

Avis d'expert

Comment financer le lancement d'une entreprise ?

Par Grégoire LECLERCQ, PDG de Itool Systems

Un bon projet ne se suffit pas à lui seul pour lancer son entreprise. Le financement est capital pour lui donner corps. De multiples solutions existent mais c'est au créateur de définir celle qui correspond le mieux à son profil et à celui de structure. Voici un tour d'horizon des possibilités.

I. Le love money

Très plébiscitée pour les débuts d'une société, une demande d'argent auprès de ses proches permet de se lancer rapidement. La prospection est limitée et rapide puisque reposant sur la confiance de l'entourage amical ou familial. Ce cash est susceptible par ailleurs de rassurer les potentiels investisseurs qui voudraient s'impliquer davantage dans le projet qui verront en ce geste, un gage de confiance et de motivation

II. Les concours

Ils apportent une notoriété rapide à la nouvelle structure et à son créateurs. Les gains finaux sont souvent monétaires mais peuvent aussi se traduire par des conseils gracieux sur le plan juridique ou des prestations offertes en matière de communication. Cependant, participer à un concours est chronophage et demande un investissement important de la part du participant (dossier de présentation, business plan, étude de marché, budget prévisionnel) s'il veut dégager une image professionnelle et fiable.

III. Subventions et aides

De nombreuses subventions et aides sont distribuées par l'Etat, les collectivités territoriales et l'union européenne, couvrant de différents secteurs (tourisme, économie sociale et solidaires, l'artisanat...).

- BPI France, propose l'accompagnement au démarrage, à l'export pour les plus téméraires !
- ACCRE, permet à un chômeur qui reprend ou crée une entreprise de bénéficier d'une exonération des charges sur l'activité exercée.
- Les bénéficiaires en zone AFE qui selon la zone d'implantation, peut octroyer une exonération d'impôts.
- Des subventions européennes, comme le COSME qui s'adresse aux TPE-PME.

IV. Le prêt d'honneur

Avance d'argent à taux 0%, le prêt d'honneur s'adresse à tous les porteurs d'un projet de création ou de reprise d'entreprise mais aussi les dirigeants d'entreprises de moins de 3 ans, qui ne possèdent pas suffisamment d'apports financiers personnels pour financer la création (ou la reprise) de leur entreprise. Il procure un effet de levier pour obtenir un financement bancaire complémentaire mais aussi un effet de crédibilité vis-à-vis du projet, grâce à la préparation minutieuse du dossier puis sa présentation devant un jury composé de professionnels. Il sera donc utile pour régler les investissements de départ (matériel, aménagement des locaux, etc.) et satisfaire le besoin en fonds de roulement. Le prêt d'honneur se rembourse par mensualité et peut être obtenu auprès :

- L'ADIE, qui propose des prêts d'honneur allant jusqu'à 4000€ ainsi que des micro-crédits.
- Le NACRE, qui propose un prêt à taux zéro pour les entreprises créatrices (maximum 8000€).
- Initiative France organise des comités d'agrément qui ont pour but d'évaluer la pertinence d'un demandeur de prêt. À l'issue de la présentation, le prêt est accordé (ou non) et le montant est tributaire du potentiel du projet et du montant demandé par le candidat.
- Le réseau entreprendre est constitué d'un réseau de nombreux entrepreneurs prodiguant des conseils aux nouveaux créateurs. Un comité d'engagement est également créé sur demande de prêt d'honneur pour évaluer le potentiel du projet avec un prêt minimum de 15000€.

V. Les business angels

Investisseurs qui souhaitent engager une partie de leur capital dans des entreprises prometteuses, les business angels donnent les moyens à tout créateur de développer sereinement leur activité. Sans contrainte de remboursement, l'apport du business angel augmente le capital social, en plus des conseils que ce dernier peut prodiguer au créateur. Une nuance toutefois : du fait de l'entrée au capital du business angel, le créateur doit s'assurer de bien cohabiter avec lui et que leurs priorités soient communes, pour éviter les conflits.

VI. Le crowdfunding

Le financement participatif permet de lever des fonds auprès d'une multitude de personnes intéressées, souvent par le biais d'une plateforme internet. Après avoir développé un projet complet et le montant à lever en faisant preuve de transparence à ce sujet, la communauté d'investisseurs pourra investir, moyennant des contreparties. Ce mode de financement est soumis à des obligations réglementaires.

VII. Le crédit-bail ou leasing

Ce n'est pas à proprement parler un capital mais une solution qui permet de pallier à son insuffisance en louant un bien à un tiers avec option d'achat à l'issue du crédit-bail. Une nuance subsiste : le créateur n'est pas propriétaire du bien durant la période d'utilisation.

VIII. Les prêts bancaires

Les établissements financiers accordent des prêts spécifiques mais avec bien souvent, l'assurance d'un apport personnel ; gage de motivation et de confiance. En revanche, les banques ne financent pas à ce stade, le besoin en fonds de roulement. Elles sont aussi frileuses à s'engager auprès d'une start-up et accordent des prêts limités, avec des garanties, en cas de défaut de paiement.

En conclusion, de nombreux moyens de financement sont possibles pour aboutir à la création d'une entreprise. Tout comme le statut juridique, le financement retenu impactera directement les stratégies de l'entreprise. Autant diversifier tout en jouant la prudence.