV des dirigeants et photos ;
- photos de l'entreprise, des produits et des services ;
- vidéo de présentation ;
- comptes financiers historiques et de projection ;
- description de l'historique de l'entreprise ;
- description de l'activité, des produits et des services ;
- rapport d'activité du dernier exercice (progression des ventes, brevets, partenariats, évolution du marché, de la demande, faits marquants, etc.) ;
- business plan ;
- forces et avantages de l'entreprise ;
- étude de marché ;

- objet de financement, utilisation des fonds ;
- stratégie et objectifs.

Au final, l'entreprise doit raconter une histoire, expliquer qui elle est, ce qu'elle fait et ce qu'elle ambitionne d'accomplir.

■ *Quels sont les critères auxquels le chef d'entreprise doit prêter attention dans la présentation de son projet pour réussir sa levée de fonds ?*

Les informations doivent être transparentes, pertinentes et rassurantes : l'investisseur doit être rassuré et pouvoir apprécier le risque, c'est-à-dire la diversification géographique du chiffre d'affaires, celle des produits/services commercialisés, la récurrence et la solidité des contrats/revenus, la base clients, l'historique, l'actionnaire de référence, la compétence et l'expérience de l'équipe dirigeante, le potentiel de marché, la gestion rigoureuse de l'entreprise, la progression du chiffre d'affaires ou l'amélioration des ratios d'EBE et de marge d'exploitation, etc. Le chef d'entreprise doit raconter son entreprise et son projet pour faire adhérer les investisseurs.

■ *Quels sont, selon vous, les projets qui mobilisent le plus de contributeurs ?*

Il s'agit des nouvelles technologies, de l'immobilier, des industries propres et des énergies renouvelables, des objets connectés, de la robotique, du commerce équitable, de proximité, de l'économie du partage et collaborative.

■ *Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le débloqué des fonds ?*

Si les informations sont rapidement communiquées par le porteur de projet et si la collecte est un succès immédiat, il faut compter environ un mois.

■ *Quel suivi du projet réalisez-vous et à quelle fréquence ?*

Nous suivons les comptes financiers de l'entreprise, rencontrons son dirigeant, faisons le point sur l'activité et les évolutions. Au minimum une fois par an.

■ *Quel est le coût d'une levée de fonds via votre plateforme ?*

Le conseil et l'accompagnement sont facturés 1 500 euros HT ; la commission sur le montant levé s'élève à 5,5 % ; et le forfait annuel de gestion de l'information et des flux financiers coûte 1 000 euros HT par an.

■ *Quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprise souhaitant se financer via le crowdfunding ?*

Cela demande une implication de leur part dans la mise en place de la stratégie, dans la rédaction des informations, dans la rencontre éventuelle avec les

investisseurs potentiels (organisées par la plateforme), dans la communication auprès de leur entourage, et dans la gestion de la communauté. Une campagne de *crowdfunding* réussie, c'est une activité où le chef d'entreprise (ou ses collaborateurs) doit être impliqué à 100 %. Notre plateforme accompagne, conseille et prend en charge les mises en forme, mais l'engagement de l'entreprise est fondamental. Il faut aussi continuer à entretenir sa communauté post-financement, en vue de faciliter les prochains financements éventuels, mais aussi de gagner en visibilité et en attractivité marketing. Le *crowdfunding* est un outil de financement et de marketing à ne pas négliger.

Marc Guillou, co-créateur d'Investia

Cette société d'investissement réalise un dossier tous les dix-huit mois en moyenne avec des prises de participation finançant pour l'essentiel (les deux tiers) des créations d'entreprise.

■ *Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?*

Nous n'attendons rien de particulier en termes de business plan sur le plan financier, car l'amorçage ou la reprise s'avère tout le temps faux. En revanche, l'appréciation du marché par le repreneur ou le créateur et les perspectives de résultat des actions qu'il compte mener constituent de bons indicateurs. Nous cherchons surtout à projeter les dépenses (surtout en cas de création) et à mesurer notre risque.

■ *Quels sont les critères qui induisent une réponse positive de votre part ?*

Nous cherchons à tout comprendre du produit et à estimer la plus-value que nous pouvons apporter par nos conseils ou notre réseau à l'entreprise. Si la société existe déjà et qu'il s'agit d'un rachat, tout repose sur les bilans et la personnalité du repreneur, ainsi que sur les actions qu'il entend mettre en place pour soutenir son chiffre d'affaires ou sa rentabilité. Nous avons subi un taux d'échec d'environ 30 % (créations et reprises confondues) malgré des business plans impeccables. En résumé, on reste malgré tout dans l'appréciation d'un dossier à 50 % d'impalpable, les 50 % restant revenant au fonds de commerce ou au produit. Ayant réalisé des investissements ratés sur des start-up, il faut surtout comprendre le produit que va faire l'entreprise. C'est la clé. Sinon vous échappez à tout contrôle et pouvez-vous faire « balader » sur des problèmes techniques qui devraient être résolus, ou sur des soucis d'installation (je pense surtout au secteur informatique).

■ *Quelle part du capital prenez-vous habituellement ?*

Nous nous positionnons de façon générale entre 20 et 50 % du capital de l'entreprise dans laquelle nous investissons.

■ *Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?*

Étant un homme d'entreprise, je ne reste jamais en position de « *sleeping partner* » et refuse d'investir si je ne peux participer aux décisions importantes et apporter mon savoir-faire à la stratégie globale de l'entreprise. En contrepartie, notre société d'investissement facture, sur certains dossiers, des « *management fees* » soit dès la reprise, soit quand l'activité démarre réellement.

■ *Quel délai faut-il prévoir entre la décision et le déblocage des fonds ?*

Il nous faut environ deux semaines.

■ *Quelles sont les principales clauses prévues dans vos pactes d'actionnaires ?*

Nous plafonnons les investissements autorisés sans notre aval ; il en va de même pour les rémunérations qui sont discutées en assemblée générale.

■ *Combien de temps en moyenne restez-vous présent dans les sociétés ?*

Notre durée moyenne d'investissement est de huit ans. Sur les créations, l'effet de levier est très important quand l'affaire fonctionne.

■ *Quel est votre mode de sortie le plus fréquent ?*

La sortie est effectuée, dans tous les cas que nous avons traités, *via* un rachat de nos parts par le dirigeant. Si la société capote, nous nous désengageons en cédant nos parts ou en constatant la perte.

■ *Quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprise souhaitant faire appel à une société de capital-risque ?*

Il faut bien comprendre le produit, croire en l'homme avec qui vous vous engagez et penser que vous aurez peut-être à doubler la somme initialement prévue. Les temps d'amorçage peuvent être plus longs que prévu. Une fois l'investissement réalisé, si vous voulez de l'information, le plus important est de rester en contact (à un rythme hebdomadaire), de maintenir l'échange avec le repreneur ou le créateur. Enfin, il ne faut pas oublier de couper le robinet si vous perdez toute sensation et que le business périclité : il faut alors savoir dire non.

Didier Chaboche, directeur de participations d'Ouest Croissance

■ *Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?*

Nous attendons un vrai « mémo » de présentation de l'entreprise avec, notamment, l'historique, un organigramme juridique, les métiers et le savoir-faire, un modèle économique, le marché et ses spécificités, le positionnement concurrentiel, l'équipe managériale, les effectifs, l'organigramme fonctionnel, les implantations, les chiffres historiques (bilans et comptes de résultats), le business plan avec ses hypothèses clairement détaillées, le plan de financement, le plan de trésorerie, etc.

■ *Quel processus d'analyse appliquez-vous pour aboutir à une décision ?*

D'abord, nous nous penchons sur l'homme, afin de bien comprendre son projet de développement, là où il est et là où il veut aller. On doit être séduit par l'homme et son projet, puis y adhérer. Notre métier est celui d'associé, nous ne prêtons pas d'argent, mais nous le confions à un dirigeant pour écrire une étape de sa vie de chef d'entreprise en espérant réaliser une plus-value que nous réinvestirons dans un autre projet.

■ *Quelles sont les différentes étapes d'instruction d'un dossier jusqu'au déblocage des fonds ?*

Voici le processus :

- rendez-vous en *one to one*, puis en binôme ;
- *gol/no go* de l'équipe de gestion ;
- réalisation d'un mémorandum de présentation au comité d'investissement ;
- comité d'investissement ;
- *due diligence* et en parallèle établissement de la documentation juridique ;
- *closing*.

■ *Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds en cas de réponse positive de votre part ?*

En moyenne, cela prend six mois, mais le processus peut parfois durer plusieurs années. Nous devons tisser du lien avec le dirigeant au fil de l'eau.

■ *Quelles sont les principales clauses prévues dans vos pactes d'actionnaires ?*

Que des choses classiques, mais nous n'exigeons pas de clause de liquidité ; c'est l'avantage d'être une société de capital-risque régionale.

■ *Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?*

Un comité stratégique ou d'information est formé, qui se réunit tous les trois mois. Bien évidemment, la vie d'une PME n'étant pas un long fleuve tranquille, nous devons de répondre présents à chaque sollicitation du chef d'entreprise.

■ *Combien de temps restez-vous dans les sociétés dans lesquelles vous investissez ?*

L'objectif de notre partenariat est d'accompagner le chef d'entreprise sur une période suffisamment longue pour être en adéquation avec son projet. Le temps passé dans les entreprises est souvent nécessaire à la réalisation des projets et notre philosophie est d'accompagner les dirigeants au travers de partenariats durables. Aussi, Ouest Croissance accompagne les entreprises dans leur développement et les équipes sont prêtes à s'investir aux côtés des dirigeants dans les réflexions stratégiques, l'étude des croissances externes et leur financement, l'optimisation des solutions de financement des moyens requis et la mise en place des meilleurs systèmes de motivation et d'actionnariat de l'entreprise. Dans ce but, nous n'hésitons pas à rester impliqués durablement dans la vie de l'entreprise, nous positionnant comme une force de proposition stable auprès des dirigeants. Notre investissement, construit sur la transparence et une vision long terme, ainsi que notre philosophie, nous permettent de proposer aux dirigeants un partenariat différenciant en partageant ensemble un même sens du projet.

■ *Quel est votre mode de sortie le plus fréquent ?*

Il s'agit d'une sortie industrielle conjointe avec le chef d'entreprise.

■ *Quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprise souhaitant faire appel au capital développement ?*

Il faut chercher un associé et non pas un prêteur ! Ce n'est pas du tout la même chose.

Yannick Carré, directeur de participations de BNP Développement

■ *Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation du dossier ?*

Une présentation succincte des facteurs clés du dossier et des annexes qui argumentent et/ou développent chacun des points. Le dossier « succinct » (dix diapos) présentera :

- le porteur du projet (CV, expérience-diplômes), forces, faiblesses par rapport au projet, etc. ;
- le produit ;
- le marché ;
- les ventes ;
- les moyens d'exploitation ;
- le projet.

Si l'investisseur souhaite aller plus loin, un dossier exhaustif (ou quasi...) est alors demandé au porteur du projet, ou construit avec le porteur du projet.

■ *Quel est le processus d'analyse pour aboutir à une décision ?*

Le processus peut s'arrêter à chacune des étapes suivantes :

1. Analyse par le directeur de participation

Le dossier remis est lu ou un premier échange téléphonique est engagé avec le porteur du projet ou son mandant.

Nous rencontrons le porteur de projet, qui reprend la présentation de ce dernier. Certains points sont approfondis lors de l'échange avec le porteur de projet.

Une bibliographie est élaborée par le directeur de participation, et l'étude de marché est approfondie.

La pertinence de l'approche produit-marché et financière est analysée, tout comme les conditions financières proposées ou susceptibles d'être adoptées.

2. Pré-comité

Si le dossier est validé par le directeur de participation, il rédige une note de présentation qu'il passe en pré-comité d'équipe. Celle-ci échange et prend position sur la poursuite favorable ou non de l'étude du dossier. En fonction de la décision prise, le directeur de participation revient vers le client ou le prospect avec une proposition, une demande de certains éléments complémentaires ou un refus.

3. Comité

Si le client ou prospect est d'accord, une lettre d'offre et d'intention (LOI) est signée sur les conditions du « deal ». Un dossier d'investissement (maximum

vingt à vingt-deux pages, annexes non comprises) est rédigé puis présenté pour décision au comité.

■ *Quelles sont les différentes étapes d'instruction d'un dossier jusqu'au déblocage des fonds ?*

Les deux premières étapes décrites ci-dessus se réalisent à l'initiative du directeur de participation. Parallèlement à l'écriture du dossier, des recherches sur l'historique du porteur du projet sont réalisées. Après aval du comité ou concomitamment à la fin de l'étude du dossier, des discussions sont entamées sur la documentation juridique (statuts, pacte, contrat d'obligations convertibles, etc.). Après validation des documents juridiques par les juristes du porteur et nos juristes, l'assemblée générale extraordinaire peut se tenir.

■ *Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive ?*

L'homme, l'homme, l'homme... et son équipe... Chaque dossier est différent, il doit tendre à être irréprochable sur chacun de nos sujets d'analyse, mais la plupart peuvent pécher sur un point ou un autre. Cocher les bonnes cases ne suffit pas, la confiance, l'envie de suivre l'homme et son projet sont déterminants pour un investisseur. Les conditions financières de notre intervention sont l'autre élément fondamental de notre intervention. Un très beau « *deal* » pourra avoir du mal à trouver un investisseur si les perspectives de rentabilité pour celui-ci sont trop « tirées » par rapport au risque supporté (notion de prime de risque).

■ *Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds en cas de réponse positive ?*

Entre trois mois (deux opérations ont été réalisées en moins de trois mois en Bretagne en 2014) et plus d'un an. Une opération de LBO ou de LBI (*leveraged buy-in*) sera forcément plus rapide, puisque encadrée dans la relation avec le cédant (et/ou son représentant), les opérations de capital-développement, le *cash out*, le rachat de titres d'associés minoritaires sont souvent plus longues... Ce qu'il faudrait qu'une PME ne fasse pas : négocier simultanément une croissance externe et l'entrée d'un investisseur... En effet, les contraintes imposées au dirigeant sont alors très difficiles à gérer.

■ *Quelles sont les principales clauses prévues dans un pacte d'actionnaires ?*

Ce document a vocation à gérer les relations entre les actionnaires d'une même société.

1. Le préambule est déterminant pour expliquer les raisons de l'intervention du financier. Le majoritaire confirme la régularité de l'existence de l'entreprise,

la sincérité des documents comptables, etc. Le groupe investisseur, lui, précise les critères déterminants de son intervention et notamment la personnalité du majoritaire, la nature du projet proposé (industriel, financier, etc.), et les modalités de sortie pressenties.

2. Répartition du capital de la société

Sont discutés :

- les conditions de transferts de titres entre associés, les droits de préemption, les clauses d'agrément ;
- le droit de sortie du groupe investisseur (si le majoritaire perd la majorité ou un pourcentage donné) ;
- le droit de suite du groupe investisseur (si le majoritaire achète, puis recède les titres du groupe investisseur) ;
- la clause anti-dilution (maintien du pourcentage de détention).

3. Liquidité de la participation du groupe investisseur

Le groupe investisseur investit pour une durée déterminée (cinq à dix ans) ; une clause de cession ou de rachat à terme par le majoritaire est prévue.

4. Relations entre le groupe majoritaire et le groupe investisseur

Elles incluent :

- le droit à l'information de l'investisseur (contexte juridique, stratégie, finance, etc.) ;
- le droit de retrait du groupe investisseur en cas de modification radicale de la nature du projet industriel ;
- la politique de distribution (dividendes).

5. Dispositions particulières aux dirigeants

Elles couvrent :

- les engagements d'exclusivité et de non-concurrence des dirigeants ;
- la propriété industrielle, et intellectuelle.

6. Dispositions générales

Il s'agit de :

- la détermination du prix et l'expertise en cas de contestation ;
- l'adhésion au pacte ;
- la portée du pacte (remplacement de pacte antérieur, tout indivisible, etc.), durée, confidentialité, etc.

■ *Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?*

Depuis 2011 environ, nous sommes généralement dans des comités de suivi (trois à quatre par an minimum plus l'assemblée générale). Cependant, le suivi

est très différent d'un dossier à l'autre, suivant notamment la personnalité du dirigeant (demandeur ou pas), et/ou l'actualité du dossier. Ainsi, un dossier de croissance externe, une situation plus difficile, par exemple, nécessiteront une plus grande présence de l'investisseur. Par définition, ce dernier est proche de son affilié et se rend disponible.

■ *Combien de temps restez-vous en moyenne ?*

Généralement, la sortie est annoncée à sept ans, mais l'histoire démontre que nous pouvons sortir au bout de trois ans ou rester plus de dix ans dans le cas de belles histoires de PME. La fourchette statistique est proche des sept ans.

■ *Quel est votre mode de sortie le plus fréquent*

Cela dépend de la taille de l'entreprise, sans que cela ait de valeur statistique. Pour les petites PME, la sortie est industrielle ou majoritaire. Pour les plus grosses PME, elle se fait principalement par une cession à d'autres fonds d'investissement ou idéalement à l'occasion d'une introduction en Bourse.

■ *Quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprises souhaitant faire appel au capital-risque ?*

Attention, la définition du capital-risque est importante : le dirigeant est en phase de mise au point des produits ou de mise en place du produit sur le marché, « brûle » du cash, car il n'a pas le choix : il faut faire entrer un investisseur. Pour notre part, nous intervenons plutôt dans une seconde phase de la vie de l'entreprise : LBO, LBI, développement. Deux questions se posent alors au dirigeant P-DG :

1. Suis-je le président qui défend son patrimoine personnel et sa quotité de détention de capital ? ou suis-je le DG qui veut du cash pour développer son business et pouvoir se consacrer à son métier sans être (trop) contraint par le cash ?
2. Est-ce que je recherche exclusivement du cash ou plutôt du cash et un interlocuteur qui diminuera ma solitude de dirigeant ?

Philippe Edelmayer, délégué de Réseau Entreprendre Ille-et-Vilaine

■ *Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?*

Le dossier type soumis au candidat est validé par la Fédération Réseau Entreprendre, puis complété par des témoignages de membres de Réseau Entreprendre : « les valideurs » apportent une vision humaine du projet. En effet, les quatre à cinq entretiens individuels d'une à deux heures permettent d'appréhender finement l'homme. Plus qu'une analyse technique, ce que les lecteurs attendent, c'est de voir émerger la personnalité du porteur de projet.

