

GUIDE DU CRÉATEUR

Bien financer son projet de création d'entreprise



SOLUCCIO
Création-Reprise-Transmission

Les offres



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
ENTREPRISES

Sommaire

Bien évaluer vos besoins financiers

- 01** | Pourquoi prévoir ses coûts de démarrage..... 2
Les différents besoins de financement..... 2

Les différents acteurs du financement

- 02** | Investisseurs en fonds propres 4
Banques et établissements de crédit 5
Plateformes de financement participatif..... 5
Organismes publics 6
Prêts d'honneur..... 8
Aides spécifiques pour les projets innovants 9

Conseils clés

- 03** | Visez la sécurité..... 10
Préparez soigneusement votre projet..... 11
Faites-vous accompagner..... 11



Introduction

Tout créateur d'entreprise a besoin d'argent pour démarrer son projet. Si les apports personnels sont indispensables pour faire face aux premières dépenses, bien souvent ils ne suffisent pas. Les créateurs ont alors besoin de financements pour se lancer.

Mais la recherche de financements peut être un chemin complexe : comment évaluer ses besoins financiers ? Comment s'orienter dans le paysage des aides et des sources de financement ? Comment convaincre les différents financeurs de participer votre projet ?

A quoi sert ce guide ?

Pour chacun des points abordés, ce guide vous fournit des premiers éléments de réflexion. Pour aller plus loin et trouver les financements adaptés à votre profil et à votre projet d'entreprise, faites-vous accompagner. Les conseillers de la Chambre de commerce et d'industrie Paris Ile-de-France sont à vos côtés.

01

Bien évaluer vos besoins financiers

Pourquoi prévoir ses coûts de démarrage

Avant de solliciter les différents financeurs, il est recommandé d'estimer vos besoins en financement. Prévoir ses coûts de démarrage permet d'établir **une liste précise des dépenses** qui devront être faites au lancement de l'activité et de rechercher les financements adéquats.

Ces coûts correspondent aux dépenses engagées lors du lancement de l'entreprise. **Ils varient en fonction du type d'entreprise, de sa taille et de son emplacement.**

Les différents besoins de financement

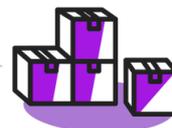
Les besoins de financement correspondent à la somme des postes ci-dessous.



Les investissements de départ

Matériel informatique, logiciels, licence, brevet, charges liées au local professionnel (travaux d'aménagement, charges, loyer, factures d'électricité, ...)

Le domicile du créateur peut constituer l'emplacement de l'entreprise, à défaut d'un local.



Les frais de constitution

Dépenses en lien avec la vente et la production. Honoraires (avocat, expert-comptable), matières premières, stock de marchandises et équipements.



Les recrutements et les salaires

Vous aurez peut-être besoin de recruter du personnel. Il vous faudra donc prévoir un budget pour verser ces premiers salaires.



La trésorerie

Pour faire face aux imprévus et couvrir certaines dépenses (*loyers, primes d'assurance...*) et avances d'argent (*TVA sur les investissements*).



Les assurances

Pour être protégé en cas de sinistre, vous devrez choisir une offre d'assurance en fonction de votre situation.



Les frais de commercialisation

Création d'un site internet, location d'un accès à une place marketplace, frais de communication sur les réseaux sociaux, supports PLV (Publicité sur le Lieu de Ventes : tracts, présentoirs, ...)



Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Il correspond au décalage entre le moment où l'entreprise réalise des dépenses nécessaires à son activité et le moment où elle reçoit les recettes liées à la vente de ses produits ou services. C'est donc la somme nécessaire à l'entreprise pour financer son exploitation.

La trésorerie de départ et le BFR sont essentiels au démarrage de l'entreprise. Il est essentiel de bien les estimer pour pouvoir financer ses dépenses et ne pas se retrouver à court d'argent. En effet, la première cause de défaillance de l'entreprise est liée à des difficultés de trésorerie.



02 Les différents acteurs du financement

Maintenant que vous avez évalué vos besoins en financement, à quelles aides pouvez-vous prétendre ?

4 grands acteurs du financement



Investisseurs en fonds propres



Banques et établissements de crédit



Plateformes de financement participatif



Organismes publics

Les investisseurs en fonds propres

Ces capitaux vous permettent de faire face aux premières dépenses et notamment, de financer vos besoins en fonds de roulement. Ils vous aident aussi à renforcer vos fonds propres, indispensables pour obtenir un prêt bancaire.

