

Financement : à quelles portes faut-il frapper ?

Prêt bancaire, prêt à la création d'entreprise, prêt d'honneur... De multiples solutions existent pour lancer son entreprise. Mode d'emploi.

SEULEMENT la moitié des créateurs d'entreprises sollicitent un prêt auprès d'une banque, selon Oseo, un organisme public dont le rôle est d'aider au financement de PME naissantes. Les nouveaux entrepreneurs ne comptent bien souvent que sur leurs économies et l'aide de la famille pour se lancer. Est-ce la légendaire « frilosité » du banquier vis-à-vis de la création qui les décourage ainsi ? Plutôt la sous-estimation des besoins financiers. « 40 % des créateurs se lancent avec moins de 7 500 euros, affirme Arnaud Peyrelongue, directeur du réseau sud-est d'Oseo. C'est très souvent insuffisant, car rien ne se passe jamais comme prévu. »

Dans ces conditions, trouver un financement bancaire est une sécurité. Dotée de réserves en

fonds de roulement, l'entreprise aura plus de chances de passer le cap des premières années, toujours délicates à négocier.

Mais pour avoir une chance de décrocher un prêt, il faut apprendre à bien vendre son dossier. Un minimum d'entraînement est de mise pour exposer au banquier son projet, détailler son étude de marché et expliquer quels moyens on prévoit de mobiliser.

Analyser la faisabilité d'un projet

Quelques chiffres seront les bienvenus, mais inutile d'abreuver son interlocuteur de tableaux et de graphiques. Ce qui compte, c'est de créer une relation de confiance. Pas toujours évident, les banques n'étant pas forcément prêtes à consacrer du temps pour analyser en profondeur la faisabilité d'un projet.

Si le crédit bancaire est à portée de main, il sera sage d'y ajouter un prêt à la création d'entreprise (PCE), un dispositif dont les fonds sont alloués par Oseo. D'une durée de 5 ans, son mon-



Il ne faut pas hésiter à s'entraîner pour bien vendre son projet et créer une relation de confiance avec les banquiers. A. Lahcen/Le Figaro Magazine

tant va de 2 000 à 7 000 euros. Le PCE s'adresse à toutes les entreprises en phase de création.

Obligatoirement lié à un prêt bancaire, il est octroyé par la banque sans caution personnelle ni aucune garantie. « C'est la réserve d'oxygène du créateur, explique Arnaud Peyrelongue. Il va financer les aléas et les premiers frais. »

Pour faciliter sa levée de fonds, le créateur pourra aussi être soutenu en amont par des réseaux d'aide à la création (Adie, boutiques de gestion,

Réseau entreprendre ou France initiative).

Avant d'aller frapper à la porte d'une banque, mieux vaut parfois commencer par ces organismes qui aident le dirigeant à structurer ses besoins d'argent, donnent un coup de pouce financier tout en facilitant l'obtention de crédits.

Les prêts d'honneur rassurent les banques

Le réseau associatif France initiative propose un prêt d'honneur. « En moyenne, ce prêt à 0 %

sans garantie personnelle permet de déclencher 7 fois son montant en crédit bancaire », précise Anne Chatauret, déléguée générale. D'un montant de 3 000 à 25 000 euros, remboursable sur une durée de deux à cinq ans, il va consolider les fonds propres de l'entreprise : c'est ce qui rassure les banques et les incite à débloquer des fonds.

Rien n'empêche ensuite de bénéficier d'autres formes de prêts ou de subventions : de type EDEN pour les chômeurs créateurs, PCE ou aides régionales.

France initiative cible principalement les petites PME. Dans un premier temps, elle aide le créateur à monter son plan de financement. Ensuite, un « comité d'agrément », composé de professionnels (banquier, expert comptable...), décide d'accorder ou pas le prêt d'honneur et d'en fixer le montant. Le dirigeant fera ensuite l'objet d'un suivi personnalisé par un chef ou un cadre d'entreprise. Et ça marche : 86 % des PME soutenues par l'association existent toujours au bout de trois ans.

