

L'ABCÉDAIRE DU CRÉATEUR

Nacre, love money, garantie, fonds propres...
Pas facile de s'y retrouver parmi les nombreux outils financiers et juridiques de la création d'entreprise. Voici notre sélection pour vous aider à y voir plus clair, et rester maître de votre projet.

PAR VALÉRIE FROGER

Accre. Cette aide, réservée aux demandeurs d'emploi qui créent ou reprennent une entreprise, consiste en une exonération partielle de charges sociales (assurance maladie, maternité, invalidité, décès, prestations familiales, assurance vieillesse...) pendant un an. Partielle car elle ne porte que sur la partie des revenus ou rémunérations qui ne dépassent pas 120 % du Smic en vigueur (21119 € annuels, pour 2016), ce qui constitue toutefois une vraie bouffée d'oxygène au démarrage. Pour l'obtenir, le créateur doit en faire la demande auprès de son CFE (Centre de formalités des entreprises) lors du dépôt de la déclaration de création ou de reprise de l'entreprise, ou dans les 45 jours suivants. A noter : les micro-entrepreneurs peuvent bénéficier de cette exonération pendant trois ans.

Apport personnel. C'est l'argent détenu en propre par les associés. Cet apport permet, par effet de levier, d'améliorer la capacité d'emprunt de l'entreprise, et témoigne de l'implication financière du créateur.

Are/Arce. Il s'agit de deux aides versées par Pôle Emploi aux chômeurs créateurs. Dans le cas de l'allocation d'Aide au retour à l'emploi (Are), les créateurs peuvent bénéficier de leurs allocations-chômage pendant

quinze mois. Avec l'Arce (Aide à la reprise ou à la création d'entreprise), ils perçoivent une aide sous forme de capital, égale à 45 % du reliquat de leurs droits à l'assurance chômage. Cette aide en numéraire est versée en deux temps : la première moitié au moment de la création de l'entreprise, le solde six mois plus tard. L'Are et l'Arce ne sont pas cumulables : il faut choisir de bénéficier de l'une d'entre elles.

Assurance perte d'emploi. Dans l'éventualité d'un dépôt de bilan, plusieurs organismes proposent aux entrepreneurs (mandataires sociaux, travailleur non salarié ou bien créateur d'entreprise) une

4 statuts juridiques à la loupe

Entreprise individuelle : Réservée aux petits projets, c'est la forme d'entreprise la plus simple : pas de statuts à rédiger, ni de capital social à réunir. Une simple inscription au CFE (Centre de formalités des entreprises) suffit. Attention, cependant ! Comme ce statut n'établit aucune distinction entre le patrimoine professionnel et le patrimoine privé du créateur, les créanciers peuvent se rembourser sur ce dernier en cas de défaillance. Seules alternatives : établir une « déclaration d'insaisissabilité » chez un notaire, ou choisir le régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL).

SARL : La Société à Responsabilité Limitée est adaptée à de nombreuses situations. Vous pouvez adopter ce statut aussi bien pour un commerce que pour une start-up. La SARL est en mesure d'accueillir de 2 à 100 associés,

et ne nécessite pas de montant minimal de capital. En revanche, elle impose une certaine rigidité d'organisation et de fonctionnement.

SAS : La Société par Actions Simplifiée est aussi bien adaptée à la création d'une entreprise en solo – on parle alors de SASU, avec un « U » pour unipersonnelle – qu'au partenariat avec des associés. C'est un statut très apprécié pour sa souplesse, puisque ce sont les associés qui décident du mode de fonctionnement et de la répartition du pouvoir au sein de l'entreprise.

SA : La Société Anonyme est réservée à des projets de grande envergure, qui nécessitent des capitaux importants. Son formalisme est contraignant : plusieurs organes de direction, un commissaire aux comptes, un capital minimal de 37 000 euros, sept associés au minimum...



« En tant que créateur demandeur d'emploi, j'ai choisi le versement de mes allocations-chômage. Cela m'a permis de percevoir un revenu pendant la phase de création. »

Matthieu Régnier,
Dagoma (imprimantes 3D)

la viabilité économique de la future entreprise et, par extension, de convaincre les partenaires financiers d'y injecter des fonds. Les banquiers et investisseurs demandent toujours à consulter ce document.