Le capital de proximité

Aussi appelé **Love Money**, est l'argent prêté par vos proches (conjoint, parents, amis, ...).

- Soit en prenant part au capital de la société
- Soit par le biais de donations à l'entreprise
- Soit par des prêts aux conditions de remboursement souvent personnalisées.

Cette source de financement est souvent une solution de courte durée car les montants investis sont faibles et les créateurs se retrouvent rapidement à cours de trésorerie. Y recourir peut être séduisant dans un premier temps mais génère quelques inconvénients :

LES PRÊTEURS

ne sont pas des professionnels et peuvent rester dans le flou quant au retour attendu.

LES PROCHES

peuvent vous mettre sous pression quant à la réussite de votre projet et le recouvrement de leur apport.

LA SOMME

recueillie vous limite dans vos investissements de départ et l'espérance de développement que vous pouvez avoir.

Le capital de proximité

Aussi dénommé **Business Angels**, ces investisseurs décident d'investir une partie de leur patrimoine dans une société innovante, à fort potentiel de croissance. Ces investisseurs vous permettent : d'une part de faire croître votre société et d'autre part, de vous faire bénéficier de leurs compétences, de leur expérience, voire même de leur réseau.



Parmi les réseaux existants, on note **France Angels**, **Euroquity** ou encore **Femmes Business Angels**.

Les banques et établissements de crédit

Le recours à un prêt bancaire est intéressant pour un créateur d'entreprise car il permet de garder le contrôle sur l'entreprise et d'étaler la dette sur une période définie à l'avance. Pour convaincre une banque de vous prêter de l'argent, vous devez impérativement disposer de fonds propres. En règle générale, il est conseillé d'équilibrer les fonds propres et les emprunts à raison de 50/50.

Pour prouver votre capacité à rembourser votre emprunt, vous devez montrer que votre plan d'affaire (business model) est solide et que votre projet est cohérent. Votre plan doit présenter votre projet chiffré de création ou de développement d'entreprise assorti d'une description détaillée des objectifs projetés et de l'organisation et fonctionnement prévus pour y parvenir.

Les plateformes de financement participatif

Le financement participatif, aussi dénommé **crowdfunding**, consiste à solliciter des particuliers pour recueillir le capital nécessaire au financement de votre projet au travers d'une plateforme dédiée.

Ces derniers agissent dans une démarche philanthropique pour soutenir des projets qui leur plaisent ou pour en tirer un revenu. **Cette solution est souvent utilisée en complément d'autres sources de financement ou pour tester son marché.**

Il existe différentes plateformes de crowdfunding en fonction de votre projet. Certaines sont généralistes et d'autres plus spécifiques.

Vous pouvez consulter le Répertoire FPF créé par Financement Participatif France, Bpifrance et la Banque des territoires.

Les organismes publics

L'Etat et la région Ile-de-France, en partenariat avec Bpifrance, participent à la croissance des entreprises sur le territoire et proposent plusieurs aides et subventions pour la création d'entreprise. Voici les principales aides auxquelles vous pourriez prétendre :

L'ACRE

Aide pour les créateurs d'entreprise

L'ACRE permet aux créateurs d'entreprise de bénéficier d'une exonération totale ou partielle des cotisations sociales jusqu'à la fin du 3e trimestre civil suivant la date d'immatriculation de l'entreprise : assurance maladie, maternité, retraite de base, invalidité décès, prestations familiales.



Les critères d'éligibilité de cette aide et les modalités de demande sont disponibles sur le site [Service Public](#).

L'ARCE

Aide pour les créateurs et repreneurs d'entreprise

L'ARCE permet à tout demandeur d'emploi, de cumuler l'ARE (Allocation de Retour à l'Emploi) avec ses revenus d'entrepreneur ou de demander le versement en capital de ses allocations. L'ARCE permet de recevoir 45% des droits au chômage restant dus lors de la demande en 2 versements.

