

FICHE PRATIQUE

Dirigeant d'entreprise : 5 conseils pour financer votre projet de création d'entreprise

La création d'une entreprise est un long parcours qui nécessite une organisation rigoureuse. De la recherche de l'idée jusqu'au lancement en passant par la construction du projet, plusieurs étapes sont primordiales à commencer par la mobilisation de financements. Cette fiche pratique a pour vocation de vous donner 5 conseils clés pour permettre un financement de votre projet de création d'entreprise dans les meilleures conditions.

1 Présenter un projet cohérent

Votre présentation reposera sur **une synthèse de votre business plan**. Il s'agit de vous présenter (ainsi que vos associés), d'expliquer votre modèle économique, votre stratégie commerciale et le marché potentiel. Il va falloir convaincre que votre profil correspond au projet présenté.

Cette présentation synthétique également appelée « *executive summary* » (première partie de votre business plan) est capitale car elle détermine si le banquier, un investisseur ou toute autre personne va accepter de financer votre projet. **Dans l'idéal elle ne doit pas dépasser 2 pages pour être percutante.**



Vous devrez clairement identifier :

- La genèse du projet, les fondateurs et leurs références,
- Votre offre et votre valeur ajoutée,
- Le marché concerné en rappelant l'adéquation entre votre projet et les besoins clients,
- Vos avantages concurrentiels,
- Votre stratégie commerciale,
- Vos prévisions financières à horizon 3 ans,
- La structure juridique envisagée,
- Vos besoins de financement

2 Démontrer sa rentabilité

Vos prévisionnels financiers sur 3 ans doivent confirmer que votre projet est viable. Il s'agit d'identifier vos objectifs à atteindre, de vous assurer que le projet va générer des bénéfices et de mesurer le risque lié à votre projet.

Ces documents correspondent à **l'étude chiffrée de votre business plan**. Ils sont répartis en 3 tableaux financiers principaux : **le compte de résultat prévisionnel, le bilan prévisionnel et le plan de trésorerie.**

Le compte de résultat

Il a pour objectif de mesurer la rentabilité (« résultat net ») de votre entreprise sur une année, à savoir si votre projet va générer un bénéfice ou une perte. Ce compte de résultat recense :

- **Les produits** caractérisés par le chiffre d'affaires prévisionnel, et tout autre produit envisagé (subventions),
- **Les charges**, correspondant aux dépenses liées au fonctionnement de votre entreprise (achat de marchandises, honoraires experts-comptables, frais de télécommunication/transport/déplacement...).

Compte de résultat sur 3 ans			
en € HT			
	N	N+1	N+2
Vente de produits			
+Vente de services			
=Chiffre d'affaires			
=+Autres produits (subventions...)			
=TOTAL DES PRODUITS			
-Achat de marchandises/matières premières			
-Charges externes			
-Charges de personnel			
-Impôts et taxes			
=Excédent Brut d'Exploitation (E.B.E.)			
-Dotations aux amortissements			
=Résultat d'exploitation			
-Charges financières			
=Résultat courant avant impôt			
-Impôt sur les sociétés			
=TOTAL DES CHARGES			
=RESULTAT NET (perte ou bénéfice)			

⚠ Les hypothèses retenues devront être réalistes et s'appuyer sur une étude de marché approfondie. Tous les montants indiqués dans le compte de résultat sont hors taxes.

Le bilan

Il recense le patrimoine de votre entreprise à l'issue d'une période donnée. Le bilan est un tableau en 2 parties :

- **L'actif** qui correspond à tout ce que l'entreprise possède (immobilisations, stocks, créances clients, solde positif des comptes bancaires),
- **Le passif** qui correspond à toutes les ressources qui permettent de financer l'actif (capitaux propres, dettes financières, dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales, découverts bancaires).

Bilan sur 3 ans	
ACTIF	PASSIF
Immobilisations incorporelles	Capital social
+Immobilisations corporelles	+Réserves, report à nouveau
+Immobilisations financières	+Résultat de l'exercice
=Actif immobilisé net	=Capitaux propres
Stocks	Emprunts et dettes assimilés
+Créances clients	+Dettes fournisseurs
+Autres créances	+Dettes fiscales et sociales
+Disponibilités	+Autres dettes d'exploitation
=Actif circulant	=Passif exigible
=TOTAL ACTIF	=TOTAL PASSIF

Ce tableau est indispensable car il permet de calculer des **ratios financiers** essentiels au lancement de toute entreprise : **le fonds de roulement** (somme d'argent à disposition de votre entreprise pour faire face à ses dépenses courantes dans l'attente des règlements clients) , **le besoin en fonds de roulement** (décalage de trésorerie entre le paiement des fournisseurs et celui où votre entreprise sera réellement payée par ses clients) et la **trésorerie nette** (cash réel de votre entreprise, que vous pouvez mobiliser à tout moment après déduction des autorisations de découvert utilisées).