■ *Quel est votre processus d'analyse pour aboutir à une décision ?*

Selon qu'il s'agit d'une reprise ou d'une création, une pré-étude est réalisée par un expert-comptable (s'il s'agit d'une reprise ou d'une création complexe). Ensuite, le dossier est transmis à cinq personnes, les valideurs, comme expliqué plus haut. Les entretiens individuels se traduisent par la rédaction d'un texte d'une page avec les grands items : commerce, finance, etc. Cela permet de conclure à l'éligibilité au comité d'engagement. Ces éléments sont compilés dans un document final qui est soumis aux membres du comité au moins deux semaines avant l'événement. Le comité, se réunit sous la présidence d'un membre agréé par le conseil d'administration. Ce jury se compose de quatre chefs d'entreprises et de représentants de l'environnement économique. La décision est prise à l'issue d'une présentation de vingt minutes, à l'oral et sans support, au terme de laquelle l'impétrant est soumis à un jeu de questions-réponses pendant vingt nouvelles minutes. Puis le jury délibère hors la présence de l'entrepreneur, en rédigeant préalablement sur une trame fournie son avis (ceci afin de réguler l'effet de groupe). La parole est reprise par le président qui anime le débat en rappelant les critères : la décision est unanime sur la qualité de l'homme et majoritaire sur le projet. Le vote conclut la séance et détermine le montant du prêt d'honneur et les éventuelles conditions (levée de fonds complémentaire par exemple).

■ *Quelles sont les différentes étapes d'instruction d'un dossier jusqu'au déblocage des fonds ?*

Ce sont les suivantes :

- prévalidation sur dossier par un expert-comptable ;
- validation par quatre à cinq membres en entretien ;
- comité d'engagement ;
- réunion des pièces du dossier administratif ;

- remise formelle en présence de l'accompagnateur et du référent accompagnement et signature de la convention de mise à disposition du prêt d'honneur.

■ *Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive de votre comité de prêt ?*

Il y en a trois. Tout d'abord, l'homme se trouve au cœur du projet d'entreprise. Nous faisons attention à la sincérité dans l'exposé quant aux motivations de la création ou de la reprise. De plus, nous attendons la création de cinq à sept emplois en trois à cinq ans pour une création ou la volonté de développer pour une reprise. Enfin, il doit y avoir un début d'activité commerciale.

■ *Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds en cas de réponse positive de votre part ?*

Deux mois environ.

■ *Quel suivi du projet réalisez-vous et à quelle fréquence ?*

Le suivi est individuel et collectif. Dans le premier cas, pendant deux ans, un accompagnateur de Réseau Entreprendre rencontre l'entrepreneur une fois par mois *via* une convention signée et une clause de confidentialité prévoyant notamment la remontée de tableau de bord mensuel (une trame et un guide sont fournis) et un bilan annuel. Dans le second cas, un club mensuel des lauréats permet à ces derniers d'échanger. Une cérémonie de clôture de l'accompagnement se déroule au bout des deux ans lors d'une soirée conviviale en présence de l'accompagnateur. Le sortant est invité à devenir membre « d'avenir »

■ *Quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprise sollicitant un prêt d'honneur ?*

1. Il faut apporter un capital personnel qui démontre son engagement. Comment des tiers peuvent-ils y croire si le créateur n'apporte pas la preuve de son investissement ?
2. Il convient de roder son discours tant en face-à-face qu'en public. Une demande de prêt d'honneur ne s'improvise pas au dernier moment.
3. Il faut se documenter préalablement pour cibler la structure et l'interlocuteur. Attention, un refus peut avoir des conséquences sur l'écosystème, notamment sur les organismes bancaires.
4. Il est recommandé d'être sincère, de consacrer le temps nécessaire à une présentation claire de son projet et à la réponse aux questions posées, et bien

entendu de respecter les règles de la vie en société. Un candidat qui fait attendre douze personnes, même pendant cinq à dix minutes, se met en situation d'échec.

5. Le discours devant le comité de prêt est central. Synthétique, il doit dégager la stratégie et la vision du créateur, son élan, sa détermination. Les présentations techniques nuisent à la compréhension de l'auditoire, composé bien souvent de béotiens... En voulant convaincre sur des arguments financiers ou mécaniques, par exemple, on risque de lasser les spectateurs qui attendent une histoire. La dissimulation est à proscrire. Pour bernier douze personnes entraînées à l'exercice, il faut un vrai talent de comédien. Les micro-expressions, les attitudes corporelles, trahissent les réponses biaisées... Alors autant être sincère ! Les interlocuteurs sont, bien souvent, des chefs d'entreprises qui ont connu les mêmes difficultés et sont souvent dans l'empathie.

Franck Pineau, président d'Initiative Pays d'Ancenis

■ *Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation du dossier ?*

Les informations attendues sont les suivantes :

- historique du porteur de projet (parcours, formation, expériences) ;
- présentation du patrimoine et de ses engagements ;
- présentation du projet avec une étude de marché si nécessaire ;
- stratégie commerciale ;
- étude financière et moyens mis en œuvre pour déterminer les possibilités financières de concrétisation du projet et valider les ressources.

■ *Quel est le processus d'analyse pour aboutir à une décision ?*

Il est axé sur le comité d'agrément constitué du président de la plateforme, d'experts-comptables, de banquiers, de dirigeants d'entreprises ayant une certaine expérience (par le biais d'associations de chefs d'entreprises : ADIRA – APAJE, association de commerçants, etc.). Le premier rendez-vous se fait avec le responsable de la plateforme salarié de la CCI. Un premier dossier est donné au porteur du projet pour la rédaction du projet. Un second rendez-vous est organisé avec le président du comité d'agrément pour valider le dossier et ses éléments clés, avant la mise en contact avec un parrain. Enfin, le dossier passe en comité :

- présentation des membres du comité ;
- présentation du porteur de projet ;
- explication par le porteur de projet de son dossier (motivation, éléments chiffrés) et compléments d'informations par le parrain ;
- questions par les membres du comité pour éclaircir le dossier ;
- questionnements du parrain par le comité en l'absence du porteur de projet ;
- délibération par le comité d'agrément en l'absence du parrain et de son filleul et accord ou non du prêt d'honneur (sans communication des raisons positives ou négatives de l'octroi ou non du prêt).

■ *Quel est le processus de déblocage du prêt d'honneur ?*

Voici les différentes étapes :

- passage en comité d'agrément ;
- réception des pièces nécessaires au déblocage des fonds (carte d'identité, justificatif de l'apport et de l'emprunt, Kbis, etc.) ;
- remise de l'ensemble à la plateforme qui, après validation, prévoit une date de remise du chèque par le président ou le vice-président avec

convocation de la presse, d'un représentant de la mairie et du parrain pour la remise officielle ;

- envoi de l'ensemble du dossier signé à la plateforme de Saint-Nazaire qui centralise l'ensemble et scanne les documents pour mise en ligne sur le site Internet commun.

■ *Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive ?*

Il s'agit :

- des motivations du porteur de projet ;
- de la démonstration qu'il sait prendre des risques limités ;
- de son expérience en relation avec le projet ;
- des critères de non-mise en péril de la « cellule familiale » au niveau des ressources financières et de temps consacré à l'exploitation ;
- du suivi de qualité par un parrain ;
- de la rentabilité financière du projet.

■ *Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds ?*

À mon sens, un bon projet nécessite de bien analyser tous ses angles, autant au niveau financier que commercial et environnemental. Un délai de trois à six mois ne semble pas discordant en fonction de la complexité du montage. Plusieurs rendez-vous sont nécessaires, comme décrits ci-dessus.

■ *Quels conseils donner à des chefs d'entreprise sollicitant un prêt d'honneur ?*

Il faut avoir l'esprit d'initiative et de création. Par ailleurs, la plateforme locale constitue un levier d'accompagnement, organisé autour de valeurs d'éthique et déclinées par des personnes d'expérience qui accompagnent le plus justement le créateur. Son fonctionnement est bénévole. Le parrainage, lui, crée un effet de levier aussi important que le prêt lui-même. IPA est l'une des rares plateformes qui affecte un parrain ou une marraine à 100 % des porteurs de projet. Ce parrainage permet de faire bénéficier de l'expérience des parrains, dans une relation privilégiée, avec un échange de carnets d'adresses. L'entrepreneur reste totalement indépendant et surtout, il n'y a aucune intrusion dans sa gestion décisionnelle. Les réseaux d'initiative permettent aux entrepreneurs de ne pas rester seuls face aux problèmes quotidiens, de pouvoir échanger, de recevoir des conseils gratuits et un miroir de connaissances. Les petits-déjeuners sur des thèmes liés à la création ou au développement sont des lieux d'échange. Le prêt d'honneur est complété depuis 2013 par un prêt croissance qui permet également à la jeune entreprise de se doter d'un nouvel effet de levier.

Frédéric Barrois, directeur du marché des entreprises de la Banque Populaire de l'Ouest

■ *En quoi les contraintes imposées par Bâle III influencent-elles le financement des entreprises ?*

Les nouvelles contraintes de fonds propres peuvent potentiellement avoir un impact sur le financement des entreprises, car elles exigent des banques, toutes choses égales par ailleurs, de disposer dorénavant de fonds propres plus importants pour continuer d'exercer leur métier de prêteur. En effet, plus la banque prête, plus son bilan s'alourdit et plus l'exigence de fonds propres s'accroît. Les nouvelles règles de calcul de fonds propres sont complexes à résumer. Toutefois, en simplifiant, elles dépendent à la fois du statut de l'emprunteur (l'exigence est plus élevée pour une entreprise que pour un particulier par exemple), de son risque intrinsèque (la qualité de son bilan pour une entreprise par exemple), de la nature et de la durée du crédit sollicité, de la garantie attachée, etc. Le financement des entreprises est donc potentiellement le financement le plus touché par ces nouvelles dispositions, car les montants empruntés sont les plus significatifs et l'exigence de fonds propres la plus importante. Précisons à ce stade que la plupart des banques qui, comme la Banque Populaire de l'Ouest, financent uniquement l'économie régionale et qui s'adressent à une clientèle de PME, disposent largement des fonds propres nécessaires au développement de leur activité, y compris en appliquant les nouvelles règles « bâloises ».

■ *Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?*

En préambule, il convient de rappeler que la banque prête grâce aux dépôts de ses épargnants et que prêter, c'est prendre un risque. La décision de crédit repose avant tout sur l'appréciation d'un homme (ou d'une équipe) et d'un projet. Par conséquent, elle dépend donc avant toute chose de la qualité des échanges qui interviendront entre le chef d'entreprise (qui se doit d'être disponible et transparent) et son chargé d'affaires (qui se doit d'être compétent et réactif). Ceci posé, il conviendra de présenter au mieux dans le dossier cette convergence de vision dans le cadre d'un partenariat « gagnant-gagnant », en respectant le plan classique de présentation suivant :

- présentation de l'entreprise (activité, historique, marché, dirigeants, organigramme) ;
- documentation financière ;
- description du projet et des besoins ;
- business plan.

Notre environnement économique évoluant de plus en plus rapidement, la fourniture de prévisionnels financiers pose régulièrement question. En effet, le dirigeant

est réticent, car il pense qu'il sera mal jugé s'il ne réalise pas le résultat prévu. Le banquier, quant à lui, considère que le dirigeant ne maîtrise pas suffisamment son projet s'il ne fournit pas de prévisionnel. Je pense qu'il faut continuer à utiliser cet outil tout en attendant de chacune des parties qu'elles le conçoivent davantage comme un outil de communication que comme un outil d'« analyse froide » des performances. L'analyse conjointe, transparente et objective des écarts ne pourra que servir une bonne communication entre le dirigeant et son banquier, ce qui aboutira nécessairement à la recherche constructive de solutions de financement adaptées. Une alternative intéressante peut consister en la livraison de deux prévisionnels : un prévisionnel objectif (« cas management ») et un prévisionnel dégradé pour mesurer l'impact financier que générerait une évolution plus difficile de l'entreprise. Cela permet d'envisager en amont les alternatives de financement qui pourraient être déployées le cas échéant et de rester ainsi en situation d'anticipation, ce qui est le maître mot d'une relation bancaire saine.

■ *Quel est votre processus d'analyse pour aboutir à une décision de financement ?*

Une fois qu'un climat de confiance s'est instauré entre le dirigeant et le chargé d'affaires et que le dossier est constitué, le niveau d'analyse et de décision dépend du volume de crédit sollicité. À la Banque Populaire de l'Ouest, plus de la moitié des dossiers sont décidés dans nos Centres d'affaires. Au-delà, les décisions sur les dossiers sont prises pour plus de la moitié au siège social de notre banque à Rennes et font alors l'objet d'une analyse contradictoire. Dans tous les cas, 100 % des décisions sont prises en région

■ *Quelles sont les différentes étapes d'édition-signature du contrat et de déblocage des fonds ?*

Elles sont réalisées dans nos centres d'affaires dans environ 70 % des cas. Lorsque l'opération est juridiquement complexe (acte notarié, garanties particulières à recueillir, opération syndiquée, etc.), le déblocage des fonds est réalisé à partir de notre siège de Rennes.

■ *Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive ?*

Au-delà des critères classiques d'analyse, plusieurs autres éléments sont déterminants à la Banque Populaire de l'Ouest :

- l'avis motivé du chargé d'affaires et de son manager ;
- l'antériorité de nos relations avec notre client ;
- notre connaissance du secteur d'activité ;
- le bon équilibre commercial de la relation, à savoir la juste rémunération du crédit et la possibilité d'engager des partenariats ;
- la vision pérenne de la relation.

Pour ce dernier point, en tant que banque régionale, nous visons toujours une relation dans la durée et ne sommes pas là pour « faire des coups ». Nos décisions sont donc toujours motivées par notre capacité à accompagner nos clients dans leurs besoins non seulement actuels, mais également futurs.

■ *Comment éviter de se porter caution sur les financements sollicités ?*

L'analyse objective du risque conduira le banquier à solliciter, ou non, une garantie. Comme rappelé ci-dessus, prêter, c'est prendre un risque en engageant les dépôts des épargnants. Il est donc de la responsabilité des banques non seulement de prêter pour soutenir l'économie, mais aussi d'œuvrer avec professionnalisme et discernement pour éviter tout dérapage de leurs provisions. Par ailleurs, prêter, c'est faire confiance. Or la confiance ne se décrète pas, mais se construit avec le temps. Une confiance qui s'instaure progressivement conduira le banquier à être moins exigeant en termes de garanties. Il est à noter enfin que, comme exposé plus haut, la présence ou non d'une garantie pourra avoir une influence sur l'impact « bâlois » du crédit considéré, et donc sur son coût.

■ *Quel délai faut-il prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds en cas de réponse positive de votre part ?*

En tant que banque certifiée, nous portons une attention toute particulière à cet indicateur. En revanche, il est important de préciser que nous ne mesurons pas nos délais à partir du premier contact, mais dès lors que les éléments nécessaires à la bonne analyse du dossier ont été objectivement fournis par notre client. Nos délais varient alors de quelques jours à trois semaines en fonction de la complexité du dossier à instruire. Si la situation l'exige, nous pouvons apporter une réponse en une semaine maximum, quel que soit le niveau de décision. Concernant les TPE, nous respectons les recommandations de l'Observatoire du financement des entreprises (OFE) qui nous demande de respecter un délai maximum de quinze jours ouvrés à partir du moment où le dossier est complet.

■ *Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?*

Nos chargés d'affaires rencontrent nos clients au minimum trois fois dans l'année. Nous aimerions pouvoir échanger davantage, mais l'emploi du temps de nos dirigeants ne le permet pas toujours...

■ *Quels conseils complémentaires donner à des chefs d'entreprise ?*

Il faut s'inscrire dans une relation transparente, commercialement équilibrée et fidèle.

**Philippe Madre, directeur du Pôle Entrepreneurs
du Crédit Agricole d'Ille-et-Vilaine**

- *En quoi les contraintes imposées par Bâle III influencent-elles le financement des entreprises ?*

La volonté du législateur européen nous entraîne vers un renforcement de nos fonds propres, or le crédit est consommateur de fonds propres. De ce fait, certains types de financement que nous pouvions porter seuls par le passé sont aujourd'hui partagés, voire évités, comme les investissements immobiliers, notamment ceux portés par des investisseurs immobiliers qui ne nous confient que les loyers... En conséquence, confier à son banquier professionnel sa collecte personnelle privée s'avère plus que jamais un élément très influent pour répondre favorablement à une demande de financement (privé bien sûr, mais aussi désormais professionnel).

- *Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation de dossier ?*

Nous regardons toujours les dossiers sous l'angle de trois risques. Pour les aborder nous avons donc besoin d'informations.

1. Sur le risque économique :

a) l'homme : cohérence entre l'homme et son projet, son parcours professionnel, sa formation, ses motivations, son environnement familial et patrimonial.

b) le secteur d'activité : le marché et son évolution (marché en croissance, mature, en déclin, la concurrence, etc.), l'importance du produit (basique, innovant, à quels besoins répond-il ?), la protection éventuelle du produit (brevets, etc.), l'explication du positionnement (prix produit publicité)/ concurrents.

c) le prévisionnel d'activité : cohérence des données avec l'évolution du marché, et sa croissance possible avec un maximum de réalisme (salaires des dirigeants, etc.) avec éventuellement un plan « B ». Sur les moyens à mettre en œuvre pour réussir son projet, l'entourage du porteur de projet (Bpifrance, apporteurs de fonds propres, des réseaux d'accompagnement), l'adéquation entre la taille de l'affaire et les effectifs (vigilance sur la R&D).

Plus le projet est dans un secteur innovant, plus il faut expliquer de la manière la plus concrète possible le modèle économique du projet pour faciliter l'appréhension du risque économique par les banquiers.

2. Sur le risque financier :

a) le plan de financement : il doit cerner l'ensemble des besoins (investissement et trésorerie) et être équilibré. Il est nécessaire de bien préciser s'il

s'agit d'un investissement matériel ou de R&D, en appréciant les impacts de l'investissement sur le BFR et la trésorerie, parfois insuffisamment travaillés. La quotité de financement doit être cohérente par rapport aux fonds propres (et/ou les apports sur le projet).

b) les équilibres financiers : l'EBE actuel permet-il l'investissement ? L'EBE prévisionnel est-il en adéquation avec le secteur d'activité ? L'EBE laisse-t-il un revenu minimum permettant d'assurer le train de vie et les charges personnelles des fondateurs ?

3. Sur le risque bancaire :

a) le financement : apprécier la durée de vie du bien (normes fiscales) et celle de financement, apprécier la quotité de financement du projet, par rapport aux fonds propres, par rapport aux aides éventuelles (subventions, CIR, etc.).

b) Sur les garanties : apprécier les garanties au regard du plan de financement, des équilibres financiers et de la forme juridique de la société. Ces appréciations nous conduiront éventuellement à solliciter un partage en risque et/ou trésorerie.