Capital-risque. On entend par capital-risque une prise de participation, par un ou plusieurs investisseurs, au capital d'une société. L'objectif de l'investisseur est de participer financièrement au développement d'entreprises à fort potentiel de croissance, et de réaliser une plus-value substantielle lors de la cession de ses titres. Les montants peuvent aller de quelques dizaines de milliers d'euros – c'est le cas du capital-risque solidaire, comme Cigales (www.cigales.asso.fr) ou Financités (www.financites.fr) –, à plusieurs millions lorsque des fonds d'investissement classiques (voir définition) interviennent. ➔

assurance perte d'emploi, qui leur garantit un certain niveau de revenu en cas d'échec. Parmi eux : l'Appi (Association pour la protection des patrons indépendants), la GSC (Garantie sociale des chefs d'entreprise) et l'assureur April.

Business angel. Ce sont des particuliers, issus du monde des affaires, qui investissent dans des sociétés en création. Outre une mise de fonds dans le capital de l'entreprise, ils apportent leurs conseils aux

créateurs et leur ouvrent également leur carnet d'adresses. Ils interviennent sur des montants compris entre 200 000 et 400 000 € et financent, dans 60 % des cas, les premiers tours de table. Certains business angels se sont même regroupés au sein d'associations, comme France Angels (www.franceangels.org), Femmes Business Angels (www.femmesbusinessangels.org), Investessor (www.investessor.fr)...

Business plan. C'est un peu le CV de l'entreprise ! Ce document écrit présente le projet et ses perspectives financières. Il permet au créateur de formaliser son idée, de valider

► Caution personnelle.

Pour limiter leur prise de risque, il est fréquent que les banques exigent une caution. Dans ce cas, le créateur – ou un tiers – s’engage à régler la dette de la société sur son patrimoine personnel en cas de difficultés. Cette démarche est risquée et peut mettre en danger le créateur et sa famille, aussi faut-il chercher à limiter le montant et la durée de la caution. Il faut, par exemple, prévoir que l’engagement se réduise au fur et à mesure de l’amortissement des crédits garantis.

Concours à la création.

De nombreuses associations, fondations ou réseaux d’accompagnement organisent des concours dont le but est de récompenser les meilleurs projets de création d’entreprise.

Il en existe plus d’une centaine en France, et chacun vise des publics différents : les jeunes, les femmes, les chercheurs, les artisans, etc. Ces concours donnent lieu pour la plupart à une aide financière (de 1 000 à 30 000 euros), mais aussi à des dons de matériel, du conseil gratuit, de l’accompagnement par un parrain, de l’hébergement en pépinière... Parmi les concours les plus connus : Talents (www.concours-talents.com), I-Lab (www.bpifrance.fr), Cré’Acc (www.concours-creacc.fr), Tremplin entreprises (www.tremplin-entreprises.senat.fr)... L’Agence France Entrepreneur (www.afecreation.fr) recense la plupart des concours nationaux et régionaux sur son site, rubrique Créateur/Etapes de la création/Les aides/Concours.

Crédit bancaire. Difficile de se passer d’un prêt bancaire pour se lancer. Même si les critères se sont durcis, les banques continuent d’accorder des lignes de crédit aux créateurs. Les conditions : avoir un minimum de 30 % d’apport, et présenter un business plan réaliste et construit. Les taux d’intérêt pratiqués varient, en général, de 3 à 4,5 % selon les montants, l’expérience du porteur de projet, l’activité de l’entreprise et la nature des investissements financés. Des financements complémentaires – comme les prêts d’honneur – sont souvent les bienvenus et opèrent un « effet de levier » indéniable auprès des banquiers.