⚠ Le total de l'actif est obligatoirement identique au total du passif.

Le plan de trésorerie

Il permet de visualiser l'évolution de la trésorerie mois par mois, et de s'assurer que votre entreprise sera en mesure de faire face aux dépenses pendant toute la période observée. Il recense :

- **Les encaissements** réalisés sur le mois concerné : il s'agit du chiffre d'affaires prévisionnel encaissé toutes taxes comprises (TTC), les apports en capital, les apports en compte courant, les subventions reçues, les remboursements d'impôts, les produits financiers,
- **Les décaissements** réalisés sur le mois concerné : les remboursements d'emprunts, les investissements TTC, les achats TTC, les charges de fonctionnement TTC (assurance, loyers, honoraires, dépenses de transports, frais de déplacement, services bancaires...), les impôts et taxes, les salaires et charges sociales, les remboursements de compte courant.

TABEAU DE TRESORERIE en TTC	janv-24	févr-24	mars-24	avr-24	mai-24
Entrées / Encaissements					
Apports	2 000,00 €	1 000,00 €			
Prêt bancaire					
Capital apporté	1 000,00 €	1 000,00 €			
TVA récupérée					
Règlement facture X					
Règlement facture X					
Total entrées	3 000,00 €	2 000,00 €	- €	- €	- €
Sorties / Décaissements					
Remboursement emprunt					
Achats matériels création	1 200,00 €				
Retrait compte courant					
Frais d'établissement		400,00 €			
TVA reversée	- €				
Petites fournitures		50,00 €			
Logiciels	200,00 €				
Loyer					
Factures gaz, eau, électricité					
Assurances					
Mutuelle, prévoyance					
Abonnements téléphone					
Honoraires comptables	180,00 €				
Site Internet	90,00 €				
Frais de publicité		140,00 €			
Transporteurs					
Entretien, réparations					
Frais de déplacements professionnels	300,00 €	20,00 €			
Indemnités kilométriques		300,00 €			
Repas		80,00 €			
Formation					
Frais postaux					
Réseaux / cotisation	150,00 €	400,00 €			
Frais bancaires, agios	5,00 €	100,00 €			
Cadeaux à la clientèle					
Rémunération Dirigeant					
Charges sociales Dirigeant					
Salaires					
Charges sociales salariés					
Total sorties	2 125,00 €	1 490,00 €	- €	- €	- €
Différence entrées/sorties	875,00 €	510,00 €	- €	- €	- €
Trésorerie	875,00 €	1 385,00 €	1 385,00 €	1 385,00 €	1 385,00 €

⚠ Il sera nécessaire d'estimer les délais de paiement probables de vos clients pour les encaissements, et de définir l'échéancier de vos décaissements (mensuels, trimestriels, annuels, une seule fois à la souscription du service).

3 Indiquer le montant à financer

Votre plan de financement devra clairement identifier les besoins d'investissement (matériels, besoin en fonds de roulement, trésorerie de départ). Ne les sous-évaluez pas!

Plan de financement initial et sur 3 ans				
	Initial	N	N+1	N+2
Immobilisations				
+Variation du BFR				
=Total des besoins				
Apport en capital				
+Apport en comptes courants d'associés				
+Fonds empruntés				
+Capacité d'autofinancement				
=Total des ressources				
Variation de trésorerie				
=Solde de trésorerie				

A l'instar du compte de résultat, du bilan et du plan de trésorerie, il constitue un tableau financier indispensable pour vous permettre de vérifier **que vous avez les ressources nécessaires pour financer les dépenses incontournables au lancement de votre entreprise.**

Il se présente généralement en 2 rubriques :

- **Les besoins** : capital social, frais de constitution, investissements hors taxes (matériels, outillage, machines, mobiliers, véhicules), travaux d'aménagement hors taxes, droits d'entrée pour les franchises, dépôts et cautionnements versés, besoin en fonds de roulement, trésorerie de démarrage (TVA à financer par exemple),
- **Les ressources** : apports personnels des associés (*épargne personnelle, sommes investies par l'entourage (love money) ou des tiers (crowdfunding)*) sous forme de capital social et/ou comptes courants d'associés, aides à la création d'entreprise (*ARCE par exemple*), micro-crédit, prêt d'honneur, subventions, prêts bancaires.