■ *Quel est votre processus d'analyse pour aboutir à une décision de financement ?*

L'appréciation des éléments économiques pèse pour au moins 50 % de la décision, et l'homme dans ces 50 % prend une part significative. Elle est complétée de l'appréciation des risques financiers et bancaires, sans oublier les documents comptables, une synthèse de l'ensemble doit permettre la prise d'une bonne décision. Avec un préalable : s'assurer de la fiabilité des infos (y compris personnelles) En conclusion, si deux risques sur trois sont couverts, le dossier est recevable.

■ *Quelles sont les différentes étapes d'instruction d'un dossier jusqu'au déblocage des fonds ?*

Nous traiterons ici de dossiers significatifs nécessitant de valider l'ensemble des trois risques présentés ci-dessus, ce qui ne sera pas fait pour tous les investissements (ceux modestes de renouvellement par exemple). Pour les dossiers significatifs, deux cas de figure peuvent se présenter : le dossier relève de la délégation du réseau d'agences, ou de celle des services Engagements, ce qui ajoute des étapes complémentaires. Les délais suivants vont vous permettre d'éclairer ces process :

- contact client pour obtenir un rendez-vous ;
- obtention du rendez-vous dans la semaine suivant l'appel en général, avec potentiellement entre ces deux dates une pré-étude si les éléments nous sont transmis avant le rendez-vous et si nous avons le temps de la réaliser ;

- réalisation du rendez-vous (la pertinence sera d'autant plus grande que celui-ci aura été préparé en amont) ;
- temps d'étude réseau agences (deux semaines) pouvant conduire à une décision si le dossier est en délégation réseau d'agences et à une communication de celle-ci aux clients ;
- envoi, suivi d'un temps d'étude des services Engagements (deux semaines) ;
- passage dans les comités engagements (une semaine) ;
- décision et communication de celle-ci aux clients ;
- validation de cette décision par les clients avec d'éventuelles négociations (deux semaines) ;
- prise en charge du dossier par les services crédits et envoi des offres aux clients (une à deux semaines selon la complexité du dossier) ;
- retour des offres signées par les clients, puis contrôle par les services crédits (deux à trois jours) ;
- réalisation (deux jours sur appels de fonds et/ou transmission de factures).

En résumé, il faut compter entre trois et cinq semaines pour obtenir une décision sur un dossier de financement significatif, et après validation des conditions par le client une à deux semaines pour la réalisation.

■ *Quels sont les principaux critères qui induisent une réponse positive de votre part ?*

L'homme, le marché, le plan de financement et les équilibres financiers.

■ *Comment un dirigeant peut-il éviter de se porter caution sur les financements sollicités ?*

Plus nous financerons des entreprises avec de bonnes structures financières (importance des capitaux propres, des apports), avec des capacités de remboursement éprouvées (antériorité de l'entreprise, l'évolution de son marché), sur des financements que nous pourrions prendre en garantie (murs, matériels, fonds de commerce, gage), moins la caution solidaire du dirigeant sera recherchée. Quand elle est exigée, c'est qu'il y a un manque quelque part, très souvent de fonds propres, mais parfois aussi en raison de la typologie de l'investissement (BFR, R&D).

■ *Quel suivi du dossier réalisez-vous et à quelle fréquence ?*

Nous rencontrons nos clients à notre initiative entre six à huit mois après le financement, voire quinze mois selon la date de clôture comptable, en entretien

en face-à-face, plutôt au domicile de l'entreprise. En parallèle, la dimension multicanal e-mail, SMS et téléphone est de plus en plus fréquente dans notre activité, ce qui donne une nouvelle proximité numérique.

■ *Quels conseils complémentaires donneriez-vous à des chefs d'entreprise sollicitant un financement bancaire ?*

Il faut d'une part travailler avec le plus de transparence possible, tant sur la partie entreprise que privée. Car je le répète, nous concevons de moins en moins que nos dirigeants d'entreprises ne soient pas également clients à titre personnel (car en cas de vente de l'entreprise que nous aurons accompagnée tout au long de sa vie professionnelle, le chef d'entreprise place les fonds issus de cette vente par exemple sur des placements assurance-vie ouverts dans un autre établissement financier). D'autre part, il est recommandé de s'entourer de conseillers et d'experts qui parlent le même langage (codé) que les banquiers, ce qui facilite les dialogues et aucun aspect du dossier économique commercial, financier, RH ne doit être négligé. Il convient en outre de mesurer les impacts des investissements sur le BFR et la trésorerie et d'anticiper le plus possible. Conserver une épargne de précaution me semble aussi essentiel. Un chef d'entreprise doit cumuler beaucoup de qualité, il doit être :

- bon commerçant ;
- bon technicien ;
- bon manager ;
- bon gestionnaire.

Comme il n'est pas facile de cumuler toutes ces qualités, il faut bien mettre en avant ses points forts et s'appuyer sur des conseils pour pallier ses points faibles.

ANNEXES

ENTRE LES SOUSSIGNÉS :

Monsieur Y, dûment habilité à l'effet des présentes,

Monsieur Ci-après désignés « Dirigeant »

ET :

La Société Anonyme au capital de...

Représentée par Monsieur X, dûment habilité à l'effet des présentes,

Ci-après désigné l' « Investisseur »

ET :

La Société X

Société anonyme au capital de...

Représentée par..., Président-directeur général, dûment habilité à l'effet des présentes,

Ci-après désignée la « Société »

IL A ÉTÉ PRÉALABLEMENT EXPOSÉ CE QUI SUIT :

1 - La Société a fait appel à l'Investisseur à l'effet de renforcer ses fonds propres dans le cadre du développement de son activité.

2 - Elle est présidée par Monsieur...

3 - La répartition du capital et des titres donnant accès potentiellement au capital de la Société X est indiquée en annexe.

4 - L'objectif commun des soussignés de première et de deuxième parts est de favoriser le développement de la société.

5 - Les Parties reconnaissent ici expressément que l'investisseur est un professionnel de l'investissement en fonds propres et n'occupe pas de place particulière dans la Société.

6 - L'Investisseur a apporté son concours en considération notamment de la personne de... et de l'engagement de ce dernier de maintenir ses fonctions opérationnelles dans la société et en considération du projet de développement de la société conçu et présenté par ce dernier.

7 - Les soussignés ont en conséquence décidé de conclure le présent Pacte en vue d'arrêter les termes et conditions de leur participation au capital de la Société.

...

ENSUITE DE QUOI, IL A ÉTÉ CONVENU ET ARRÊTE CE QUI SUIT :

TITRE 1. OBJET DU PACTE, DÉFINITIONS ET DÉCLARATIONS

OBJET DU PACTE

Le présent Pacte a pour objet d'arrêter les termes et conditions de la participation des soussignés de première et deuxième parts au capital de la Société X et de définir leurs relations en tant qu'Associés de cette société.

Il est précisé que le présent Pacte constitue un accord complémentaire aux statuts que chacun des soussignés s'engage et s'oblige à respecter dans l'intérêt de l'ensemble des associés.

DÉFINITIONS

Les termes ci-après s'entendent, dans le cadre du présent Pacte, selon les définitions suivantes :

Associé : désigne un propriétaire, un nu-propriétaire ou usufruitier d'un ou d'un nombre quelconque de Titres ayant la qualité de signataire du présent pacte ou d'adhérent.

Cession : désigne un transfert de Titres à titre onéreux, moyennant la remise d'une contrepartie en numéraire.

Transfert : désigne toute opération volontaire ou forcée, à titre onéreux ou gratuit, entre vifs ou à cause de mort, ayant pour effet ou objet d'entraîner un changement définitif ou temporaire de propriété, de nue-propriété ou d'usufruit de Titres.

DÉCLARATIONS ET GARANTIES

Chaque partie au présent Pacte déclare et garantit aux autres parties :

Pour chacune des parties personnes morales, que...

Pour chacune des personnes physiques, que...

Par ailleurs le dirigeant de la Société :

- s'engage à informer les signataires du présent pacte de l'identité de tout nouvel associé (et à faire respecter cette clause par tout nouvel associé de la Société) ;
- déclare qu'à sa connaissance la Société ne contribue pas, ou n'a pas contribué, elle-même à des opérations qui concourent à des opérations de blanchiment de capitaux.

TITRE 2. ACTIONNARIAT

Les dispositions ci-après ont pour objet de définir les conditions de Transfert des Titres de la Société détenus ou qui seront détenus par les soussignés.

Sont visés aux présentes, les Titres détenus à ce jour par les soussignés mais également les Titres qu'ils viendraient à acquérir par tout moyen, notamment par souscription, attribution gratuite ou autrement. Sont également visés les droits de souscription ou d'attribution attachés à toutes les actions de la Société et toutes les valeurs mobilières donnant droit à la souscription ou à l'attribution d'actions de la Société.

DROIT DE PRÉEMPTION

1. Domaine d'application du Droit de Préemption

Ne sont pas soumis au droit de préemption les Transferts à titre gratuit ou onéreux suivants :

- toute Cession directe ou indirecte au profit du conjoint, d'un ascendant ou descendant de l'un des membres du Dirigeant, ainsi que toutes mutations au profit de ces mêmes personnes à la suite d'un partage de succession ou d'une liquidation de communauté de biens entre époux,
- ...

Dans l'hypothèse d'un Transfert libre, les conditions cumulatives suivantes doivent être respectées :

- le Dirigeant devra se porter fort, le cas échéant, de l'agrément du bénéficiaire du Transfert par l'organe statutairement compétent ;

- ...

Tout autre Transfert, soit à titre onéreux, soit à titre gratuit, alors même que le Transfert ne porterait que sur la nue-propriété ou l'usufruit, ne peut intervenir qu'après l'exercice par les soussignés de leur droit de préemption dans les conditions ci-après précisées aux articles 4.2 et suivants.

2. Droit de Préemption Prioritaire

2.1. Principe...

2.2. Procédure

Tout projet de Transfert de Titres par un des soussignés devra être notifié par lettre recommandée avec demande d'avis de réception à chacun des autres soussignés, avec indication :

- de l'identité complète, de l'adresse, de la nationalité du ou des bénéficiaires du Transfert (avec, s'il s'agit d'une personne morale, y compris l'identité complète du ou des actionnaires qui la contrôle(nt)) ;

- de la nature et du nombre de Titres dont le Transfert est envisagé ;

- ...

Devront être jointes à cette notification :

- la justification de la réalité du projet de Transfert, telle que la lettre d'intention ou la promesse de cession ;

- l'adhésion expresse au présent pacte du bénéficiaire du projet de Transfert, sous réserve de la réalisation à son profit dudit Transfert.

Chacun des soussignés, destinataire de la notification dispose d'un délai de soixante (60) jours à compter de la réception de cette notification, pour se porter acquéreur de tout ou partie des Titres, la réponse devant être adressée à l'auteur du projet de Transfert, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Les délais et modalités d'exercice du droit de préemption s'appliqueront au droit de préemption prioritaire, puis un nouveau délai de quinze (15) jours permettra l'exercice du droit de préemption subsidiaire si le droit de préemption prioritaire n'a pas été exercé sur la totalité des Titres objets du Transfert.

Si, en application des articles 6 et 7, l'Investisseur a notifié son intention d'exercer son droit de sortie, dans les trente (30) jours de la notification du projet de Transfert, ou si les demandes d'exercice du droit de préemption cumulées ne portent pas sur la totalité des Titres objets du projet de Transfert, les bénéficiaires du droit de préemption disposent d'un nouveau délai de quinze (15) jours pour notifier à l'auteur du Transfert son intention d'exercer leur droit de préemption complémentaire.

...

3. Prix des Titres

Le prix des actions préemptées sera obligatoirement selon la nature du Transfert notifié, soit le prix de Cession, soit la valeur indiquée pour un Transfert à titre gratuit, un apport ou un échange.

L'exercice du droit de préemption emporte engagement irrévocable du préempteur d'acquérir les Titres objets du projet de Transfert, et engagement irrévocable de l'auteur du Transfert de les lui céder sans possibilité de rétractation, le tout sous toutes les conditions précisées dans la notification initiale.

...

DROIT DE SORTIE CONJOINTE

4. Principe

Au cas où le dirigeant envisagerait de céder sa participation de manière directe ou indirecte dans la Société à un Tiers, comme en cas de réalisation projetée de toute opération financière ou Transfert, et notamment de toute fusion, absorption, augmentation ou réduction de capital, qui aurait pour effet, immédiatement ou à terme, de lui faire perdre directement ou indirectement la majorité du capital et/ou des droits de vote de la Société, celui-ci s'engage à permettre également à l'investisseur, si ce dernier le souhaite, de céder sa participation dans la Société, selon la même procédure et aux mêmes conditions.

Pour le calcul de la perte de la majorité du capital et/ou des droits de vote de la Société, il ne sera pas tenu compte (I) des obligations qui auraient été converties par les Investisseurs et objets de l'emprunt décrit au § 2 du préambule du Pacte et (II) des BSPCE qui auraient été exercés dans la limite de 5 % du capital social sur une base entièrement diluée.

L'Investisseur pourra opter entre l'exercice de son droit de sortie conjointe et l'exercice de son droit de préemption.

...

5. Procédure

Le projet de Transfert des Titres du Dirigeant doit être notifié à l'investisseur par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, avec les indications mentionnées à l'article 4.2.2.

L'Investisseur dispose d'un délai de quarante-cinq (45) jours, à compter de la réception de la notification prévue au paragraphe précédent, pour faire connaître ses intentions et notifier, au Dirigeant et à la Société, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, s'il entend se retirer de la Société, en usant de la faculté de sortie conjointe qui lui est ainsi conférée.

À défaut, il sera réputé avoir définitivement renoncé à l'exercice de cette faculté pour l'opération de Transfert considérée.

En cas d'exercice de cette faculté par l'investisseur, la Société et/ou le Dirigeant s'engage irrévocablement à acquérir ou à faire acquérir la totalité des Titres appartenant à l'investisseur, avant de céder sa propre participation ou de réaliser l'opération de Transfert projetée.

Le Dirigeant accorde en outre le même droit de sortie conjointe à l'occasion de tout nouveau Transfert de Titres intervenant après qu'il a réduit ses droits en capital ou en droit de vote dans la Société à moins de cinquante pour cent et un centième (50,01 %).

...

6. Prix des Titres

En cas d'exercice par l'Investisseur de son droit de sortie, le prix de Cession ou de Transfert et les conditions de paiement seront identiques à celui et celles proposés, dans la transaction principale, pour des Titres de même nature que ceux faisant l'objet de l'opération de Transfert projetée ou seront le prix et les conditions de paiement convenus d'un commun accord pour des Titres d'une autre nature.

Le Dirigeant se porte fort de garantir à l'Investisseur le paiement comptant du prix de cession de ses Titres.

Si le Transfert envisagé n'est pas une Cession, et en cas de désaccord sur la valeur notifiée des Titres, le prix des Titres cédés sera fixé conformément aux dispositions de l'article 1843-4 du Code civil et de l'article 29 des présentes.

...

7. Délai de réalisation du Transfert

Le rachat des Titres de l'Investisseur et le Transfert envisagé devra intervenir à la date indiquée dans le projet de Transfert notifié à l'Investisseur et au plus tard, après l'expiration du délai de trente (30) jours à compter de la fixation définitive du prix en cas d'expertise, moyennant paiement comptant du prix.

En cas de renonciation de l'Investisseur à l'exercice de son droit de sortie (avec ou sans recours à l'expertise), comme en cas de non-exercice de ce droit dans les délais, le Dirigeant devra réaliser le Transfert projeté dans les conditions et modalités prévues dans le projet de Transfert notifié à l'investisseur et devra en justifier.

DROIT DE RETRAIT

8. Principe

De convention expresse entre les parties, l'Investisseur bénéficiera d'un droit de retrait si l'un des cas suivants se produisait :

- a) de sa propre décision, Monsieur... envisagerait de ne plus assurer personnellement ses fonctions de Dirigeant de la Société ;
- b) serait franchi à la baisse, par Monsieur...

De même si l'un des cas suivants se produisait alors même que l'investisseur ayant été notifié sur un tel projet de décision, aurait notifié à la Société son désaccord sur celui-ci dans les trente (30) jours suivant la notification du projet de décision :

c) cession ou location-gérance de tout ou partie du fonds de commerce de la Société et/ou de l'une de ses Filiales ou de tout actif nécessaire à leur fonctionnement, pour un montant supérieur à x € ;

d) cession ou apport de Titres et/ou de droits représentant plus de dix pour cent (10 %) du capital d'une société dans laquelle la Société ou une de ses Filiales détient une participation égale ou supérieure à vingt pour cent (20 %) ;

e) cession ou concession de licence d'exploitation de brevets, marques, savoir-faire ou autres droits de propriété industrielle, hors le cas de concessions de licences non exclusives d'exploitation dans le cadre normal et habituel de la commercialisation des produits et/ou services de la Société ;

f)...

et plus généralement, en cas de violation d'une disposition du présent pacte, et notamment sans que cette liste soit exhaustive en cas de violation de la clause de non-concurrence, de non-dilution, des clauses relatives aux droits de sortie et au droit de préemption,

l'Investisseur pourra exercer son droit de retrait dans les conditions précisées dans l'article 8.2. ci-après.

...

9. Procédure

L'Investisseur dispose d'un délai de trente (30) jours à compter du jour où il aura eu connaissance de la survenance d'un des événements définis ci-dessus, pour faire connaître ses intentions et notifier au Dirigeant, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, s'il entend se retirer de la Société en usant de la faculté de retrait qui lui est ainsi conférée.

À défaut, il sera réputé avoir définitivement renoncé à l'exercice de cette faculté pour l'opération considérée.

En cas d'exercice de cette faculté par l'Investisseur, la Société et/ou le dirigeant s'engagent irrévocablement à acquérir ou à faire acquérir la totalité des Titres appartenant à l'Investisseur.

10. Prix des Titres

Les dispositions de l'article 29 s'appliquent.

11. Délai de réalisation du Transfert

Le rachat des Titres de l'investisseur devra intervenir au plus tard quinze (15) jours après la dernière des dates suivantes, moyennant paiement comptant du prix :

- notification par l'investisseur de son intention d'exercer son droit de retrait,
- expiration du délai de quinze (15) jours à compter de la fixation définitive du prix en cas d'expertise.