Crowdfunding. Ce type de financement permet aux créateurs à la recherche de fonds d’entrer en contact avec des particuliers prêts à investir dans leur projet. La mise en relation se fait par l’intermédiaire de plates-formes internet comme Ulule (www.ulule.com), KissKissBankBank (www.kisskissbankbank.com), Bulb in town (www.bulbintown.com)... Il suffit de déposer un dossier de présentation sur le site et d’attendre. Si le projet séduit les internautes, ils peuvent le soutenir selon différentes modalités : prendre des parts au capital, faire un don ou accorder un prêt. Les tickets sont rarement élevés (quelques centaines d’euros en moyenne), et le phénomène décolle. En 2015, selon l’association Financement Participatif France (www.financeparticipative.org), ces sites ont soutenu 17 000 projets.

Parlez-vous « start-up » ?

Le monde des start-up a développé un langage bien particulier – sa propre novlangue, en somme –, pas toujours limpide pour le néophyte. Leçon de rattrapage.



Burn rate : Ce terme désigne la rapidité avec laquelle une entreprise, qui se trouve en phase de démarrage, va consommer ses liquidités, avant de nécessiter le prochain appel de fonds.

Deal flow : Nouvelles opportunités d’investissement proposées aux établissements de capital-risque ou aux business angels.

Demoday : Jour de rencontre entre start-up et porteurs de capitaux, au sein d’un accélérateur. La start-up dispose de dix à quinze minutes pour pitcher et tenter de lever des fonds auprès de business angels ou autres investisseurs potentiels.

Growth hacking : Approche marketing qui vise à gagner en visibilité et à générer des ventes, en actionnant différents leviers comme les médias sociaux, newsletters, relations presse...

Lock up : Période pendant laquelle un investisseur s’engage à ne pas céder les titres d’une société dans laquelle il vient d’investir.

Runway : Estimation du temps avant qu’une start-up ne soit sortie de son marché, si ses revenus et ses dépenses restent stables.

Scalabilité : Capacité d’une entreprise à adapter son business model à une forte augmentation de son volume d’activité.

Unicorn : Licorne, en anglais. Ce terme est utilisé pour désigner les start-up à la réussite exceptionnelle, valorisées plus d’un milliard de dollars avant même d’être cotées en Bourse.

RAWPIXEL/GETTY IMAGES/ISTOCKPHOTO

Fonds de garantie à l’initiative des femmes.

Pour faciliter l’accès des femmes au crédit bancaire, l’Etat a lancé, en 1989, le FGIF. Ce dispositif permet de couvrir jusqu’à 70 % d’un prêt bancaire, dans la

limite de 45 000 euros. Pour un prêt de 20 000 euros, par exemple, la garantie FGIF va couvrir 14 000 euros, il restera à la charge de la banque un risque de 6 000 euros (les 30 % restants). La durée du prêt garanti doit être comprise entre deux et sept ans, et la somme prêtée doit servir à financer des investissements. Pour en faire la demande, les créatrices peuvent s'adresser à France Active (www.franceactive.org).

Fonds d'investissement.

Ces structures investissent souvent à la suite des business angels, pour des tickets élevés, qui dépassent le million d'euros. Elles financent des projets innovants avec un potentiel de croissance élevé. La sélection est rude : seul un quart des dossiers sont acceptés. Face à un jury de capital-risqueurs, la différence se fait essentiellement sur la qualité de l'équipe qui défend le projet. Il faut aussi que le courant passe entre les deux parties, car l'investisseur va intervenir dans la définition de la stratégie de l'entreprise.

Fonds propres. Ils désignent l'argent apporté par le créateur pour mener à bien son projet et correspondent aux ressources durables qui appartiennent directement ou indirectement à l'entreprise. En conséquence, plus ils sont élevés, plus l'entreprise bénéficie de la confiance des banques et des partenaires financiers, qui peuvent éventuellement se nantir sur ces fonds.

Garantie. Aujourd'hui, les banques demandent, de façon quasiment systématique, une garantie bancaire sur les crédits qu'elles accordent. Dans ce cas, un organisme spécialisé (Bpifrance, France Active, Socama...) s'engage à payer un montant déterminé en lieu et place



« Nous avons obtenu un prêt d'honneur de 30 000 euros de Réseau Entreprendre Paris. Cet argent a renforcé nos fonds propres. »

Louis Kerveillant, Matthieu Bégué et Damien Börjesson,
Les Piaules (auberge de jeunesse, à Paris)

du débiteur défaillant. La garantie Bpifrance couvre, par exemple, jusqu'à 70 % du montant des prêts.