L'ARCE s'adresse aux personnes inscrites comme demandeurs d'emploi à France Travail (anciennement Pôle emploi) dans les situations suivantes :

DEMANDEUR D'EMPLOI

bénéficiaire de l'ARE au moment de la création ou de la reprise d'entreprise

SALARIÉ PRIVÉ D'EMPLOI

qui crée ou reprend une entreprise postérieurement à la fin de son contrat et qui a mis fin à son congé de reclassement ou à son congé de mobilité. Il doit s'inscrire comme demandeur d'emploi.



L'ARCE n'est pas cumulable avec l'ARE prévue en cas de reprise d'activité, occasionnelle ou réduite.
Les critères d'éligibilité de cette aide et les modalités de demande sont disponibles sur le site [Service Public](#).

Prêt de l'Adie

Le prêt de l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique) est accordé pour les projets d'entreprise. Pour obtenir cette aide, il est **nécessaire d'avoir un garant s'engageant à 50% du montant total emprunté.**

12 000€
montant
maximum
accordé

Les personnes éligibles



Travailleur
indépendant



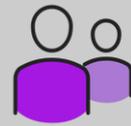
Étudiant



Demandeur
d'emploi



Retraité



Minimas
sociaux

Comment faire la demande ?

Pour demander un prêt, vous devez contacter une agence Adie afin de prendre un rendez-vous. Il existe plus de **180 agences en France**. Pour constituer votre dossier, vous devrez fournir :

- une pièce d'identité
- un justificatif de revenus
- les trois derniers relevés de comptes bancaires professionnels (*uniquement si vous êtes déjà en activité*)



L'Adie est un opérateur labellisé PASS Entrepreneur#LEADER.

Les prêts d'honneur

10 000€
à 15 000€
montant
accordé

Le prêt d'honneur du Réseau Entreprendre

Ces prêts sont très intéressants pour les créateurs d'entreprises à Paris. Ils sont conçus pour financer la création d'entreprise, destinés à la personne, sans intérêts ni garantie et remboursables sur 5 ans.

Ces prêts d'honneur sont aussi des effets levier. Ainsi, un bénéficiaire d'un prêt d'honneur de 10 000€ de Réseau Entreprendre aide à obtenir un financement d'un organisme financier pour un montant de 130 000 €.

Le prêt d'honneur du Réseau Initiative France

Le prêt du Réseau Initiative France crédibilise votre projet de création d'entreprise, ou de reprise, et vous permet de bénéficier de financements bancaires plus facilement. Le montant moyen des prêts accordés s'élève à 10 000 euros.

3 000€
à 50 000€
montant
accordé

Comment faire la demande ?

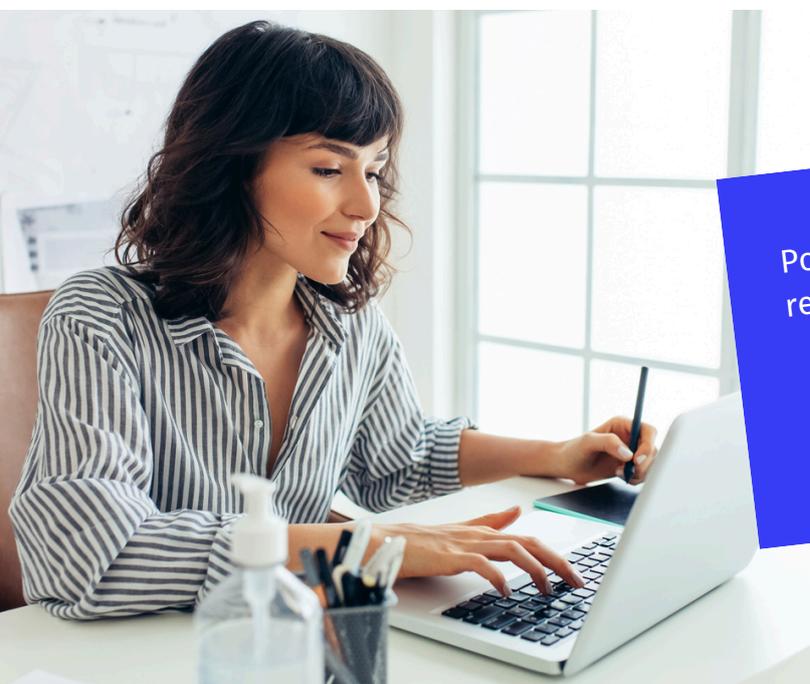
Adressez une demande à l'association la plus proche de chez vous. Si votre dossier présente de bonnes garanties de viabilité, vous devrez le présenter et le défendre devant un Comité de financement composé de chefs d'entreprises et de professionnels. Après délibération, le comité décidera ou non de vous octroyer le prêt.