DROIT DE SUITE

Le prix de cession des Titres de l'Investisseur, objets de l'exercice du droit de retrait ou du droit de sortie, sera de plein droit majoré, à la charge du Dirigeant, en cas de

Transfert(s) de Titres par ce dernier, au cours des douze (12) mois suivant le retrait ou la sortie, pour un prix supérieur au prix de retrait ou de sortie de l'Investisseur.

Au titre de ce droit de suite, le dirigeant s'engage à verser à l'Investisseur un complément de prix si le prix ou la valeur unitaire des Titres fixé pour l'opération de Transfert est supérieur à celui fixé pour le prix de retrait ou de sortie de l'Investisseur.

Ce complément de prix sera égal à la différence entre le prix de Cession par Titre le plus élevé obtenu par le dirigeant, et le prix de retrait ou de sortie par Titre obtenu par l'Investisseur, multiplié par le nombre de Titres objets du retrait ou de la sortie de l'Investisseur.

Le Dirigeant s'engage à informer l'Investisseur concerné de toute Cession de contrôle ou opération de Transfert définie ci-dessus, dans un délai de quarante-cinq (45) jours à compter de ladite opération, et suivant la procédure de notification définie à l'article 4.2. du présent Pacte.

NON-DILUTION – PARI PASSU

L'Investisseur bénéficiera, dans le cadre de toute émission de Titres, d'un droit permanent de maintenir sa participation au capital et en droits de vote dans le capital de la Société à proportion de la participation qu'il détient avant ladite émission de Titres et de bénéficiaire de toutes les préférences attachées audits Titres.

En conséquence, le Dirigeant s'engage à convoquer une assemblée générale à l'effet de soumettre au vote des Associés des résolutions tendant à ce que, en cas d'émission de nouveaux Titres de la Société donnant accès, immédiatement ou à terme, par quelque moyen que ce soit, à une quote-part du capital ou des droits de vote de la Société, l'Investisseur soit mis en mesure de souscrire à l'émission en cause ou à une émission complémentaire :

- qui lui sera réservée et ce, à des conditions identiques à celles auxquelles les Titres nouveaux seront émis, de manière à lui permettre de maintenir le même niveau de participation ; et
- qui devra être proposée à l'Investisseur dans le délai de quarante-cinq (45) jours suivant la date de l'émission de Titres.

...

La cession se fera sur demande de l'Investisseur notifiée au Dirigeant.

Le prix de cession par Titres sera égal au prix retenu dans le cadre de l'émission de Titres et sera payable le jour de la cession qui se produira dans les quarante-cinq (45) jours de la demande adressée par l'Investisseur.

ENGAGEMENT SUR LA POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

Le Dirigeant s'engage à proposer aux assemblées générales ordinaires de la Société, et ce dès que les conditions financières de développement de la Société le permettront, ce qu'il aura personnellement estimé, une distribution régulière de dividendes de x % du résultat net de la Société et de ses Filiales.

PRIORITÉ SUR CONCOURS FINANCIERS ULTÉRIEURS

Il est convenu qu'il sera donné préférence à l'Investisseur par rapport à tout autre investisseur, à conditions égales, pour apporter tout nouveau concours financier à la Société ou à toute autre société qu'elle contrôle ou qu'elle contrôlera.

Par concours financier, il est entendu toute opération visant à la souscription ou à l'acquisition de quelque manière que ce soit par un investisseur de Valeurs Mobilières donnant droit, de façon différée ou immédiate, à l'attribution de Titres représentant directement ou indirectement une quotité du capital de la Société ou de toute société appartenant ou venant à appartenir au Groupe de la Société.

TITRE 3. RELATIONS ENTRE DIRIGEANT ET L'INVESTISSEUR

ORGANISATION DE LA SOCIÉTÉ

La Société est gérée et dirigée par un Président-directeur général, pris en la personne de Monsieur...

La Société comprend également un Comité d'Information, composé de quatre membres minimum et de six membres maximum, dont la composition est la suivante :

1 le représentant du Groupe Cadre, à savoir Monsieur...

2 les représentants du Groupe Investisseur,

En dehors des membres susvisés, les membres du Comité d'Information sont désignés par le Groupe Dirigeant, statuant aux conditions de quorum et de majorité extraordinaire (ou ordinaire).

Le Comité d'Information nomme, à la majorité simple, parmi ses membres, un Président qui exerce ses fonctions pendant toute la durée de son mandat de membre du Comité d'Information.

Il est précisé que le Comité d'Information ne dispose que d'un rôle consultatif.

Le Comité d'Information se réunira quatre fois par an, à l'initiative du Président de ce Comité. Un compte rendu sera établi à la suite de chacune de ces réunions.

INFORMATION DE L'INVESTISSEUR

1. Informations financières

Le Dirigeant remettra à l'Investisseur les documents suivants concernant la Société, ainsi que pour toute Filiale présente ou à venir :

- les budgets d'exploitation et de trésorerie annuels au maximum deux (2) mois avant la clôture de l'exercice social,
- une situation semestrielle (avec bilan, comptes de résultat et situation de trésorerie) et/ou un tableau de bord un mois après le terme de chaque semestre,
- un tableau mensuel de suivi de la trésorerie,

– une copie de la déclaration fiscale des résultats, avec ses annexes, deux semaines après l’envoi à l’Administration Fiscale de cette déclaration.

Afin d’assurer une exploitation optimum de l’ensemble de ces informations, le Dirigeant et l’Investisseur conviennent de se rencontrer x fois par an dans le but d’analyser les écarts sur objectifs, dans le cadre du Comité d’information.

2. Informations générales

Le Dirigeant s’engage à informer préalablement l’Investisseur de toute modification des options stratégiques de la Société et de ses filiales, ainsi que de toute opération de croissance externe.

LIQUIDITÉ DE L’INVESTISSEMENT

L’Investisseur a accepté d’investir dans la Société dans la perspective d’une liquidité de son investissement dans les meilleures conditions possibles de valorisation à moyen terme.

Dans ce contexte, il est prévu entre le Dirigeant et l’Investisseur, que cette valorisation des Titres de la Société sera étudiée au plus tard en... lors d’une réunion organisée soit à l’initiative du Dirigeant, soit de l’Investisseur.

Cette réunion aura pour but d’étudier les moyens les mieux appropriés pour trouver une valorisation optimale de tout ou partie des Titres de la Société dans des délais raisonnables :

- soit par la mise en place d’une nouvelle opération financière (avec recours éventuel à un montage à effet de levier) offrant la possibilité aux associés qui le souhaiteraient de réinvestir dans l’opération financière en question,
- soit par la recherche d’un Tiers acquéreur dans le cadre d’une Cession majoritaire de la Société.

...

CLAUSE DE NON-GARANTIE PAR L’INVESTISSEUR

En cas de Cession par l’investisseur de leurs Titres pour quelque raison que ce soit, l’Investisseur ne sera jamais tenu de fournir aux acquéreurs de ses Titres d’engagement de non-concurrence.

De plus, il est expressément convenu entre les Parties qu’en cas de cession de ses Titres par l’Investisseur en application du droit de sortie ou en tout autre cas, ce dernier ne saurait être tenu par une clause de garantie de passif et d’insuffisance d’actif.

NON-CONCURRENCE – EXCLUSIVITÉ DU DIRIGEANT

Le Dirigeant, en sa qualité d’animateur de la Société, s’engage, pendant la durée du présent Pacte, sauf accord préalable écrit de l’Investisseur :

- à concentrer ses activités sur la Société et ses filiales ;

– à ne pas développer d’activité concurrente ou connexe à celle de la Société ou de l’une de ses Filiales en dehors de la Société ou de ses Filiales. La reprise d’activité ou de société est assimilée au développement d’activité ;

– à ne pas déposer en son nom personnel, que ce soit en France ou dans les pays étrangers, de marque ou de brevet ayant un lien avec l’activité de la Société ou l’une de ses Filiales qu’elle contrôle directement ou indirectement. Il s’engage à les faire déposer par la Société ou l’une de ses Filiales. Il en sera de même pour les concessions de licence, qu’elles soient de marque ou de brevet ;

...

En conséquence, le Dirigeant tiendra l’Investisseur informé de tout projet de prise de participation ou d’investissement industriel, immobilier ou commercial ayant un rapport avec les activités de la Société ou de l’une de ses filiales, qu’il envisagerait de réaliser personnellement.

Le dirigeant déclare en outre à la date des présentes :

– avoir transféré à la Société la pleine propriété de l’ensemble des droits de propriété intellectuelle lui appartenant, pour autant que ceux-ci soient nécessaires ou utiles aux activités de la Société ;

...

TITRE 4. GESTION DU PACTE

DURÉE

Le présent Pacte prend effet à la date de sa signature et est conclu pour une durée maximum de dix (10) ans.

En tout état de cause, le présent Pacte cessera de produire ses effets à l’égard de tout soussigné (et adhérent) qui aura transmis la totalité de ses Titres lui appartenant, à compter du jour où il aura exécuté toutes ses obligations et aura été rempli de l’intégralité de ses droits, de quelque nature que ce soit, nés avant la Cession.

Il est précisé que le présent Pacte restera en vigueur en cas de transformation de la Société. En cas de fusion-absorption de la Société, le présent Pacte sera transféré sur les titres de la société absorbante. De même en cas de scission de la Société, le présent Pacte sera applicable aux titres des sociétés issues de la scission dans lesquelles l’investisseur conservera une participation.

...

NOTIFICATION ET DÉLAI

Toute notification ou information à intervenir en application des présentes sera faite, au choix du notifiant :

- par lettre remise en main propre contre décharge ou,
- par télécopie avec accusé de réception ou,

- par lettre recommandée avec accusé de réception ou,
- par exploit d’huissier,

aux adresses indiquées en en-tête des présentes ou à toute autre nouvelle adresse qui serait notifiée à compter de ce jour à chacun des soussignés.

...

INTÉGRALITÉ DES CONVENTIONS

Les présentes et leurs annexes qui en font partie intégrante, représentent l’intégralité des accords entre les Soussignés quant à leur objet et remplacent et annulent toutes conventions ou documents antérieurs qu’ils ont pu conclure ou se communiquer ayant un objet identique ou semblable à celui des présentes. Toute modification des présentes nécessitera un accord écrit signé par tous les Soussignés pour être opposable à chacun.

NULLITÉ D’UNE DISPOSITION

La nullité de l’une quelconque des obligations résultant des présentes, pour quelque cause que ce soit, n’affectera pas la validité des autres obligations résultant du Pacte, quelles qu’elles soient, pour autant que l’économie générale du Pacte soit préservée.

...

TRANSMISSION DU PACTE

Les stipulations du présent pacte et les droits et obligations qui en découlent engagent les héritiers, successeurs et ayants droit des parties. Ceux-ci seront donc tenus conjointement et solidairement des engagements qui y figurent.

Il est expressément prévu qu’en cas de Cession ou Transfert à un Tiers des Titres de la Société appartenant à l’une des parties aux présentes, effectués conformément aux dispositions du présent Pacte, le Tiers bénéficiaire sera tenu du respect de toutes les clauses de celui-ci, dans les mêmes conditions que s’il en avait été initialement signataire aux lieux et place du ou des Associés desquels il tient ses Titres, ce dont les parties se portent fort, l’auteur du Transfert demeurant en tout état de cause garant solidaire du respect desdits engagements par le Tiers bénéficiaire.

...

NON-USAGE

Le défaut d’exercice, l’exercice partiel ou le retard apporté dans l’exercice des droits et recours prévus par le présent Pacte ou par la loi ne constitue en aucun cas une renonciation à l’exercice de ces droits et de ces recours, ni une renonciation à aucun autre droit ou recours.

CONFIDENTIALITÉ

Les Soussignés souhaitent que le présent Pacte et ses annexes revêtent un caractère confidentiel, étant ici précisé cependant que chaque Soussigné concerné pourra

directement ou indirectement procéder aux informations ou publications nécessaires eu égard à la réglementation s'appliquant à elle ou à une des sociétés qui la contrôlent ou pour permettre l'exécution de ses obligations.

EXÉCUTION

Les parties signataires du présent Pacte s'engagent à toujours se comporter l'une envers l'autre comme des partenaires loyaux et de bonne foi et à exécuter toutes les conventions y figurant dans cet esprit. Toutes les stipulations du présent Pacte sont de rigueur et s'imposent aux parties.

RECOURS A L'EXPERTISE

En cas de désaccord sur la valeur notifiée des Titres, le prix des Titres sera fixé conformément aux dispositions de l'article 1843-4 du Code civil pour la mise en œuvre :

- du droit de préemption si le Transfert envisagé n'est pas une Cession,
- du droit de sortie ou du droit de retrait, si le Transfert envisagé n'est pas une Cession.

Les Parties conviennent de s'en remettre à la décision d'un expert désigné d'un commun accord ou par le Président du Tribunal compétent statuant en matière de référé sur demande de la partie la plus diligente, conformément aux dispositions de l'article 1843-4 du Code civil.

LITIGE - CONCILIATION

Le Pacte est soumis au droit français.

Pour toute question, contestation ou conflit qui s'élèverait entre les soussignés relativement à l'interprétation et à l'exécution des présentes, ils s'engagent obligatoirement à soumettre leur différend, préalablement à toute instance des juridictions étatiques ou arbitrales, à des conciliateurs.

Chaque soussigné, ou chaque groupe de soussignés ayant le même intérêt, désignera un conciliateur, sauf le cas où ils se mettraient d'accord sur le choix d'un conciliateur unique.

Cette désignation devra intervenir au plus tard quinze (15) jours après la naissance du désaccord ou l'apparition de la question à étudier.

DOMICILIATION

Pour l'exécution des présentes, chacun des soussignés fait élection de domicile aux adresses et sièges sociaux figurant en tête des présentes.

Fait à..... Le.../.../...

En -- exemplaires

ENTRE LES SOUSSIGNÉS :

La Société

Société par actions simplifiée au capital de ----- euros,

Dont le siège social est -----,

Ci-après désignée la « Société »

DE PREMIÈRE PART

ET :

Société Anonyme au capital de -----,

Dont le siège social est -----,

Ci-après désignés l'« Investisseur »,

DE DEUXIÈME PART.

IL A ÉTÉ PRÉALABLEMENT EXPOSÉ CE QUI SUIT :

Aux termes d'une décision de l'Assemblée Générale Extraordinaire de la Société en date du --/--/----, il a été décidé de procéder à l'émission de ---- (nombre en chiffres) Obligations convertibles en actions ordinaires (AO) (ou de préférence (AP)) de la Société (OC), numérotées de ---- à ----, de ---- (nombre en chiffres) euro(s) de valeur nominale chacune.

...

La répartition du capital et des Titres donnant accès potentiellement au capital de la Société ----- est la suivante :

...

ENSUITE DE QUOI, IL A ÉTÉ CONVENU ET ARRÊTÉ CE QUI SUIT :

OBJET

Le présent contrat a pour objet de définir les conditions d'émission, de remboursement et de conversion d'un emprunt obligataire d'un montant de ---- (nombre en chiffres) d'euros composé de ---- (nombre en chiffres) Obligations convertibles (OC) de ---- (nombre en chiffres) euros de valeur nominale chacune, convertible en actions nouvelles ordinaires (AO) (ou de préférence (AP)) de la Société.

DÉFINITION

Les termes ci-après s'entendent, dans le cadre du présent Contrat, selon les définitions suivantes :

Cession : désigne un transfert de Titres à titre onéreux, moyennant la remise d'une contrepartie en numéraire.

Contrat d'émission d'obligations convertibles : désigne le présent contrat et ses annexes.

Filiale : désigne toute société dont la Société ----- détient ou détiendra, directement ou indirectement, le contrôle au sens de l'article L. 233-1 du Code de commerce.

CARACTÉRISTIQUES DES OBLIGATIONS CONVERTIBLES

1. Conditions générales d'émission

Chaque Obligation est émise au pair, au prix de ---- (nombre en chiffres) euro(s), payable en totalité à la souscription.

Elles sont créées avec jouissance à compter du jour effectif de la souscription.

Les Obligations sont émises sous la forme nominative et donneront lieu à une inscription en compte au nom de leurs titulaires dans un registre spécial, conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Chaque Obligation émise donnera droit en cas de conversion à la souscription par son titulaire de ---- (nombre en chiffres) action(s) nouvelle(s) ordinaire (AO) (ou de préférence AP) de la Société d'une valeur nominale de ---- (nombre en chiffres) euros par action.

La conversion de la totalité des ---- (nombre en chiffres) Obligations convertibles donnerait par conséquent lieu à l'émission et la création par la Société de ---- (nombre en chiffres) actions nouvelles ordinaires (AP) (ou de préférence AP) qui seraient attribuées aux Obligataires, soit un montant maximum d'augmentation de capital de ---- (nombre en chiffres) euros.

...

2. Date d'émission des Obligations et de règlement des souscriptions

Date d'émission : le --/--/----

Date de souscription : le --/--/----, ou entre le --/--/---- et le --/--/----, les souscriptions seront closes par anticipation dès souscription intégrale.

Date de règlement : au jour de la souscription

Date de libération : au jour de la souscription

Date de jouissance : au jour de la souscription

Les souscriptions seront reçues et devront être portées, au plus tard le --/--/----

3. Réserve de l'émission des Obligations

Conformément aux dispositions des articles L. 225-132 et L. 228-91 du Code de commerce, l'Assemblée Générale de la Société a, sur rapport spécial du Commissaire aux Comptes de la Société, décidé la suppression du droit préférentiel de souscription des associés et décidé de réserver la souscription des ---- (nombre en chiffres) Obligations convertibles comme suit

...

4. Durée – Échéance de l'emprunt

Le présent emprunt obligataire est souscrit pour une durée de ---- (nombre en chiffres) années, courant jusqu'au --/--/---- inclus, date d'échéance de l'emprunt, (dont ---- ans de différé d'amortissement).

À cette date, les Obligations émises feront l'objet, à défaut de conversion anticipée ou de remboursement anticipé, d'un remboursement total.

5. Rémunération

5.1. Intérêt

Chaque Obligation bénéficiera, à compter du jour de sa libération, d'un intérêt annuel de ---- % l'an, payable *pro rata temporis* à terme échu le --/--/----, annuellement (ou semestriellement ou trimestriellement) et pour la première fois le --/--/----.

5.2. Prime de non-conversion

Chaque Obligation bénéficiera, en cas de non-conversion, d'une prime de non-conversion, décomptée *pro rata temporis* entre la date de souscription et la date de remboursement au taux de --- pour cent (---- %), soit d'un montant calculé en vue de porter le taux global de rendement actuariel brut de chaque obligation non convertie à ---- pour cent (---- %) l'an, soit :

...