Il convient de réaliser, en sus du plan de financement initial, **un plan de financement sur 3 ans**. Sur ces 3 années, d'autres thématiques s'ajouteront à celles précédemment indiquées :

- **Les besoins** : remboursement des emprunts, la variation du besoin en fonds de roulement qui se substituera au besoin en fonds de roulement, distribution de dividendes (ou prélèvements de l'exploitation pour les entreprises individuelles) le cas échéant,
- **Les ressources** : souscription d'emprunts, capacité d'autofinancement...

⚠ Il est primordial que les ressources financières ne se limitent pas à couvrir les besoins, afin de se laisser une marge de manœuvre en cas d'imprévus sur le démarrage de votre activité.

4 Réaliser un apport personnel

L'apport démontre votre implication dans votre projet, et sa crédibilité. Il est vivement recommandé un **minimum de 30% d'apport personnel sur le montant global des besoins de financement**.



Il existe deux types d'apport à la création de la société :

- **L'apport en capital** : apport en numéraire (somme d'argent versée par l'(les) associé (s)) et/ou apports en nature (biens apportés à l'entreprise tels que matériel, véhicule, bien immobilier, titres de société),
- **L'apport en compte courant d'associés** : prêt accordé par l'(les) associé (s) à la société. Cet apport ne concourt pas à la formation du capital social. En effet, il s'agit d'une créance que la société sera tenue de rembourser suivant les modalités librement convenues entre l' (les) associé (s) et la société.

⚠ La recherche d'autres sources de financement sera privilégiée si vous n'arrivez pas à atteindre ce seuil de 30% sur vos seules économies personnelles (sommes investies par l'entourage, par des tiers, prêts d'honneur, subventions).

5 Diversifier les sources de financement

Les financements bancaires (emprunt bancaire, crédit-bail, affacturage) réalisés auprès d'établissements bancaires traditionnels et financiers (ex. BPI) constituent la principale solution pour financer la création d'entreprise.

D'autres dispositifs existent :

- **L'ARCE (« Aide à la Reprise et à la Création d'Entreprise »)** versée par France Travail sous certaines conditions,
- **Les sommes investies par l'entourage (« love money »)** sous différentes formes : dons, prêts ou participation au capital,
- **Le prêt d'honneur** généralement à taux zéro, sans garantie, ni caution personnelle (exemples d'organismes concernées : Initiative France, Réseau Entreprendre),
- **Le prêt bancaire personnel** selon les conditions de votre banque,
- **La subvention** en fonction du profil de votre projet de création d'entreprise (innovation, French Tech...),
- **Les sociétés d'investissement** spécialisées dans des projets de création d'entreprise,
- **Le financement participatif (« crowdfunding »)** correspondant à une cagnotte en ligne avec plusieurs participants (particuliers, professionnels) sous différentes formes : dons, prêts ou participation au capital,
- **Les Business Angels**, profils expérimentés qui apportent leur compétence, leur expérience et leur réseau. S'adressent idéalement aux créateurs d'entreprise de projets innovants,
- **Les organismes de micro-crédit** à destination des personnes ayant eu des refus de prêts bancaires classiques (exemple d'organisme : Adie).

A RETENIR :

- **Ne négligez pas la préparation de votre business plan car il est capital à la création de votre entreprise,**
- **4 tableaux financiers sont indispensables pour bien appréhender votre nouvelle activité : compte de résultat, bilan, plan de trésorerie et plan de financement,**
- **L'apport personnel minimum pour la création d'entreprise est d'environ 30%,**
- **N'hésitez pas à recourir à différentes sources de financement si vos besoins de financement sont d'un niveau élevé.**

DAF EXPERTISE ET CONSEILS peut vous accompagner dans toute cette démarche pour vous permettre de constituer au mieux votre dossier en vue d'obtenir les accords de financement nécessaires ! Pensez-y !

A propos de DAF EXPERTISE ET CONSEILS :

DAF EXPERTISE ET CONSEILS, c'est votre DAF externalisée qui accompagne les dirigeants et les directeurs financiers de TPE et PME à piloter leurs performances financières, gérer leurs relations bancaires et à accompagner les projets structurants de l'entreprise, de manière récurrente ou ponctuelle, en présentiel et/ou en distanciel.