

Entreprises

Publié le 19/11/2022 – Mis à jour le 01/02/2023

Recherche de financements pour créer ou reprendre une entreprise

En tant que porteur de projet, vous serez le plus souvent amené à compléter vos ressources personnelles avec **des financements extérieurs** pour concrétiser l'opération de création/reprise. Vous disposez de nombreux moyens pour obtenir les fonds nécessaires au financement de votre projet entrepreneurial.

Aide de vos proches

Vous pouvez **faire appel à vos proches** (familles et amis) pour financer votre projet de création. Par rapport à un prêt bancaire, cette solution offre l'avantage de la souplesse et de la facilité.

Vos proches peuvent vous aider de différentes manières :

Don d'argent : il peut être effectué par tout moyen (chèque, virement, mandat ou remise d'espèces).

Prêt d'argent : lorsqu'il dépasse 1 500 €, le prêt doit faire l'objet d'un **écrit**. Il est possible de rédiger un **contrat de prêt** signé par les 2 parties, ou une **reconnaissance de dette** signée de la seule main de l'emprunteur.

Lorsque le prêt dépasse 5 000 €, vous devez le déclarer à votre service des impôts des entreprises (SIE) au moyen du **formulaire n° 2062**, en même temps que votre déclaration annuelle de résultat.

Lorsque plusieurs contrats de prêts d'un montant unitaire inférieur à 5 000 € sont conclus au cours d'une année civile au nom d'un même emprunteur ou d'un même prêteur et que leur total dépasse 5 000 €, tous les contrats ainsi conclus doivent être déclarés par l'emprunteur ou le prêteur concerné.

- Déclaration de contrat de prêt

Où s'adresser ?

Service des impôts des entreprises (SIE)

Attention

La non-déclaration ou une déclaration comportant des omissions ou inexactitudes est sanctionnée d'une **amende de 150 €**.

Dans le cadre d'une société, vos proches peuvent aussi entrer au capital de la société et devenir associés en réalisant un apport (une somme d'argent ou un bien). Dans ce cas, ils pourront bénéficier d'un droit aux bénéfices de l'entreprise et d'un droit à la prise de décision.

Emprunt bancaire

L'emprunt bancaire constitue le **principal levier** pour financer un projet de création d'entreprise.

Un prêt accordé par le système bancaire peut couvrir jusqu'à 70 % du prix d'acquisition. Généralement, il est exigé que l'emprunteur apporte au moins 30 % du financement. Cette exigence peut varier selon l'activité de l'entreprise et son niveau de risque.

Le remboursement de l'emprunt est étalé sur une durée qui varie **entre 5 et 7 ans**.

Les modalités d'emprunt sont différentes selon les banques. Il est ainsi recommandé de faire vos recherches et de **comparer** les différents taux d'intérêts, les frais de dossier, les durées de remboursements ou encore les modes de garantie d'emprunt demandés.

À noter

Les banques cherchent de plus en plus à partager le risque des financements de projets de création/reprise d'entreprise. Ainsi, il est recommandé de **diversifier vos sources de financement** (ex : création d'un pool bancaire, plusieurs banques financent le même projet).

La banque est **libre d'accepter ou de refuser** votre demande d'emprunt sur la base du business plan que vous lui aurez fourni.

En revanche, en cas de refus, la banque doit **motiver et argumenter** sa décision. Une réponse motivée vous permet de déterminer les points sensibles de votre dossier pour les ajuster. Vous pourrez ainsi refaire une demande d'emprunt.

À noter

Si le refus de la banque n'est pas motivé ou que les motifs vous paraissent discutables, vous pouvez saisir la médiation du crédit.

Pour s'assurer que l'emprunt sera bien remboursé, la banque peut **exiger des garanties** :

Garantie réelle (le nantissement du fonds de commerce ou le nantissement de titres sociaux)

Garantie personnelle (dans ce cas, la banque exige que le l'emprunteur se porte personnellement garant du paiement des échéances)

Prêt d'honneur

Vous pouvez renforcer votre apport personnel avec un **prêt d'honneur Crédit-Entreprise** :

Sans intérêts : il s'agit d'un prêt à taux zéro, vous ne remboursez que ce que l'on vous a prêté.