Les intérêts relatifs à la prime de non-conversion seront payables en totalité *in fine*, à la date d'échéance ou à la date de remboursement anticipé.

6. Amortissement

6.1. Remboursement normal

Les Obligations non converties seront intégralement remboursées par la Société, sur simple demande d'un Obligataire, sous réserve de l'accord de la masse statuant à la majorité des deux tiers (ou simple), ainsi qu'il suit :

...

À la date de remboursement, la Société versera au titulaire d'une Obligation non convertie le montant nominal de cette Obligation augmenté :

- des intérêts échus restant dus au titre de cette Obligation non convertie,
- et de la prime de non-conversion susvisée, due à cette date.

Les Obligations converties en actions avant leur amortissement seront considérées comme amorties par anticipation et seront imputées sur l'(les) amortissement(s) le(s) plus proche(s).

6.2. Remboursement avant l'échéance

Sous réserve de l'accord préalable de la Masse des Obligataires statuant à la majorité des deux tiers (simple), la Société pourra, à tout moment à son initiative, entre le

--/--/---- et la date de l'échéance de l'emprunt, procéder au remboursement anticipé total ou partiel des Obligations convertibles.

Toutefois, ce remboursement anticipé ne doit pas être inférieur au tiers du montant total de l'emprunt obligataire.

Les Obligations amorties par anticipation seront imputées sur l'(les) amortissement(s) le(s) plus proche(s).

...

7. Exigibilité anticipée

La totalité ou une partie de l'emprunt obligataire deviendra immédiatement remboursable ou convertible, sur simple demande de la Masse des Obligataires statuant à la majorité des deux tiers (ou simple) sans délai ou quinze (15) jours après mise en demeure par lettre recommandée restée sans effet, avant la date d'échéance du présent contrat, dans les cas suivants :

– Non-paiement à bonne date et, malgré un rappel resté infructueux pendant quinze (15) jours, de toute somme due au titre de l'emprunt obligataire, soit en intérêt, soit en capital.

– Non-certification ou certification « avec réserve » par le Commissaire aux Comptes de la Société des comptes annuels de la Société ou absence d'approbation des comptes d'un exercice par l'Assemblée générale ordinaire des Associés de la Société dans les six mois de la clôture de l'exercice, sauf prorogation accordée par le Président du Tribunal de Commerce statuant sur requête.

– ...

Dans l'hypothèse d'un tel remboursement par anticipation visé à ce même paragraphe, la notification d'exigibilité anticipée contiendra un décompte de remboursement anticipé comprenant :

– le nominal des Obligations non amorties et non converties,

– les intérêts échus à la date du remboursement par anticipation,

– une indemnité de remboursement anticipé qui portera le taux actuariel des Obligations convertibles à ---- % l'an.

Le remboursement interviendra dans les huit jours après réception de la notification d'exigibilité anticipée adressée par le représentant de la Masse à la Société.

8. Maintien de l'emprunt à son rang

La Société s'engage, jusqu'à la mise en remboursement effective de la totalité des Obligations convertibles, sans que cet engagement n'affecte sa liberté de disposer de la propriété de ses biens :

– à ne conférer aucune garantie ou sûreté sur les éléments d'actifs immobilisés qu'elle peut ou pourra posséder, sans maintenir le rang de l'emprunt obligataire, sauf accord préalable du représentant de la Masse des Obligataires,

– et à ne pas constituer de nantissement sur son fonds de commerce, au bénéfice d'autres bons ou obligations émis ou à émettre, sans consentir les mêmes garanties et au même rang aux Obligataires ayant souscrit à la présente émission.

9. Forme des obligations

La Société n'étant pas cotée, les Obligations convertibles en actions seront délivrées exclusivement sous la forme nominative, conformément aux dispositions de l'article L. 228-1 du Code de commerce et de l'article L. 211-4 du Code monétaire et financier.

Les droits des Obligataires seront représentés par une inscription à leur nom chez la Société Émettrice.

10. Masse des Obligataires

Les porteurs d'Obligations seront groupés en une masse unique (« La Masse des Obligataires ») jouissant de la personnalité civile. Ils seront réunis en Assemblée Générale à l'effet de désigner les représentants de la Masse et de définir leurs pouvoirs conformément à la loi.

Le siège social de la Masse sera établi au siège de la Société émettrice. Les dossiers de la Masse seront déposés au siège social de la Société émettrice.

En cas de convocation de l'Assemblée de la Masse des Obligataires, ces derniers seront réunis au siège social de la Société ou en tout autre lieu fixé dans la convocation.

Les titulaires d'Obligations convertibles auront droit pendant un délai de quinze (15) jours qui précède la réunion de l'assemblée générale de la Masse de prendre par eux-mêmes ou par mandataire, au siège de la Société, au lieu de sa direction administrative ou, le cas échéant, en tout autre lieu fixé par la convocation, connaissance ou communication du texte des résolutions proposées par la Société et des rapports qui seront présentés à l'Assemblée.

...

11. Cessibilité/Transfert

Les Obligations convertibles en actions ordinaire AO (ou de préférence AP) seront cessibles ou transférées dans les mêmes conditions que les actions de la Société détenues par les Associés du Groupe Majoritaire. En conséquence, les Cessions ou Transfert à des tiers donneront lieu aux procédures prévues aux Statuts et dans le Pacte d'associés signé le --/--/---- par le Groupe Majoritaire et les souscripteurs du présent emprunt obligataire convertible.

Chaque Obligation convertible en actions pourra être transférée par son titulaire par un dépôt au siège social de la Société d'un ordre de mouvement dûment signé par ou pour le compte du titulaire procédant au Transfert.

Tout Transfert d'Obligation convertible entraînera adhésion à toutes les conditions de l'émission.

CONDITIONS DE CONVERSION DES OBLIGATIONS

12. Délais et parité de conversion

Les propriétaires d'Obligations de la présente émission auront la faculté d'en obtenir la conversion en actions nouvelles de la Société, qui seront libérées par voie de compensation de leur créance obligataire.

Sous réserve des dispositions concernant le règlement des fractions d'actions et des dispositions de l'article 3 ci-après, cette option pourra s'exercer à raison de ---- (nombre en chiffres) action ordinaire (ou de préférence) de la Société de ---- (nombre en chiffres) euro(s) de nominal pour ---- (nombre en chiffres) Obligation de ---- € de nominal, sans versement d'aucune soulte en espèces de part ni d'autre.

La conversion des Obligations peut être demandée à tout moment au gré des Obligataires à partir de la date de souscription de l'emprunt et jusqu'à l'expiration d'un délai de ---- (nombre en chiffres) mois après la date à laquelle les obligations auront été appelées au remboursement. La demande de conversion devra intervenir au plus tard le jour de la date d'échéance de l'emprunt.

Règlement des fractions d'actions

Tout porteur d'Obligations optant pour la conversion pourra obtenir un nombre d'actions calculé en appliquant au nombre d'Obligations présentées le rapport de conversion.

Lorsque le nombre d'actions ainsi calculé ne sera pas un nombre entier, le porteur d'Obligations pourra demander qu'il lui soit délivré :

...

13. Dépôt des demandes de conversion

Les demandes de conversion des Obligations en actions ainsi que les bulletins de souscription correspondants seront reçus au siège social de la Société Émettrice par lettre recommandée avec accusé de réception.

...

14. Jouissance des actions nouvelles

Les actions nouvelles ordinaires (ou de préférence) remises aux Obligataires dès la conversion de leurs Obligations seront soumises à toutes les dispositions des statuts ; elles porteront jouissance à compter du premier jour de l'exercice social en cours à la date de conversion et elles auront droit au dividende versé au titre de l'exercice au cours duquel la conversion aura été demandée.

Sous cette réserve de la date de jouissance, elles seront immédiatement assimilées aux actions ordinaires (ou de préférence) anciennes et disposeront de droits identiques.

Conformément à la loi, l'approbation, par l'Assemblée Générale Extraordinaire de la Société du présent emprunt obligataire convertible, emportera au profit du titulaire des Obligations convertibles, renonciation expresse des associés de la Société à leur droit

préférentiel de souscription aux actions ordinaires (ou de préférence) qui seraient éventuellement émises par conversion desdites Obligations.

...

15. Maintien des droits des titulaires d'Obligations convertibles

a) Conformément aux dispositions de l'article L. 228-98 du Code de commerce, la Société s'interdit, à compter de l'émission des Obligations convertibles en actions, et tant qu'il existera des Obligations convertibles en actions en cours de validité, de modifier sa forme ou son objet, à moins d'y être autorisée dans les conditions prévues à l'article L. 228-103 du Code de commerce.

En outre, la Société s'interdit d'amortir son capital ou de modifier les règles de répartition de ses bénéfices, à moins d'y être autorisée dans les conditions prévues par l'article L. 228-103 du Code de commerce et sous réserve de prendre les dispositions nécessaires au maintien des droits des titulaires d'Obligations convertibles en actions dans les conditions définies à l'article L. 228-99 du Code de commerce.

La Société pourra créer des actions de préférence, sous les mêmes réserves que celles mentionnées à l'alinéa précédent.

En cas de réduction de capital de la Société motivée par des pertes et réalisée par la diminution du montant nominal ou du nombre des Titres composant le capital social, les droits des titulaires d'Obligations convertibles en actions seront réduits en conséquence, de la même façon que si ces derniers avaient été associés de la Société avant la date à laquelle la réduction de capital est devenue définitive.

b) Conformément aux dispositions de l'article L. 228-99 du Code de commerce, la Société devra, dans les conditions fixées par décret en Conseil d'État, prendre les mesures nécessaires à la protection des intérêts et au maintien des droits des titulaires d'Obligations convertibles en actions, si elle décide de procéder à l'émission, sous quelque forme que ce soit, de nouveaux Titres de capital, avec droit préférentiel de souscription réservé à ses associés, de distribuer des réserves, en espèces ou en nature, et des primes d'émission, d'apport ou de fusion, ou de modifier la répartition de ses bénéfices par la création d'actions de préférence. À cet effet, la Société devra...

NOTIFICATION

Toute notification ou information à intervenir en application des présentes sera faite, au choix du notifiant :

- par lettre remise en main propre contre décharge ou...
- aux adresses indiquées en en-tête des présentes ou à toute autre nouvelle adresse qui serait notifiée à compter de ce jour à chacun des Soussignés.

En cas de notification par lettre recommandée avec accusé de réception, un délai ne commencera à courir qu'à compter de la date de première présentation.

NULLITÉ D'UNE DISPOSITION

La nullité de l'une quelconque des obligations résultant des présentes, pour quelque cause que ce soit, n'affectera pas la validité des autres obligations résultant du Contrat d'émission, quelles qu'elles soient, pour autant que l'économie générale du Contrat soit préservée.

En tout état de cause, les parties s'engagent, en cas d'annulation ou d'illicéité d'une disposition, à négocier de bonne foi, la conclusion d'une clause de remplacement, économiquement et juridiquement équivalente, dans la mesure du possible, à la clause frappée de nullité ou d'illicéité.

NON-USAGE

Le non-exercice par les Obligataires d'un recours auquel ils ont droit en vertu des présentes, à cause de quelque défaut ou omission de la Société ou de l'une de ses filiales, n'affecte pas le droit des Obligataires d'exercer le ou les recours auxquels ils ont droit en vertu des présentes, pour tout autre manquement subséquent du même ordre ou d'un ordre différent, ou même pour celui qui n'a pas fait l'objet d'un recours ou d'une réclamation immédiate.

...

INTÉRÊTS DE RETARD

Toute somme non payée à l'échéance, tant en principal qu'en intérêts, sera automatiquement majorée d'un intérêt de retard, calculé *pro rata temporis* entre la date de l'échéance et la date de paiement effectif au taux de 3 % l'an.

En cas de conversion, l'intérêt sera servi jusqu'à la date de conversion.

Tous intérêts, frais et indemnité spéciale seront capitalisés, s'ils sont dus pour une année entière, conformément aux dispositions de l'article 1154 du Code civil.

LITIGES - CONCILIATION

Le Contrat est soumis au droit français.

Pour toute question, contestation ou conflit qui s'élèverait entre les associés soussignés relativement à l'interprétation et à l'exécution des présentes, ils s'engagent obligatoirement à soumettre leur différend, préalablement à toute instance des juridictions étatiques ou arbitrales, à des conciliateurs.

Chaque associé, ou chaque groupe d'associés ayant le même intérêt, désignera un conciliateur, sauf le cas où ils se mettraient d'accord sur le choix d'un conciliateur unique.

Cette désignation devra intervenir au plus tard quinze jours après la naissance du désaccord ou l'apparition de la question à étudier.

Ce ou ces conciliateurs s'efforceront de régler les difficultés qui leur seront soumises et de faire accepter par les parties une solution amiable, dans un délai maximum de deux mois à compter de leur désignation.

FRAIS ET DROIT DIVERS

La Société supportera tous frais, droits et honoraires relatifs à la constitution et au renouvellement des garanties conférées aux Obligataires, et de manière générale, tous ceux qui en seraient la suite ou la conséquence, y compris toutes avances pour frais de conservation des garanties constituées.

La Société supportera encore tous les frais, droits et honoraires exposés par les Obligataires dans le cadre de l'exécution des présentes ou de leurs suites et conséquences.

DOMICILIATION

Pour l'exécution des présentes, chacun des soussignés fait élection de domicile aux adresses et sièges sociaux figurant en tête des présentes.

Fait à..... Le.../.../...

En -- exemplaires

Catégorie	Nom	Organisme	Type organisme	Localité	Montant	Coût	Amortissement	Conditions	Site Internet
Institutionnel	Contrat de Développement Investissement	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 40 à 300 K€ (600 K€ si intervention de la Région)	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	6 années avec un différé d'amortissement du capital sur 1 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME de plus de 3 ans avec un besoin de financement pour un investissement corporel avec une faible valeur de gage, un investissement immatériel, une augmentation de BFR, ou une croissance externe	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Contrat-de-developpement
Institutionnel	Contrat de Développement Transmission	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 40 à 400 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	5,6 ou 7 années avec un différé d'amortissement du capital de 12, 18 ou 24 mois / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME concernées par une reprise d'entreprise via un holding constitué par des PP ou une reprise par croissance externe	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Contrat-de-developpement-transmission
Institutionnel	Préfinancement du CIR	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 30 à 1 500 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	2 années avec un différé d'amortissement du capital de 18 mois / 6 échéances mensuelles avec amortissement linéaire du capital	PME de plus de 3 ans. Le préfinancement représente 80% du CIR attendu	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Prefinance-ment-du-Credit-d-impot-recherche
Institutionnel	Prêt à l'industrialisation des projets de R&D des pôles de compétitivité (PIPC)	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 500 à 5 000 K€	Taux bonifié fixe avec bonification de 200 bp + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital de 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital	PME et ETI de plus de 3 ans avec un besoin de financement matériel ou immatériel suite à un projet de R&D achevé	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pre-a-l-industrialisation-des-projets-de-R-D-des-poles-de-competitivite-PIPC
Institutionnel	Prêt Croissance	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 300 à 5 000 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME ou ETI de plus de 3 ans avec pour besoin un investissement immatériel, un investissement matériel avec une faible valeur de gage, une croissance externe, ou une augmentation du BFR	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pre-Croissance
Institutionnel	Prêt d'Amorçage	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 50 à 100 K€ (voire 200 K€ dans certaines régions si ces dernières interviennent en garantie)	Taux variable indexé sur l'Euribor 3 mois + 0,4% de frais de dossier	8 années avec un différé d'amortissement du capital de 3 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME de moins de 5 ans, en préparation d'une levée de fonds, qui bénéficie d'une aide à l'innovation BPI France ou d'une aide à un projet de recherche, développement et innovation (RDI)	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pre-d-amorçage
Institutionnel	Prêt d'Amorçage Investissement	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 100 à 500 K€	Taux variable indexé sur l'Euribor 3 mois + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME de moins de 8 ans. Le but de ce prêt est de renforcer la trésorerie suite à une levée de fonds réussie	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pre-d-amorçage

Sociétés distribuant des prêts participatifs et assimilés

292

Institutionnel	Prêt d'Avenir	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 500 à 5 000 K€	Taux fixe, entre 4 et 6,5% (4T2014) + 0,4% de frais de dossier	8, 9 ou 10 années avec un différé d'amortissement du capital sur 1, 2 ou 3 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME ou ETI de plus de 3 ans avec pour besoin un investissement immatériel, un investissement corporel avec une faible valeur de gage, une opération de croissance externe, ou une augmentation de BFR	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-d-avenir
Institutionnel	Prêt de Développement Territorial	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 15 à 300 K€	Taux référencé sur le TMO + frais de dossier de 0,4%	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur deux ans / Échéances trimestrielles à terme échu	Etre une PME ou une ETI créée depuis plus de 3 années souhaitant s'installer dans une zone géographique attachée à la collectivité territoriale partenaire de la BPI	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-de-Developpement-Territorial
Institutionnel	Prêt Export	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 30 à 5 000 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME ou ETI avec un projet de développement à l'international engendrant une hausse du BFR ou des investissements immatériels	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Export
Institutionnel	Prêt Hotellerie	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 30 à 600 K€ (300 K€ si le taux est bonifié)	Taux fixe + frais de dossier de 0,4%	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur deux ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	Etre une PME du secteur hôtelier engagée dans un programme de rénovation afin de satisfaire aux nouvelles normes de classification	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Hotellerie
Institutionnel	Prêt Innovation	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 50 à 3 000 K€	Taux réduit avec intervention du FEI en garantie	7 années avec un différé d'amortissement du capital de 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital	PME de plus de 3 ans avec des besoins de financement concernant les dépenses immatérielles nécessaires à la phase d'industrialisation et de commercialisation de l'innovation	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Innovation
Institutionnel	Prêt Numérique	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 200 à 3 000 K€	Taux préférentiel fixe ou variable indexé sur l'Euribor 3 mois + 0,4% de frais financier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME ou ETI de plus de 3 ans souhaitant investir dans les NTIC afin d'accroître sa compétitivité.	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-numerique
Institutionnel	Prêt Participatif Filière Bois	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 40 à 200 K€	Taux fixe préférentiel (A titre d'information, taux 02/2014 = 3,01%)	5 années sans différé d'amortissement, 7 années si différé d'amortissement (2 ans) / Échéances trimestrielles	Etre une PME des secteurs de la filière bois depuis plus de 3 ans	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-participatif-filiere-bois-PP-Bois
Institutionnel	Prêt Réseau Entreprendre Croissance	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 100 à 300 K€	Taux fixe ou variable indexé sur l'Euribor à 3 mois + 0,4% de frais de dossier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME de plus de 3 ans financièrement saine, lauréate de Réseau Entreprendre avec une stratégie de développement créatrice d'emplois (15) et avec un CA d'1 ME	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Reseau-Entreprendre-Croissance