Levée de fonds. Processus par lequel une entreprise ouvre son capital aux investisseurs afin d'obtenir des fonds. Les levées sont fréquentes dans les start-up, dont c'est le mode principal de financement.

Love money. Ce terme désigne l'argent apporté à un projet de création par les proches de son ou ses initiateurs. Cette solution permet, en général, de réunir quelques milliers d'euros au démarrage. Mais attention,

il faut souvent faire intervenir une bonne dizaine de proches pour mobiliser des sommes importantes. Il est donc préférable d'être clair sur l'organisation et les règles du jeu, qui régiront les futures relations.

Microcrédit. Il s'adresse à ceux qui n'ont pas accès au crédit classique, et ne disposent que d'une faible capacité de remboursement. Il n'est pas distribué par des agences bancaires classiques mais par des organismes spécialisés. L'Adie (www.adie.org) propose, par exemple, des microcrédits (jusqu'à 10 000 euros) aux personnes exclues du système bancaire. ➔

► Micro-entrepreneur.

Ce régime (ex-autoentrepreneur) permet de créer son entreprise, que ce soit à titre principal ou à titre complémentaire, dans des conditions très souples. Il offre des formalités de création d'entreprise allégées ainsi qu'un mode de calcul et de paiement simplifié des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu. Pour en bénéficier, le chiffre d'affaires ne doit pas dépasser 82200 € pour les activités de vente, et 32900 € pour les prestations de services.

Nacre. Ce « Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise » est un dispositif global, qui offre un prêt à taux zéro, de 1000 à 8000 euros, et une phase d'accompagnement sur trois ans. Il concerne les demandeurs d'emploi, les bénéficiaires de minima sociaux (ASS, RSA) et les salariés repreneurs de leur entreprise. La demande est à effectuer auprès d'un opérateur conventionné, tel les CCI et réseaux d'accompagnement.

Pacte d'actionnaires. C'est le contrat signé entre les actionnaires et les associés pour garantir ou définir leurs droits et gérer les relations qui les lient. Il est souvent exigé par les capital-risqueurs (ou les business angels), car il définit le droit de préemption en cas de vente d'actions, les modalités de sortie et le droit à l'information privilégiée.

Prêt d'honneur. Ce type de crédits sans intérêt peut être accordé, après examen approfondi du dossier,




« La région Midi-Pyrénées nous a accordé une subvention de plusieurs milliers d'euros, que nous avons utilisée pour participer à des salons et payer les frais de dépôt de brevets. »

Yann Bruner, Donecle (inspection d'avions et détection de défauts)

par des réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (Réseau Entreprendre, Initiative France...). Les montants moyens tournent autour de 8000 euros, mais certains réseaux comme Réseau Entreprendre peuvent prêter jusqu'à 50 000 euros. Au-delà du renforcement des fonds propres du créateur, les prêts d'honneur font effet de levier auprès des banques, qui débloquent ensuite plus facilement des lignes de crédit. Comme ils sont accordés au porteur de projet lui-même, plusieurs associés peuvent solliciter chacun un prêt pour le même projet.

Subvention. Il s'agit d'une aide financière accordée par l'Etat, une collectivité locale ou une fondation d'entreprise. Une fois versée,

la subvention est pleinement acquise au créateur et, à la différence d'un prêt, n'est pas remboursable. Un petit conseil, cependant : mieux vaut ne pas prendre en compte les subventions pour financer les premiers besoins durables de la nouvelle entité, car leur versement peut prendre du temps. 

Pour aller plus loin

Bpifrance : www.bpifrance.fr

Le réseau BGE : <http://bge.asso.fr>

Centre de formalité des entreprises :

www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/formalites/missions-cfe

France Active : www.franceactive.org

Initiative France :

www.initiative-france.fr

Réseau Entreprendre :

www.reseau-entreprendre.org

TousNosProjets.fr. Recense les plateformes de crowdfunding en France.

<http://tousnosprojets.bpifrance.fr>