BRUNO ASKENAZI

La franchise dopée par le plan Borloo

Centré sur les services à la personne et marqué par la création du chèque emploi-service universel, ce plan a entraîné la création de nouvelles enseignes. Une aubaine pour les créateurs.

LA FRANCHISE a toujours le vent en poupe. Ainsi, la barre symbolique des 1 000 franchiseurs a été dépassée en 2006. Quant au nombre de points de ventes, il s'est accru d'un peu plus de 10 % pour approcher les 44 000. Seul bémol : une progression du chiffre d'affaires (45 milliards d'euros) inférieure à 5 %.

Si les secteurs de l'équipement de la personne (Jacadi, Kookai, Orchestra, Alain Afflelou...) et de l'alimentaire (La Mie Câline, Paul, Comtesse du Barry, Jeff de Bruges...) demeurent les poids lourds de la profession, on

assiste à une montée en puissance des services aux entreprises (transport, communication, aide au recrutement...) et surtout à la personne.

« Le niveau d'activité dans l'immobilier est toujours très bon et les mesures fiscales annoncées par Nicolas Sarkozy pour relancer l'accession à la propriété vont soutenir le marché dont les prix sont devenus raisonnables », souligne Franck Berthouloux, responsable du développement chez Avis Immobilier.

Des enseignes immobilières en expansion

À l'instar des autres grands de la profession (Laforet Immobilier, Guy Hoquet...) l'enseigne va donc poursuivre son expansion. Ayant dépassé le cap des 200 agences fin 2006, elle compte en ouvrir 50 supplémentaires en 2007 et en 2008. De son côté, le secteur coiffure et esthétique, il

fait toujours preuve de dynamisme. Mais le phénomène le plus notable dans les services à la personne est l'impact du plan Borloo et de sa mesure phare, la création du chèque emploi-service universel (Cesu), entrée en vigueur début 2006.

Le Cesu « a suscité des vocations »

Parmi les métiers éligibles à ce chèque figurent en effet l'assistance aux personnes âgées ou handicapées, l'entretien de la maison, le soutien scolaire et les cours à domicile, les travaux de jardinage, les prestations de petit bricolage, la garde d'enfant à domicile, l'assistance informatique...

« Le plan Borloo a suscité des vocations », souligne Jean-Pierre Magnier, en charge du développement chez Adhap Services. En 2005, au Salon Franchise Expo Paris, nous étions seulement trois

sociétés spécialisées dans le maintien à domicile de personnes âgées ou handicapées. Cette année, nous étions douze. »

Pouvant être abondé par les entreprises, les comités d'entreprises ou les collectivités locales, le Cesu permet en effet aux particuliers de bénéficier d'une réduction de l'impôt sur le revenu correspondant à 50 % des dépenses effectuées. Le ménage ou le repassage, par exemple, sont aussi concernés. « Nous avons véritablement démarré notre activité le 1^{er} janvier 2006 et à la fin de l'année nous aurons déjà cinquante agences », indique Alain Thié-monge, responsable du réseau Shiva (groupe Acadomia). Quant à Bruno Lecordier, directeur général de la société Informatique Minute (40 franchisés prévus fin 2007), il s'attend, dans son domaine, à une très forte croissance du marché des particuliers.

BERTRAND LE BALCH



Shiva, enseigne de services d'entretien de la maison, prévoit de compter une cinquantaine d'agences dès la fin de l'année. DR

Reprendre une société : la solution des entrepreneurs malins

Les recettes du succès dans la transmission d'entreprises.

UN BON entrepreneur est souvent un bon reprenneur. Plutôt que de créer une affaire de toutes pièces, il peut s'avérer judicieux de placer ses pas dans les traces de ses prédécesseurs. Selon une étude de Fusacq, la place de marché en ligne dédiée à la transmission, les reprenneurs sont le plus souvent des Franciliens, âgés de 35 à 50 ans. Une bonne proportion des transmissions se fait au sein de la famille. C'est le cas classique du fils qui succède à son père.