© Groupe Eyrolles

Institutionnel	Prêt Restauration	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 10 à 300 K€	Taux fixe + frais de dossier de 0,4%	5 années dont 1 année de différé d'amortissement en capital / Échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital	PME de plus de 3 ans concernée par le contrat d'avenir de la restauration	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Restauration
Institutionnel	Prêt Restauration à Taux Zéro	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 5 à 10 K€	Nul	5 années avec des échéances trimestrielles	PME de plus de 3 ans concernée par le contrat d'avenir de la restauration	http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-Restauration
Institutionnel	Prêt robotique	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 100 à 5 000 K€	Taux bonifié fixe ou variable fixé sur EUR3M + 0,4% de frais de dossier	7 années dont 2 ans de différé d'amortissement du capital / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME ou ETI de plus de 3 ans avec un programme d'investissement portant sur l'intégration d'équipements et matériels automatisés	
Institutionnel	Prêt Vert	BPI France	Organisme d'Etat	France	De 50 à 3 000 K€	Taux préférentiel fixe ou variable indexé sur l'Euribor 3 mois + 0,4% de frais financier	7 années avec un différé d'amortissement du capital sur 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	PME ou ETI de plus de 3 ans avec un programme d'investissement matériel. Ces investissements ont une démarche écologique, mais sont exclus les programmes d'exploitation de fermes éoliennes on-shore et d'installations photovoltaïques	-
Institutionnel	Prêt participatif accordé aux entreprises présentes dans les zones ou la défense ferme des établissements ou diminue ses effectifs (ex. SOFIRED)	BPI France	Société anonyme détenue à 100% par BPI France	France	De 100 à 1 000 K€	Taux fixe selon barème en vigueur + 0,4% de frais de dossier	7 années, avec la possibilité d'un différé de remboursement de 2 années / Échéances trimestrielles à terme échu avec un amortissement linéaire du capital	Etre une PME au sens européen du terme, être situé dans un des 85 départements concernés par la restructuration du Ministère de la Défense ou relever d'un secteur d'activité au profit de la Défense, avoir un objectif de création/maintien de l'emploi (prévisions sur 3 années), avoir 3 années d'exercice (sauf cas d'opération externe ou transmission)	http://sofired.bpifrance.fr/
Institutionnel et Société commercial	Prêt participatif	FINORPA	GIE groupant des intervenant du secteur privé et public	Nord Pas de Calais	De 50 à 250 K€ pour les créations - De 100 à 500 K€ pour les autres opérations	Taux fixe + clause participative en fonction de l'évolution du REX sur les dernières années de remboursement du prêt	7 années maximum avec un différé de 24 mois max	Entreprise en création, développement ou reprise-transmission - Entreprise dans le Nord Pas de Calais	http://www.finorpa.fr/

Annexes

Sociétés distribuant des prêts participatifs et assimilés

294

Institutionnel et Société commerciale	Prêt participatif	SODIV	Fonds comprenant la région, la CDC, EDF, des établissements financiers, etc.	Alsace	De 50 à 150 K€	5% de taux + 1% de la somme empruntée en frais de dossier	Amortissement constant en capital par trimestre sur 5 ou 6 années	Création, développement ou reprise d'une entreprise industrielle ou de service aux entreprises sous la forme d'une société	http://sodiv.fr/
Institutionnel	Prêt participatif croissance PMI	Caisse Mutuelle de Garantie de la Mécanique (gestionnaire du fonds) et Union des Industries et Métiers de la Métallurgie (source du fonds)	CMGM : Société de caution mutuelle professionnelle - Société coopérative à capital variable / UIMM : Organisation professionnelle	France	De 100 à 400 K€	Taux = coût de refinancement de la banque + 2,25% / Frais de dossier = 1% du montant prêté / A titre d'exemple, les taux en juin 2014 au niveau de l'UIMM Aquitaine étaient les suivants : entre 3,29% (4 ans) et 3,86% (8 ans)	4 à 8 années avec la possibilité d'une franchise de remboursement du capital sur la première moitié du prêt (3 années maximum)	Société avec trois exercices clés, SN/Endettement MLT > 1, CAF > Échéance -1 an, cotation BDF 5+, souscription au fonds de garantie mutuel croissance PMI (5% du prêt participatif)	http://www.cmgm.pro/ http://uimm.fr/
Institutionnel	Prêt participatif	Fonds Régional d'Investissement Solidaire	Fonds abondé par France Active, des établissements financiers, des grandes entreprises, des groupes de protection sociale, et des FCP d'entreprises solidaires	France	De 5 à 60 K€	Taux de 2% par an	5 années maximum (dérogation à 7 années si amortissement lié est sur cette durée) avec un différé d'amortissement possible sur 1 à 2 années	Etre une entreprise solidaire en création ou développement	http://www.franceactive.org/default.asp?id=132
Institutionnel	Prêt participatif	Société d'Investissement France Active	Société d'investissement solidaire	France	De 5 à 500 K€	Taux de 2% par an	5 années maximum (dérogation à 7 années si amortissement lié est sur cette durée) avec un différé d'amortissement possible sur 1 année	Etre une entreprise solidaire en création ou en développement + créer ou consolider des emplois	http://www.franceactive.org/default.asp?id=134
Institutionnel	Prêt participatif	Programme d'investissement d'avenir	Programme mis en place par l'Etat	France	De 15 à 1 000 K€	Taux de 2% par an fixe + une part variable plafonnée à 0,5% par an (sauf pour les associations)	De 5 à 7 années avec un différé d'amortissement possible de 2 ou 3 années	Etre une structure cible de l'Economie Sociale et Solidaire (association, mutuelle ou coopérative) ou une structure de l'économie marchande (SA, SARL, SAS, etc.) si elle bénéficie de l'agrément Entreprise Solidaire	http://www.franceactive.org/default.asp?id=16&element=345

© Groupe Eyrolles

Collectivités	P2RI	Conseil régional Pays de la Loire	Collectivité Régionale + Intervention du fonds de garantie BPI France	Pays de la Loire	De 200 à 2 000 K€	Taux variable EUR+300bp ou Taux fixe de 2,56 % + Frais lié à intervention BPI	7 années avec un différé d'amortissement du capital de 3 ans	Etre une entreprise ligérienne de production de biens ou services industriels, de service à l'industrie ou du secteur du BTP	http://www.paysdelaloire.fr/services-en-ligne/aides-regionales/aides-regionales-themes/action-economique/actu-detaillee/n/pre-regionale-de-redeploiement-industriel-p2ri/
Collectivités	Prêt Participatif de Développement	Région Bretagne + BPI France	Collectivité Régionale + Organisme d'Etat	Bretagne	De 15 à 200 K€ (500 K€ pour les ETI agro-alimentaires)	Taux référencé sur le TMO	7 années avec un différé d'amortissement du capital de 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital	PME de plus de 3 ans dont l'activité principale est en Bretagne ou PME souhaitant s'implanter en Bretagne	http://entreprise.bretagne.fr/internet/icms/wcrb_191465/accueil#startnode115195
Collectivités	Prêt Participatif de Développement	Région Languedoc-Roussillon + BPI France	Collectivité Régionale + Organisme d'Etat	Languedoc-Roussillon	De 15 à 80 K€	Taux référencé sur le TMO	7 années avec un différé d'amortissement du capital de 2 ans / Échéances trimestrielles avec amortissement linéaire du capital	PME de plus de 3 ans dont le siège ou l'activité principale est dans la région du Languedoc-Roussillon. La PME doit être en phase de développement, et sont exclues les sociétés des secteurs de l'agriculture, de l'intermédiation financière et de la promotion immobilière	http://www.info-entrepriseslr.fr/the-mes/developper/financement/pre-participatif_de_developpement_ppd
Collectivités	PPD INNO	Région Ile de France + BPI France	Collectivité Régionale + Organisme d'Etat	Ile de France	De 30 à 200 K€	Taux référencé sur le TMO	7 années avec un différé d'amortissement du capital de 2 ans / Échéances trimestrielles à terme échu avec amortissement linéaire du capital	PME en phase de création ou de développement avec un projet d'innovation non technologique : innovation de service, innovation d'usage, accès à de nouveaux marchés, etc.	http://www.aides-entreprises.fr/aides/show/4/10/1/6977
Collectivités	Prêt Participatif Bonifié	Département du Morbihan	Collectivité Départementale	Morbihan	De 30 à 100 K€	taux de la banque bonifié de 3 %	De 5 à 7 années	Entreprises industrielles, artisanales, ou de négoce aux professionnels présentant une stratégie de développement. Sont exclues les entreprises des secteurs de l'agriculture, de la pêche et du commerce alimentaire	http://www.aides-entreprises.fr/aides/show/-1/-1/1/979

Annexes

Institutionnel	Prêt participatif	SOCODEN	Organisation avec la Confédération générale des SCOP	France		TBB	De 3 à 5 années	Entreprise sous forme d'une SCOP	http://www.avise.org/annuaire-des-dispositifs/socoden
Collectivités	Cap Dev Drôme	Département de la Drôme + Réseau Entreprendre + France Initiative	Collectivité départementale + Organismes	Drôme	De 3 à 20 K€	0%	De 36 à 60 mois sans différé	TPE de moins de 5 ans situé dans la Drôme avec un projet de développement	@
Collectivités	ISM prêt participatif de développement	Département de l'Allier	Collectivité départementale	Allier	De 15 à 100 K€	TMO - 0,05	7 ans avec différé de 2 ans	PME	www.allier.fr
Institutionnel	Prêt participatif	Association de droit local	ISA Fond d'investissement solidaire alsacien	Alsace	De 5 à 60 K€	2%	De 5 à 7 ans avec différé de 2 ans	entreprise solidaire (scoop, coopérative, association, esat ...)	http://www.alsaceactive.fr/

Fonds d'amorçage

Fonds d'amorçage	Structure	Montant d'investissement	Stade d'investissement	Secteur d'investissement	site Web
Demeter partners	Société de capital-risque	Entre 300 K€ et 1,5 M€	Capital- amorçage	Environnement Biotechnologies	www.demeter-partners.com
Fair West	Société de capital-risque	Entre 25 K€ et 250 K€	Capital-amorçage et 1 ^{er} tour	TIC ; Environnement ; Biotechnologies	www.reseau-fair.com
Go Capital	Fonds communs de placement (FCPR)	Entre 300 K€ et 3 M€	Capital-amorçage et 1 ^{er} tour	TIC ; Environnement ; Biotechnologies ; Santé, médical, informatique	www.gocapital.fr
Innovacom	Fonds communs de placement (FCPR)	Entre 500 K€ et 4 M€	Capital-amorçage	TIC	www.innovacom.com
Isource	Société de capital-risque	Entre 200 K€ et 1 M€	Capital-amorçage et 1 ^{er} tour	TIC	www.isourcevc.com
Nestadio Capital	Gestionnaire de FCPI	Entre 100 K€ et 300K€	Capital-amorçage et 1 ^{er} tour	TIC	www.nestadio-capital.com
Newfund	Fonds communs de placement (FCPR)	Entre 300 K€ et 6 M€	Capital-amorçage, 1 ^{er} et Deuxi ^{ème} tour	TIC ; Environnement ; Biotechnologies	www.newfund.fr
Pleiade Venture	Société de capital-risque	Entre 100 K€ et 1 M€	Capital-amorçage et 1 ^{er} tour	TIC ; Environnement	www.pleiadeventure.com
Société Financière Lorient Développement (SFLD)	Société de capital-risque	Entre 50 K€ et 150 K€	Capital-amorçage, 1 ^{er} et Deuxi ^{ème} tour	TIC ; Biotechnologies	www.sfld.fr

Fonds d'entrepreneurs	Montant d'investissement	Stade d'investissement	Secteur d'investissement	site web
ELAIA ALPHA	Entre 500 K€ et 1 M€	Capital-Amorçage	secteur des TIC	www.elaia.com
ELAIA PARTNERS	Jusqu'à 4 M€	Capital-risque Capital-amorçage	Sociétés nouvellement créées, proposant des solutions de rupture dans l'économie numérique.	www.elaia.com
ENTREPRENEUR VENTURE (FCPR)	Entre 400 K€ et 2,5 M€	Capital risque Capital développement	TIC Industries et services	www.entrepreneurventure.com
FA DIESE 2	Entre 200 K€ et 1 M€	Capital-amorçage Capital-risque	Internet, Sciences de la vie, Développement durable, environnement, économie d'énergie, services à la personne, projets innovants à forte composante technologique	www.fadiese.fr
FADIESE	Entre 200K€ et 1,5M€,	Capital-amorçage Capital-risque	Internet, logiciels, nouvelles technologies industrielles, développement durable, service aux personnes	www.fadiese.fr
ISAI Développement	Entre 500K€ et 1, 5M€	Capital-amorçage Capital-risque	Secteur Internet	www.isai.fr
KIMA VENTURES	150K€	Post-crédation	Startups innovantes	www.kimaventures.com
SERENA CAPITAL	Entre 3 M€ et 8 M€	Capital-développement	Secteurs de l'internet & media, logiciels, mobile & télécoms, électronique, IT	www.serenacapital.com

© Groupe Eyrolles

Fonds corporate

Fonds corporate	Montant d'investissement	Stade d'investissement	Secteur d'investissement	site web
Google Venture	Entre 250 K\$ et 20 M\$	Capital-création	Internet, Développement durable (cleantech), Domaine de la santé (biotechnologies)	www.gv.com
Nokia Growth Partners	Entre 2,5 M� et 25 M�	Capital-développement	Voiture connectée, Mobile, Entreprise connectée, Big Data; Commerce Locaux.	www.nokiagrowthpartners.com
Orange digital ventures	Entre 500 K� et 3 M�	Capital-création	Communication, numérique	www.orange.com/fr/innovation/une-innovation-ouverte/Orange-Digital-Ventures/focus-d-investissement
SFR Développement	Entre 500 K� et 4 M�	Capital-création	Internet, réseaux, contenus TV ou mobile, distribution en points de vente, la santé, le commerce digital et le cloud.	www.sfr.com

Annexes

Fonds spécialisés

Fonds d'entrepreneurs	Montant d'investissement	Stade d'investissement	Secteur d'investissement	site web
ELAIA ALPHA	Entre 500 K€ et 1 M€	Capital-Amorçage	secteur des TIC	www.elaia.com
ELAIA PARTNERS	Jusqu'à 4 M€	Capital-risque Capital-amorçage	Sociétés nouvellement créées, proposant des solutions de rupture dans l'économie numérique.	www.elaia.com
ENTREPRENEUR VENTURE (FCPR)	Entre 400 K€ et 2,5 M€	Capital risque Capital développement	TIC Industries et services	www.entrepreneurventure.com
FADIESE 2	Entre 200 K€ et 1 M€	Capital-amorçage Capital-risque	Internet, Sciences de la vie, Développement durable, environnement, économie d'énergie, services à la personne, projets innovants à forte composante technologique	www.fadiese.fr
FADIESE	Entre 200K€ et 1,5M€,	Capital-amorçage Capital-risque	Internet, logiciels, nouvelles technologies industrielles, développement durable, service aux personnes	www.fadiese.fr
ISAI Développement	Entre 500K€ et 1, 5M€	Capital-amorçage Capital-risque	Secteur Internet	www.isai.fr
KIMA VENTURES	150K€	Post-création	Startups innovantes	www.kimaventures.com
SERENA CAPITAL	Entre 3 M€ et 8 M€	Capital-développement	Secteurs de l'internet & media, logiciels, mobile & télécoms, électronique, IT	www.serenacapital.com

© Groupe Eyrolles

Fonds institutionnels

Fonds institutionnels	Montant d'investissement	Stade d'investissement	Secteur d'investissement	site web
BPI	A partir de 250 K€ et au-delà de 10 M€	Capital-amorçage Capital-risque Capital développement Build-up	PME Ecotechnologie Biotechnologie Le numérique Filières industrielles et de service Développement de l'économie sociale et solidaire L'innovation sociale	www.bpifrance.fr
NAXICAP PARTNERS	Entre 2,5 M€ et 15 M€	Capital-risque Capital-développement	Sur tous les secteurs d'activités. (Entreprise en croissance, équipes de management fortes et impliquées.)	www.naxicap.fr
TRUFFLE CAPITAL	Entre 4 M€ et 10 M€	Capital-développement	Secteurs des technologies de l'information, des sciences de la vie et de l'énergie	www.truffle.com

Annexes

Fonds nationaux et internationaux

Fonds nationaux-internationaux	Montant d'investissement	Stade d'investissement	Secteur d'investissement	site web
3I	Entre 25 M€ et 250 M€	Capital-risque Capital-développement	Tous secteurs d'activités	www.3i.com
PARTECH VENTURES	Entre 200 K€ et 10 M€	Capital-risque Capital-développement	les entreprises à forte croissance des domaines de l'internet et des technologies de l'information.	www.partechventures.com
SOFINNOVA PARTNERS	Jusqu'à 25 M€	Spin-off Opérations de retournement	Biopharmacie Instrumentation médicale Biotechnologie industrielle Energie	www.sofinnova.fr
INNOVACOM	Entre 500 K€ et 10 M€	Capital-amorçage	Contenus et services numériques, logiciels d'entreprise, équipements et logiciels pour réseaux, terminaux, matériels et logiciels, nouveaux matériaux, électroniques et optiques.	www.innovacom.com
APAX PARTNERS MIDMARKET	A partir de 30 M€.	Capital développement	Technologies, Telecom, Distribution & Biens de Consommation, Media, Santé, Services aux Entreprises et Services Financiers.	www.apax.fr

Art. 6

Règlement (UE) n° 651/2014

de la Commission du 17 juin 2014

1. Le présent règlement s'applique exclusivement aux aides ayant un effet incitatif.

2. Une aide est réputée avoir un effet incitatif si le bénéficiaire a présenté une demande d'aide écrite à l'État membre concerné avant le début des travaux liés au projet ou à l'activité en question. La demande d'aide contient au moins les informations suivantes :

- a) le nom et la taille de l'entreprise ;
- b) une description du projet, y compris ses dates de début et de fin ;
- c) la localisation du projet ;
- d) une liste des coûts du projet ;
- e) le type d'aide (subvention, prêt, garantie, avance récupérable, apport de fonds propres ou autre) et le montant du financement public nécessaire pour le projet.