Les réseaux **Entreprendre** et **Initiative Île-de-France** sont des **opérateurs labellisés PASS** Entrepreneur#LEADER.

Pour plus d'informations,
rendez-vous sur les sites :

- [Réseau Entreprendre](#)
- [Réseau Initiative France](#)





PASS Entrepreneur#LEADER

Bénéficiez d'un accompagnement sur-mesure pour créer et piloter de votre entreprise.

Ce programme est ouvert à tous, à la condition que le créateur d'entreprise réside en Île-de-France et/ou que l'entreprise soit implantée en Île-de-France. Le programme comprend 3 volets : "Je crée mon entreprise", "Je finance mon entreprise" et "Je dirige mon entreprise".

S'inscrire



Le programme est **co-financé par le Conseil Régional d'Ile-de-France**. La **CCI Paris Ile-de-France est un opérateur labellisé** PASS 1 "Je crée mon entreprise" et PASS 3 "Je dirige mon entreprise".

Les aides spécifiques pour les projets innovants

La bourse French Tech

Délivrée par Bpifrance, la Bourse French Tech est une subvention **pour les entreprises innovantes à fort potentiel de croissance**. Elle permet de financer un large éventail de dépenses techniques et marketing, suivant les besoins de l'entreprise au cours de sa première année : étude de faisabilité, développement d'un POC (*Proof Of Concept*), MVP ou prototype, modèle d'affaire, marketing...

30 000€
montant
maximum
accordé

Une preuve de concept (POC) ou validation de principe, est une réalisation ayant pour vocation de montrer la faisabilité d'un procédé ou d'une innovation.

Comment faire la demande ?

Rapprochez-vous d'un conseiller de Bpifrance pour présenter votre projet d'innovation.

03

Conseils clés



Pierre angulaire de toute création d'entreprise, **le plan de financement est un tableau de gestion prévisionnelle**, généralement inclus dans le business plan.

Le plan de financement met en parallèle les besoins d'investissement et les ressources de financement. Il vous permet de valider **la viabilité de votre projet**.

Visez la sécurité

Pour limiter l'endettement, les créateurs ont souvent tendance à sous-estimer leurs besoins en financement. Cela se manifeste notamment par un faible capital de départ et un besoin de trésorerie minimal.

C'est une erreur. Une bonne évaluation de vos besoins en financement vous aidera à anticiper les écarts de trésorerie, rendre votre dossier plus crédible auprès des financeurs et vous voir accorder un financement plus facilement.

Par ailleurs, un capital social adapté permet de compenser les aléas de la conjoncture économique s'il y a lieu.

Rappel

Les premières causes de défaillance des entreprises sont liées à une trésorerie insuffisante pour régler les dettes de l'entreprise.

Préparez soigneusement votre projet

Apprenez à être à l'aise avec votre projet et bien le présenter. Vous pouvez travailler votre court argumentaire, appelé aussi *elevator pitch*, un outil indispensable pour présenter votre future entreprise à de potentiels investisseurs en quelques minutes seulement.

Travaillez également votre plan d'affaire, *business plan*, et rendez-le simple et clair pour instaurer la confiance et convaincre vos futurs investisseurs ou partenaires.

Enfin, sachez qu'il est plus aisé d'obtenir un prêt lorsque l'équipe de départ (les associés) est solide avec des profils complémentaires et que les compétences sont diversifiées.

Faites-vous accompagner

Dans un premier temps, vous pouvez très bien avancer sur votre projet en solo. Toutefois, il est difficile d'avoir une vue objective.

Avez-vous correctement évalué vos besoins financiers pour produire, gérer et vendre ?
Avez-vous pensé à la trésorerie dont vous aurez besoin au démarrage de votre activité ?
Avez-vous pensé à l'évolution de votre BFR ?

Ne restez pas seul dans vos questionnements. La CCI Paris Ile-de-France est votre partenaire de confiance tout au long de votre projet de création d'entreprise.



 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
ENTREPRISES

**Avec vous, à toutes les étapes
de votre développement**



CCI Entreprises



CCI Entreprises

entreprises.cci-paris-idf.fr