Mais, à défaut de convaincre son fils de reprendre le flambeau, on peut parfois transmettre à un collaborateur. Comme l'a constaté Marcel Deruy, spécialiste de la création d'entreprises depuis plus de vingt ans, « le principal facteur de réussite pour un reprenneur d'entreprise, c'est de connaître le métier, voilà pourquoi en reprenant l'entreprise dans laquelle on travaille on prend une longueur d'avance par rapport à celui qui

débarque ». Le réalisme est de rigueur. Beaucoup de candidats à la reprise rêvent de nouvelles technologies et de high-tech, mais c'est dans les industries traditionnelles que l'on trouve le plus d'opportunités.

De même, il ne faut pas avoir les yeux plus gros que le ventre. « Sachez garder des marges de manœuvre financières, quitte à réinvestir à nouveau dans un deuxième temps, conseille Damien Noël, le gérant de Fusacq, il faut savoir dire non et prendre son temps. »

Stratégie éclairée

C'est ce qu'a fait Didier Chambaretaud, le reprenneur de Let Services, entreprise de 50 salariés spécialisée dans l'externalisation du courrier des entreprises. « J'ai analysé 60 cibles environ et discuté plus de 20 dossiers à fond, émis 7 lettres d'intention, signé 2 protocoles... » avant de mettre la main sur une entreprise. En outre, une telle aventure ne peut se faire en solitaire. « Aux cédants comme aux reprenneurs, je



De nombreuses transmissions se font au sein de la famille.

T. Bougot/PhotoPQR/République du Centre

dirais : préparez-vous ! Entourez-vous ! », conseille Thierry Long, reprenneur d'une entreprise de 10 salariés.

Les chambres de commerce dispensent des formations en cinq jours. Quant à l'accompagnement par un cabinet spéciali-

sé ou même un coach de dirigeant, il permet d'éviter de nombreux écueils et de se noyer trop vite dans la gestion du quotidien au lieu de rester le stratège éclairé que tout patron doit s'efforcer d'être.

SIMON NAVARRE

Quand les avocats jouent la transparence

Le réseau de cabinets indépendants Gesica vient de rédiger une charte sur la transparence des honoraires.

LES CRÉATEURS les oublient souvent, mais les avocats sont des conseils indispensables, avant même la création et d'éventuels conflits. Ils sont précieux dès la rédaction des statuts de l'entreprise, lors du choix du régime juridique : SARL, SA, SAS, EURL... Mais les porteurs de projet redoutent souvent des notes d'honoraires non maîtrisés.

C'est pour contrer ces a priori que le réseau d'avocats Gesica a

eu l'idée de rédiger sa charte sur la transparence des honoraires. « Le manque de transparence sur ce point est souvent le premier grief qui est fait à notre profession, reconnaît Didier Roucoux, avocat à Beauvais et président du réseau Gesica. On ne peut plus aller voir son avocat en ne sachant pas ce qu'il pourrait en coûter. Dès le premier rendez-vous, les différents modes de rémunération seront expliqués : forfaits, honoraire au temps passé, forfait aux résultats... » Créé en 1977, le réseau Gesica regroupe 202 cabinets indépendants en France et 50 à l'étranger.

ALBERT ZENNOU

EN BREF

Les créateurs se lancent avec peu de moyens

ÉTUDE. Selon les chiffres de l'Observatoire des porteurs de projet, 68 % des créateurs seraient prêts à investir moins de 10 000 euros de leur poche. Seulement 7 % dépasseraient les 50 000 euros. La grande majorité (71 %) estime avoir besoin d'un « apport complémentaire » surtout quand il s'agit de reprendre une entreprise (86 %). Mais le niveau de ce financement d'appoint reste relativement faible : 36 % ont besoin de moins de 10 000 euros, 41 % de 10 000 à 50 000 euros, 23 % de plus de 50 000 euros.