3. Les aides *ad hoc* octroyées aux grandes entreprises sont réputées avoir un effet incitatif si, en plus de veiller au respect de la condition énoncée au paragraphe 2, l'État membre a vérifié, avant d'octroyer l'aide en question, que les documents établis par le bénéficiaire montrent que l'aide débouchera sur un ou plusieurs des résultats suivants :

– dans le cas des aides à l'investissement à finalité régionale : la réalisation d'un projet d'aide qui n'aurait pas été réalisé dans la zone concernée ou n'aurait pas été suffisamment rentable pour le bénéficiaire dans la zone concernée en l'absence d'aide ;

– dans tous les autres cas :

- une augmentation notable, résultant de l'aide, de la portée du projet/de l'activité, ou
- une augmentation notable, résultant de l'aide, du montant total consacré par le bénéficiaire au projet/à l'activité, ou
- une augmentation notable de la rapidité avec laquelle le bénéficiaire compte achever le projet concerné/l'activité concernée.

4. Par dérogation aux paragraphes 2 et 3, les mesures sous forme d'avantages fiscaux sont réputées avoir un effet incitatif lorsque les conditions suivantes sont remplies :

– la mesure instaure un droit à des aides selon des critères objectifs et sans autre exercice d'un pouvoir discrétionnaire de la part de l'État membre ; et

– la mesure a été adoptée et est entrée en vigueur avant le début des travaux liés au projet ou à l'activité bénéficiant de l'aide, excepté dans le cas d'une version ultérieure d'un régime fiscal, lorsque l'activité a déjà bénéficié du précédent régime sous forme d'avantage fiscal.

5. Par dérogation aux paragraphes 2, 3 et 4, les catégories d'aides suivantes ne doivent pas avoir d'effet incitatif ou sont réputées produire un tel effet :

- les aides au fonctionnement à finalité régionale, lorsque les conditions définies à l'article 15 sont remplies ;
- les aides en faveur de l'accès des PME au financement, lorsque les conditions applicables définies aux articles 21 et 22 sont remplies ;
- les aides à l'embauche de travailleurs défavorisés sous forme de subventions salariales et les aides à l'emploi de travailleurs handicapés sous forme de subventions salariales, lorsque les conditions applicables définies respectivement aux articles 32 et 33 sont remplies ;
- les aides destinées à compenser les surcoûts liés à l'emploi de travailleurs handicapés, lorsque les conditions définies à l'article 34 sont remplies ;
- les aides sous forme de réductions de taxes environnementales accordées en vertu de la directive 2003/96/CE, lorsque les conditions définies à l'article 44 du présent règlement sont remplies ;
- les aides destinées à remédier aux dommages causés par certaines calamités naturelles, lorsque les conditions définies à l'article 50 sont remplies ;
- les aides sociales au transport en faveur des habitants de régions périphériques, lorsque les conditions définies à l'article 51 sont remplies ;
- les aides en faveur de la culture et de la conservation du patrimoine, lorsque les conditions définies à l'article 53 sont remplies.

Règlement (UE) n° 651/2014 de la Commission du 17 juin 2014

Est une « entreprise en difficulté » une entreprise remplissant au moins une des conditions suivantes :

a) s'il s'agit d'une société à responsabilité limitée (autre qu'une PME en existence depuis moins de trois ans ou, aux fins de l'admissibilité au bénéfice des aides au financement des risques, une PME exerçant ses activités depuis moins de sept ans après sa première vente commerciale et qui peut bénéficier d'investissements en faveur du financement des risques au terme du contrôle préalable effectué par l'intermédiaire financier sélectionné), lorsque plus de la moitié de son capital social souscrit a disparu en raison des pertes accumulées. Tel est le cas lorsque la déduction des pertes accumulées des réserves (et de tous les autres éléments généralement considérés comme relevant des fonds propres de la société) conduit à un montant cumulé négatif qui excède la moitié du capital social souscrit. Aux fins de la présente disposition, on entend par « société à responsabilité limitée » notamment les types d'entreprises mentionnés à l'annexe I de la directive 2013/34/UE du Parlement européen et du Conseil, et le « capital social » comprend, le cas échéant, les primes d'émission.

b) s'il s'agit d'une société dont certains associés au moins ont une responsabilité illimitée pour les dettes de la société (autre qu'une PME en existence depuis moins de trois ans ou, aux fins de l'admissibilité au bénéfice des aides au financement des risques, une PME exerçant ses activités depuis moins de sept ans après sa première vente commerciale et qui peut bénéficier d'investissements en faveur du financement des risques au terme du contrôle préalable effectué par l'intermédiaire financier sélectionné), lorsque plus de la moitié des fonds propres, tels qu'ils sont inscrits dans les comptes de la société, ont disparu en raison des pertes accumulées. Aux fins de la présente disposition, on entend par « société dont certains associés au moins ont une responsabilité illimitée pour les dettes de la société » en particulier les types de sociétés mentionnés à l'annexe II de la directive 2013/34/UE.

c) lorsque l'entreprise fait l'objet d'une procédure collective d'insolvabilité ou rempli, selon le droit national qui lui est applicable, les conditions de soumission à une procédure collective d'insolvabilité à la demande de ses créanciers.

d) lorsque l'entreprise a bénéficié d'une aide au sauvetage et n'a pas encore remboursé le prêt ou mis fin à la garantie, ou a bénéficié d'une aide à la restructuration et est toujours soumise à un plan de restructuration.

e) dans le cas d'une entreprise autre qu'une PME, lorsque depuis les deux exercices précédents :

- le ratio emprunts/capitaux propres de l'entreprise est supérieur à 7,5 ; et
- le ratio de couverture des intérêts de l'entreprise, calculé sur la base de l'EBITDA, est inférieur à 1,0.

ABSA : Action à Bon de Souscription d'Action (BSA).

Affacturage (ou Factoring) : les sociétés d'affacturage, encore appelées « factors », sont spécialisées dans la gestion externalisée du poste client d'une entreprise. Selon la nature du contrat, elles peuvent assurer la couverture du risque d'impayé, la relance des créances échues et l'avance de trésorerie sur les factures cédées.

ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie) : l'opérateur de l'État pour accompagner la transition écologique et énergétique. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) placé sous tutelle conjointe du ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie et du ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital) : association indépendante regroupant la plupart des structures intervenant en capital investissement en France.

Avance en devises : pour financer des opérations commerciales à l'étranger. Ce sont des avances consenties aux importateurs de marchandises ou de services jusqu'à la date de règlement prévue par le contrat. Elles sont remboursées lors de la réception des devises liées au contrat. Un mode de financement et une technique de protection contre le risque de change.

Avance remboursable : il s'agit d'un financement à moyen-long terme à taux zéro et sans garantie consenti par une collectivité territoriale ou Bpifrance pour financer des investissements immatériels (développement commercial, augmentation du BFR, activité de R&D, etc.). L'avance remboursable consentie par Bpifrance Innovation finançant la R&D, peut, selon les cas, se transformer en subvention en cas de non-aboutissement de la recherche ou d'échec dans la commercialisation du produit.

Back-office : dans une banque ou une société de capital-risque, il s'agit du service chargé du traitement administratif d'une opération (rédaction de contrat, prise de garantie, passage d'un ordre, etc.).

Badwill : l'écart de valeur négative entre le prix d'acquisition d'une société et le montant de ses fonds propres. À l'inverse lorsque le prix payé est supérieur aux fonds propres d'une cible, on parle de « goodwill » (« bonne valeur »).

Banque d'affaires : cet établissement financier exerce les activités d'intermédiaire dans les opérations financières et de financement des grandes entreprises (introduction en Bourse, augmentation de capital, placement d'emprunt, opération de fusion-acquisition, etc.).

Banque mutualiste : cette banque n'a pas d'autres actionnaires que ses propres clients.

BFR (Besoin en Fonds de Roulement) : le BFR d'une entreprise est la somme de son BFR d'exploitation et de son BFR hors exploitation. Le BFR d'exploitation représente le solde des emplois et des ressources d'exploitation (soit en simplifiant : stocks + clients - fournisseurs - dettes fiscales et sociales). Il correspond à l'argent dont l'entreprise a besoin pour financer son cycle d'exploitation (ou secrété par celui-ci lorsque ce BFR est négatif).

Billet à ordre : il s'agit d'un document par lequel le client reconnaît sa dette et s'engage à payer le fournisseur à la date d'échéance. Lorsque l'effet de commerce est émis par le fournisseur, il porte le nom de lettre de change. Il peut être émis sous format papier ou informatique (billet à ordre dématérialisé).

Billet financier : il s'agit d'une lettre de change tirée sur une banque. Comme pour l'es-compte commercial, sur présentation du billet comprenant un montant, une date de mise en place et une échéance, l'établissement financier avance le montant correspondant à son client. Le billet financier peut être tiré dans le cadre d'une autorisation de crédit à court terme (crédit spot) ou d'une ouverture de crédit amortissable à moyen terme (prêt à moyen terme par billet).

Bpifrance : établissement financier public chargé de soutenir l'innovation et la croissance des PME en France. Il garantit les prêts bancaires accordés aux entreprises par les banques et participe au financement en fonds propres ou à crédit de milliers de projets d'innovation ou d'investissement chaque année.

BSPCE (Bon de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise) : il s'agit d'un outil, fiscalement et socialement privilégié, qui permet d'intéresser les dirigeants et les salariés des jeunes entreprises au capital de l'entreprise.

BSA (Bon de Souscription d'Action) : le bon attaché à une obligation (OBSA) ou à une action (ABSA) permet de souscrire à des conditions fixées d'avance à des actions nouvelles.

Business angels : les « anges des affaires » sont des investisseurs privés, dirigeants et cadres d'entreprises le plus souvent, en activité ou en retraite, qui prennent des participations par augmentation de capital dans des sociétés en phase de création, reprise ou développement. Les montants investis peuvent varier de quelques milliers d'euros à plusieurs dizaines de milliers d'euros. La tendance de ces dernières années est le groupement des *business angels* au sein d'associations ou de clubs d'investissement. Cela leur permet d'augmenter leur capacité d'investissement, de démultiplier les réseaux d'apports de dossier, les compétences techniques et les carnets d'adresses offerts aux entreprises.

Business plan : document descriptif du projet de développement de l'entreprise remis aux investisseurs qui apprécient à partir de celui-ci l'intérêt d'investir dans l'entreprise. Ce doit être un exposé clair et objectif du projet sous tous ses aspects. Il doit mettre en valeur le besoin de financement en fonds propres et évoquer les perspectives de sortie pour le financier.

CAF (capacité d'autofinancement) : elle mesure l'ensemble des ressources internes dégagées par une entreprise, hors éléments exceptionnels, sur une période. Elle se calcule en ajoutant au résultat net les dotations aux amortissements, les variations de provisions et les valeurs nettes comptables des actifs cédés desquelles sont déduits les produits de cession d'actifs et les subventions d'investissement.

CAP (ou « plafond ») : cette couverture de taux d'intérêt permet à un emprunteur de fixer un taux plafond au-delà duquel l'établissement financier garant lui réglera la différence

entre le taux du marché et le taux plafond. Le bénéfice de cette garantie s'obtient le plus souvent par le paiement d'une prime. Certains contrats de prêt à taux variable comprennent dès l'origine et sans frais apparents un plafond de variation du taux. Le coût de la prime est dans ce cas compris dans le taux d'intérêt global.

Capital d'amorçage : argent investi au capital d'une société durant les deux premières années de sa création.

Capital de proximité : apport en fonds propres réalisé dans un environnement géographique proche. Le capital de proximité privilégie généralement la notion de développement local à la rentabilité financière de l'investissement, qui demeure malgré tout un critère important de décision.

Capital-développement : intervention en fonds propres ou quasi-fonds propres dans une entreprise qui a atteint un premier seuil de développement (après trois ans minimum) et souhaite poursuivre sa croissance.

Capital-risque : financement en fonds propres des entreprises en phase de création ou durant les premières années d'existence.

Capital-transmission : intervention en fonds propres ou quasi-fonds propres dans une société à l'occasion d'un rachat d'entreprise ou d'un reclassement de titres entre actionnaires.

CET (Contribution Économique Territoriale) : impôt local composé de la CFE (Cotisation Foncière Entreprise) et CVAE (Contribution sur la Valeur Ajoutée de l'Entreprise) qui a remplacé la taxe professionnelle depuis 2010.

CODEFI (COMité Départemental d'Examen des difficultés de FINancement des entreprises) : instance administrative locale compétente pour examiner la situation des entreprises de moins de quatre cents salariés, tous secteurs confondus. Elle réunit l'ensemble des services de l'État dans le département placé sous l'autorité du préfet, etc. Elle dispose d'une permanence la trésorerie générale. Son champ d'activité se situe en amont des difficultés de l'entreprise ; elle permet le financement du diagnostic et d'un audit de l'entreprise et peut servir de médiateur entre l'entreprise et les administrations fiscale et sociale, ainsi que les établissements bancaires.

Comité de Bâle : il a été créé par les gouverneurs des banques centrales du G10 en 1974, avec pour objectif premier l'amélioration de la stabilité du système bancaire international, lui-même garant de la stabilité d'un système financier de plus en plus internationalisé.

Commission d'engagement : commission perçue sur l'autorisation de crédit court ou moyen terme confirmée à un client par une banque.

Compte à terme : appelé également « dépôt à terme », c'est un compte épargne où l'argent investi est bloqué pendant une certaine période contre une rémunération prévue au départ. Cette période s'étend d'un mois à cinq ans selon les établissements bancaires. Le compte à terme est donc une forme d'épargne qui offre une rémunération et un capital garantis.

Concours bancaire : ensemble des crédits accordés par une banque à une entreprise.

Contrat de développement : prêt de Bpifrance destiné à faciliter le financement des investissements immatériels liés à un programme d'investissement.

Covenant ou clause de sauvegarde : clause insérée dans les contrats de prêt par les banques afin de réduire la marge de manœuvre des actionnaires, qui ne pourront dès lors procéder à certaines opérations qu'avec l'accord des banques. À défaut, les crédits deviennent immédiatement exigibles. On distingue principalement trois types de clauses touchant la politique d'investissement, de dividende et d'endettement.

Crédit-bail : contrat de location d'une durée déterminée, passé entre une entreprise et un établissement spécialisé, assorti d'une promesse de vente à l'échéance du contrat. L'utilisateur n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition pendant la durée du contrat.

Crédit de campagne : il sert à financer les stocks nés du caractère saisonnier de l'activité de certaines entreprises.

Crédit spot : crédit à court terme utilisé sous forme de billet financier. Il s'agit d'une nature de crédit accordée généralement sans garantie aux belles PME ou grandes entreprises. Le taux du crédit est égal au taux de refinancement de la banque auquel s'ajoute une marge négociée au coup par coup, généralement comprise, en fonction de la qualité de la signature de l'emprunteur, entre 0,10 % et 1 % l'an.

Crowdfunding : appelé également en France « financement participatif » ou « collaboratif », il s'est vu doté d'une nouvelle réglementation applicable depuis le 1^{er} octobre 2014. Le principe est de mettre en relation des contributeurs multiples avec un porteur de projet. Ce mode de financement fait intervenir trois acteurs : le porteur de projet, les contributeurs et les plateformes Internet de *crowdfunding* permettant la rencontre des deux premiers acteurs. Il existe principalement trois types de *crowdfunding* : par les dons, les prêts et l'investissement au capital d'une entreprise.

Dailly : procédure destinée à faciliter l'octroi de crédits à court terme aux entreprises. Le créancier remet à la banque un bordereau qui récapitule des créances commerciales qui ne sont pas matérialisées par des effets de commerce (facture, reconnaissance de dette, etc.). Sa remise permet la cession ou le nantissement des créances au profit de l'établissement qui consent le crédit, sous forme d'avance ou de découvert autorisé à hauteur de tout ou partie du montant des créances cédées.

De minimis (régime) : le droit communautaire considère que certaines aides sont incompatibles avec les normes européennes dès lors qu'elles affectent les échanges entre États membres ou qu'elles faussent ou menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou productions (art. 87 et 88 § 3 du Traité CE). Toutefois, certaines aides dont le montant ne dépasse pas un plafond, peuvent être octroyées par les États membres sans notification ni autorisation préalable de la Commission européenne : les aides *de minimis* (article 89 du Traité CE) dont les conditions d'application sont fixées en dernier lieu par

le règlement (CE) n° 1998/2006 de la Commission du 15 décembre 2006 concernant l'application des articles 87 et 88 du traité aux aides *de minimis* (*Journal officiel* L. 379 du 28 décembre 2006, p. 5) (désigné dans la fiche par le « règlement »).

Découvert : forme de crédit à court terme utilisable par découvert en compte. Les intérêts sont généralement calculés et facturés trimestriellement sur la base des utilisations de crédit constatées au jour le jour et à l'euro près.

Dettes senior : endettement bancaire souscrit pour financer une reprise d'entreprise. Cette dette doit être remboursée annuellement par remontée de dividendes de la cible, contrairement aux dettes « mezzanine », qui sont remboursées *in fine*, après la dette senior.

Due diligence : méthode retenue par les entreprises voulant réaliser une acquisition. Mise en œuvre de procédures d'examen préliminaire. Les domaines clés de la *due diligence* sont : les aspects financiers et commerciaux, la qualité des dirigeants et l'évaluation des systèmes d'information et de gestion en place.

Dettes mezzanine : dette *in fine* logée dans un holding, remboursée après le remboursement intégral de la dette senior.

Early-stage capital : capital investi dans une jeune société. Pour les sociétés en création et jusqu'à trois ans, on parle de *seed capital*, ou de capital d'amorçage.

Effet de commerce : il revêt la forme de lettres de changes ou de billets à ordre représentatifs de créances commerciales sur des débiteurs.

EONIA (*European OverNight Index Average*) : moyenne, pondérée par les montants, des taux effectivement traités sur le marché monétaire interbancaire de l'euro pendant la journée par un large échantillon de grandes banques européennes, pour les dépôts et prêts jusqu'au lendemain ouvré.

Escompte : l'escompte commercial ou financier consiste pour une banque à consentir une avance de trésorerie à un client, du montant de la traite cédée moins les intérêts généralement précomptés.

Euribor : taux du marché monétaire européen, égal à la moyenne arithmétique des taux offerts sur le marché bancaire européen pour une échéance déterminée (entre un et douze mois). Il est publié par la Banque centrale européenne à partir de cotations fournies quotidiennement par soixante-quatre banques européennes.

EVCA (*European private equity and Venture Capital Association*) : équivalent européen de l'AFIC.

FCC : le fichier central des chèques impayés des particuliers est géré par la Banque de France.

FEADER (Fonds Européen Agricole de Développement Rural) : instrument financier du deuxième pilier de la Politique Agricole Commune.

FEAMP (Fonds Européen pour les Affaires Maritimes et la Pêche) : l'un des quatre fonds structurels pour la période 2014-2020.

FEDER (Fonds Européen de Développement Économique et Régional) : vise à renforcer la cohésion économique et sociale au sein de l'Union européenne en corrigeant les déséquilibres régionaux.

FSE (Fonds Social Européen) : principal dispositif européen de soutien à l'emploi.

FIBEN (Fichier Bancaire des ENTREPRISES) : base de données gérée par la banque de France. FIBEN recense les entreprises et attribue un « scoring » pour les sociétés et les chefs d'entreprise figurant dans le fichier. Un score et une cote sont attribués à chaque entreprise, reflétant leur capacité à honorer leur engagement à l'horizon de trois ans.

FICP : le fichier national des incidents de remboursement de crédits aux particuliers est géré par la Banque de France. Un particulier figure dans ce fichier s'il n'a pas pu rembourser deux mensualités consécutives d'un crédit ou s'il a déposé un dossier de surendettement.

Financement participatif : voir *crowdfunding*.

Fonds communs de placement (FCP) : les FCP, comme les SICAV, appartiennent à la famille des OPCVM (Organismes de Placement Collectif de Valeurs Mobilières). Le FCP se distingue de la SICAV par son statut juridique. Un FCP est une copropriété de valeurs mobilières qui émet des parts. Il n'a pas de personnalité morale. Chaque porteur de part dispose d'un droit de copropriété sur les actifs du fonds, droit proportionnel au nombre de parts possédées.

Fonds de commerce : il est constitué de l'ensemble des actifs incorporels (enseignes, clientèle, droit au bail, marques, licences, etc.) et corporels (matériel, outillage, mobilier, etc.) qui sont utilisés par une personne ou une entreprise dans le but de réaliser une activité commerciale.

France Active Garantie (FAG) : société financière, filiale de l'association France Active, qui propose des garanties d'emprunts bancaires aux personnes sans emploi ou en situation de précarité économique souhaitant créer leur entreprise, aux entreprises solidaires et aux associations d'utilité sociale.

Garantie d'actif et de passif : garantie demandée par les investisseurs lors de leur prise de participation. Par cette convention, ils cherchent à se prémunir contre les conséquences d'événements antérieurs à la prise de participation qui se traduiraient par une diminution de la valeur de l'actif net comptable de l'entreprise (impayés clients, contentieux, redressement fiscal ou Urssaf, etc.).

Goodwill : Le goodwill, appelé aussi « survalueur » ou « écart d'acquisition », est la différence positive entre la valeur des titres d'une société et ses fonds propres.

Hands-on : attitude volontariste de l'investisseur financier qui s'implique dans la gestion de l'entreprise aux côtés du management et exerce un contrôle rapproché, en nommant un ou plusieurs administrateurs ou en participant à la direction générale.

Hands-off : attitude opposée à celle décrite ci-dessus.

Haut de bilan : terme générique englobant l'ensemble des métiers gravitant autour des fonds propres et quasi-fonds propres des entreprises.

Holding : société dont l'actif immobilisé est composé principalement de titres de sociétés. Il est souvent constitué pour acquérir les actions d'une société ou regrouper des fonctions transversales au sein d'un groupe (direction, commercial, comptabilité, etc.). Il permet également d'optimiser les gestions de trésorerie et fiscale au niveau du groupe. Un holding peut être indifféremment une société civile ou une société de capitaux.

Lease-back : opération financière consistant pour une entreprise à céder un matériel ou un immeuble à une société de crédit-bail, qui lui reloue avec une option d'achat à terme.

Lettre de change : document envoyé par le fournisseur à son client qui précise le montant de la créance et la date de règlement convenue entre les parties. En cas d'acceptation de la part du client de la lettre de change, qui se matérialise par le retour du document signé au fournisseur, ce dernier peut escompter la traite auprès de sa banque en cas de besoin de trésorerie.

Location financière : opération tripartite entre une entreprise qui souhaite disposer d'un matériel, un fournisseur, et un établissement financier. Celui-ci achète le bien et le loue à l'entreprise pour une durée et un prix convenu. Le contrat de location financière ne comporte pas d'option d'achat en faveur du locataire qui, en fin de contrat, doit normalement restituer le matériel ou le relouer pour une nouvelle période contractuelle. Toutefois, le fournisseur s'engage le plus souvent à reprendre le matériel à la société financière selon un échéancier prédéterminé et à un prix convenu afin de le revendre aux mêmes conditions à l'entreprise locataire. Le principal avantage réside dans le fait que ce type de location avec option d'achat indirecte facultative n'apparaît pas dans les engagements financiers d'une entreprise et n'est pas déclaré en Banque de France par les établissements de crédit. Il permet donc d'alléger l'endettement apparent d'une société.

Milestone : objectifs fixés par les financiers à l'entreprise qui peuvent être d'ordre technique, commercial ou personnel. Ils déterminent l'octroi à l'entreprise de nouveaux financements.

Mobilisation de Créances nées sur l'Étranger (MCNE) : technique de financement permettant à un exportateur de mobiliser auprès de sa banque les créances à court terme qu'il détient sur ses clients étrangers.

Multi Option Facility (MOF) : ligne de crédit revolving multidevises à options multiples accordée à une entreprise.

Nantissement : sûreté réelle. En droit français, le nantissement est défini depuis l'ordonnance du 23 mars 2006 comme un contrat par lequel un débiteur remet un bien incorporel à son créancier pour garantir sa dette.

OBSA (Obligation à Bon de Souscription d'Action) : elle est décomposée en deux produits : un prêt obligataire *in fine* d'une durée de cinq à sept ans et un bon de souscription permettant au prêteur de souscrire à une future augmentation de capital à des conditions

prédéfinies. Les intérêts versés annuellement sont actuellement compris entre 5 et 7 %, selon le degré de risque du dossier. Pour la société, ce produit présente deux avantages par rapport à une obligation convertible :

- Il est moins onéreux du fait de l'absence de prime de non-conversion à provisionner annuellement.
- Il permet d'obtenir un apport d'argent complémentaire en cas d'exercice des bons de souscription avant le terme de l'obligation.

OC (Obligation Convertible) : dette amortissable à son terme, d'une durée généralement comprise entre cinq et sept ans. Les intérêts versés annuellement sont actuellement compris entre 5 et 7 %, selon le degré de risque du dossier. Le porteur de l'obligation a la faculté de transformer sa créance en actions durant une période donnée. La conversion est généralement réalisée en cas de réussite du projet de développement de l'entreprise et d'une perspective de plus-value potentielle sur les titres obtenus. Si la situation financière de l'entreprise n'évolue pas favorablement, le porteur de l'obligation ne convertit généralement pas l'obligation en action et demande son remboursement à son terme. Il perçoit dans ce cas une prime de non-conversion à l'échéance de l'obligation, portant le rendement annuel de celle-ci entre 10 et 15 %, selon le degré de risque du dossier.

ORA (Obligation Remboursable en Actions) : elle est remboursée obligatoirement à son échéance en actions.

Pacte d'actionnaires : document juridique qui fixe les rapports entre les différents groupes d'actionnaires d'une société.

Prêt d'honneur : crédit à moyen terme octroyé sans garanties personnelles ni réelles à une personne créant ou reprenant une entreprise.

Prêt participatif : financement à moyen et long termes qui peut être distribué par des établissements de crédits, des sociétés commerciales, des sociétés et mutuelles d'assurances, des associations sans but lucratif, des sociétés du secteur public, l'État, les collectivités locales et territoriales (régions, départements). Il s'agit de prêts sans garantie qui ont la caractéristique d'être subordonnés, c'est-à-dire d'être remboursés après l'ensemble des autres dettes en cas de défaillance de l'entreprise.

Private equity : toutes les opérations de capital-risque.

Ratio McDonough : il renforce depuis 2007 l'exigence de fonds propres en élargissant la base de risques couverts et en faisant évoluer le niveau d'exigence de fonds propres avec le niveau de risque de la banque. Il est plus fin que le ratio Cooke auquel il succède, car il prend en compte le risque plus ou moins élevé des différents prêts accordés.

Reclassement : opération consistant pour une personne morale ou physique extérieure à racheter les actions d'un ou plusieurs actionnaires d'une entreprise.

Rupture abusive : interruption sans préavis d'un crédit de trésorerie ni justes motifs. Les concours à durée indéterminée, qu'un établissement de crédit consent à une entreprise ou à un

particulier, ne peuvent être réduits ou interrompus que sur notification écrite et à l'expiration d'un délai de préavis fixé lors de l'octroi du concours.

SAS (société par actions simplifiée) : forme juridique de société qui permet d'organiser souplement la vie de la société et d'intégrer dans les statuts les règles fixant les relations entre les associés habituellement logées dans un pacte d'actionnaires.

Seed capital : capital d'amorçage.

SCMAAP (Société de Caution Mutuelle de l'Artisanat et des Activités de Proximité) : elle garantit partiellement (en règle générale 50 %) la quasi-totalité des établissements bancaires sur les crédits qu'ils consentent aux TPE et PME de tous secteurs d'activités. Elle est présente à travers vingt-neuf antennes sur tout le territoire national.

Sleeping partner : se dit d'un investisseur qui ne s'implique ni dans la gestion ni dans la définition de la stratégie de l'entreprise dans laquelle il est actionnaire.

Sortie : terme utilisé par un investisseur pour désigner la cession de sa participation dans une société.

SOCAMA : créées par et pour les entrepreneurs, les SOCAMA sont des sociétés financières qui cautionnent jusqu'à 100 % les prêts d'équipement, de développement et de reprise des entreprises. Elles interviennent exclusivement en garantie des prêts consentis par les Banques Populaires.

SCM (société de cautionnement mutuel) : établissement de crédit spécialisé dans l'octroi de garanties à l'occasion d'opérations engagées par leurs membres. Elle est constituée entre commerçants, industriels, artisans, sociétés commerciales et membres de professions libérales. La SCM apporte sa caution lorsque, dans certaines circonstances, un cautionnement est exigé par la loi.

Soutien abusif : cette notion correspond au maintien, voire à l'augmentation des crédits consentis par une banque à une entreprise, alors même qu'elle n'est plus viable sur le plan financier.

Start-up : jeune entreprise.

Stock-option : faculté accordée à des salariés de souscrire des actions d'une société à une date et un prix donnés.

Success fee : commission perçue par un intermédiaire financier en cas de succès de l'opération sur laquelle il est intervenu. Dans le domaine du conseil en levée de fonds, les *success fees* se calculent en pourcentage du montant des capitaux investis ou prêtés à l'entreprise.

Syndication : opération de mutualisation des risques par laquelle un chef de file (banquier ou investisseur en fonds propres) redistribue une partie de l'emprunt ou de l'augmentation de capital qu'il a organisé pour le compte d'une entreprise.

SWOT : l'analyse SWOT ou matrice SWOT [de l'anglais *Strengths* (forces), *Weaknesses* (faiblesses), *Opportunities* (opportunités), *Threats* (menaces)] est un outil de stratégie

d'entreprise permettant de déterminer les options stratégiques envisageables au niveau d'un domaine d'activité stratégique.

T4M (Taux Moyen Mensuel du Marché Monétaire) : indice de référence du marché monétaire français égal à la moyenne arithmétique mensuelle des taux journaliers de l'EONIA.

Taux de Base Bancaire (TBB) : taux d'intérêt annuel de référence fixé par chaque banque, qui sert de base au calcul des intérêts des crédits à court terme consentis aux particuliers et aux petites entreprises. Il diffère d'une banque à une autre.

Titre de créances négociables (TCN) : titre émis au gré de l'émetteur, négociable sur un marché réglementé et correspondant à un droit de créance pour une durée déterminée. Il constitue un dépôt à terme représenté par la remise de fonds par le souscripteur ouvrant droit à un remboursement à l'échéance convenue.

TEMPE (Taux Euro Moyen Pondéré de la zone Euro au jour le jour) : la traduction française de l'EONIA.

TI3M : moyenne mensuelle des Euribor 3 mois. À l'inverse de l'Euribor, qui est un taux fixe utilisable pour un calcul d'agios précomptés, pour un crédit du type de l'escompte, le TI3M est utilisé pour le calcul des agios post-comptés, par conséquent pour des crédits utilisables par découvert en compte principalement. Il s'agit d'un taux variable déterminé en fin de trimestre.

TMT (Taux moyen trimestriel du Marché Monétaire) : moyenne arithmétique trimestrielle de l'EONIA. Tout comme le T4M, il s'agit d'un taux post-fixé utilisé principalement pour le calcul des intérêts liés à l'utilisation de crédits par caisse, dont les agios sont calculés à terme échu.

TRACFIN (TRaitement du renseignement et ACtion contre les circuits FINanciers clandestins) : cellule française de lutte anti-blanchiment qui concourt au développement d'une économie saine en luttant contre les circuits financiers clandestins, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

TRI (Taux de Rendement Interne) : le TRI d'un investissement est synonyme du taux de rentabilité de cet investissement. En clair, c'est le taux d'actualisation pour lequel la valeur actuelle nette de l'investissement est nulle.

Tunnel : le tunnel encadre la volatilité du taux entre un plus haut et un plus bas. Afin de limiter, voire d'annuler la prime de couverture, il est fréquent que la marge de volatilité à la hausse soit plus forte que celle à la baisse.

Valorisation pré-money : valorisation d'une société avant augmentation de capital.

Valorisation post-money : valorisation d'une société après augmentation de capital.

Warrant : titre représentant un lot de marchandises placées dans un entrepôt public dit « magasin général ». Cette opération est destinée à permettre la mise en gage de marchandises dans le cadre d'un contrat de crédit. Le dépôt dans un magasin général donne lieu à

la délivrance d'un récépissé qui est remis au déposant et d'un « *warrant* ». Les récépissés et les *warrants* sont des documents commerciaux endossables. À l'échéance du crédit, à défaut de paiement de la créance gagée, le porteur du *warrant* peut faire réaliser son gage.

ZAFR (Zone d'Aide à Finalité Régionale) : le Traité de Rome donne la possibilité aux pouvoirs publics des États membres de mettre en œuvre des aides aux entreprises « à finalité régionale » afin de contribuer au développement des territoires en difficultés de l'Union européenne. Ces AFR, destinées aux grandes entreprises et PME, permettent de subventionner l'investissement productif (bâtiments, terrains, équipements) ou la création d'emplois liés à l'investissement (coût salarial des emplois créés sur deux ans).

ZFU (Zone Franche Urbaine) : quartiers de plus de dix mille habitants, situés dans des zones dites sensibles ou défavorisées. Ils ont été définis à partir des critères suivants :

- taux de chômage ;
- proportion de personnes sorties du système scolaire sans diplôme ;
- proportion de jeunes ;
- potentiel fiscal par habitant.

ZRR (Zone de Revitalisation Rurale) : zones rurales défavorisées caractérisées par un faible niveau de développement économique. Elles sont des innovations de la loi d'orientation pour l'aménagement et le développement du territoire du 4 février 1995 ; complétant le dispositif des territoires ruraux de développement prioritaire.

ZRD (Zone de Restructuration de la Défense) : ces zones ont été créées afin d'aider le développement économique des territoires concernés par le redéploiement des armées. Les entreprises implantées ou créées pour exercer une nouvelle activité dans le périmètre d'une ZRD ou d'une emprise foncière libérée par la réorganisation d'unités militaires ou d'établissements du ministère de la Défense peuvent bénéficier d'une exonération de cotisations patronales d'assurances sociales et d'allocations familiales.

Sites Internet utiles

ADEME - Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie : www.ademe.fr
ADIE - Association pour le Droit à l'Initiative Économique : www.adie.org
AFB - Association Française des Banques : www.afb.fr
AFECEI - Association française des établissements de crédit et des entreprises d'investissements : www.afecei.asso.fr
AFIC - Association française des investisseurs en capital : www.afic.asso.fr
Aides et subventions : <http://portail-des-pme.fr>
APCE - Agence pour la création d'entreprise : www.apce.com
ASF - Association Française des Sociétés Financières : www.asf-france.com
Banque de France : www.banque-france.fr
Bpifrance : www.bpifrance.fr
CECEI - Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement : www.banque-france.fr/fr/supervi/supervi.htm
CIGALES - Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire : <http://cigales.asso.fr>
Comité de Bâle : www.bis.org
DATAR - Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale : www.datar.gouv.fr
Europa guide de la définition des PME : ec.europa.eu/enterprise/policies/sms/files/sme_definition/sme_user_guide_fr.pdf
FBF - Fédération Bancaire Française : www.fbf.fr
Financités : www.financites.fr
France Active : www.franceactive.org
France Angels : www.franceangels.org
GPF - Groupement des associations Professionnelles de la Finance : www.gpf-france.com
Initiative France : www.initiative-france.fr
La Finance Pour Tous : www.lafinancepourtous.fr
Love money pour les PME : www.love-money.org
Médiation du Crédit : www.economie.gouv.fr/mediateurducredit/accueil
Réseau Entreprendre : www.reseau-entreprendre.org
Réseau Entreprise Europe : www.ec.europa.eu/france

INDEX

A

affacturage 112
aide d'État 171
aides et subventions
 acteurs 154
 cibles 146
 délai 154
 montant 152
 présentation dossier 156
apport personnel 225
avance remboursable 111, 113, 163

B

banque 170
business angels 31
 catégorie 33
 contact 33
 coût 38
 demande 41
 dossier 39, 41
 durée d'investissement 38
 évolution du projet 43
 garanties 39
 intervention 35
business plan 26, 27, 29, 203

C

capacité d'emprunt 199
capital-risque 44
 acteurs 50
 apports 54
 cibles 48
 clauses 55
 coût 59

étapes 65

garanties 61
investissement 53
présentation dossier 61
prix d'entrée 58
projet financé 49
sortie 58

communication avec les banques 134
concurrence 226
contrat d'émission d'obligations convertibles
 en actions 282, 283, 284, 285, 286,
 287, 288, 289, 290
cotation Banque de France 100
crowdfunding 15
 acteurs 22
 coût 25
 délai 21
 demande de financement 27
 par le capital 19, 24, 26
 par les dons 18, 25
 par les prêts 19, 26
 plateforme 17
cycle d'exploitation 186

D

développement
 commercial 176
 international 180
difficulté financière 170
dossier 39, 62, 131

E

effet incitatif 303, 304
entreprise en difficulté 305