Sans garantie : vous vous engagez sur l'honneur à rembourser ce prêt. On ne vous demandera pas de caution ou de nantissement sur le fonds de commerce ou les titres sociaux.

Le prêt d'honneur peut être accordé à **tout type d'entreprise** à l'exclusion des associations, fondations, SCI et entreprises en difficulté.

À noter

Les secteurs de l'exportation, de l'agriculture, de la pêche et aquaculture, de la promotion ainsi que de la location immobilière ou de l'intermédiation financière sont également **exclus**.

Le montant du prêt d'honneur varie entre 1 000 € et 90 000 € . Son remboursement s'étale sur une durée de **1 à 7 ans**.

L'obtention de ce prêt permet de **crédibiliser votre projet** de création d'entreprise aux yeux des banques. Il vous sera d'autant plus facile de les convaincre de vous accorder **un prêt bancaire**.

Le prêt d'honneur est **accordé à vous personnellement** et pas à l'entreprise créée/reprise.

À noter

Vous pouvez consulter la [liste des prêts d'honneur](#) mobilisables pour votre projet.

Contrat de développement transmission

Le [contrat de développement transmission](#) proposé par Bpifrance permet de financer **les dépenses suivantes** :

Achat d'un fonds de commerce

Achat majoritaire de titres sociaux (parts sociales ou actions)

Frais d'acquisition

Renforcement du besoin en fonds de roulement

Remboursement de comptes courants

Le montant du prêt varie entre 40 000 € et 1 500 000 € . Le remboursement peut s'étaler sur une durée de **7 ans**, avec un allègement du remboursement les 2 premières années.

À noter

Le contrat de développement transmission est accordé **sans demande de garantie, ni caution personnelle**.

Le contrat de développement transmission concerne les reprises effectuées de la manière suivante :

soit par la **constitution d'une holding de reprise** par des personnes physiques

soit par des **sociétés existantes en phase de croissance externe** (fusion, acquisition, prise de participation, etc.).

Le repreneur et l'entreprise ciblée par la reprise doivent être des **TPE/PME créées depuis plus de 3 ans**, capables de fournir une documentation comptable (bilan et compte de résultat) couvrant une période d'activité de 24 mois.

Le conseil régional précise quelles sont les **activités éligibles** au contrat de développement transmission. Il s'agit généralement des activités de services aux entreprises et des activités industrielles. En revanche, les opérations de reprise d'entreprise en difficulté sont **exclues**.

À savoir

Le contrat de développement transmission **accompagne systématiquement un prêt bancaire** d'une durée minimum de 5 ans et représente **au maximum** 40 % de l'ensemble des prêts mis en place.

Crédit vendeur

Dans le cadre d'une reprise, si un climat de confiance s'est installé entre vous et le cédant de l'entreprise, il est possible de négocier avec lui la conclusion d'un **crédit vendeur**.

Le crédit vendeur vous permet d'obtenir un **paiement échelonné** (paiement en plusieurs fois) d'une partie du prix (50 % maximum).

La durée du remboursement du crédit vendeur est de **1 à 3 ans**. Elle est plus courte que celle du crédit bancaire et vient donc alourdir les charges de l'entreprise.

À noter

Le **taux d'intérêt** se négocie entre le repreneur et le cédant. Généralement la négociation dépendra des besoins du cédant mais surtout des capacités de remboursement du repreneur. Un **crédit à taux zéro** peut aussi être négocié.

Ce crédit est également un levier important pour rassurer les banques et obtenir un **emprunt bancaire**. En effet, le fait que le cédant prenne le risque d'y recourir est un gage de confiance dans les compétences professionnelles du repreneur.

En plus du crédit vendeur, vous pouvez proposer au cédant une **clause de complément de prix** (ou clause d'earn out) qui permet d'indexer une partie du prix de cession aux résultats futurs de l'entreprise. Vous pouvez ainsi étaler le paiement du prix de cession.

À noter

Pour sécuriser son financement, le cédant peut exiger des **garanties** (cautionnement d'un tiers, nantissement du fonds de commerce ou d'autres biens personnels du repreneur...).

Pour formaliser l'accord, les parties doivent rédiger un **écris**. Il est recommandé de faire appel à un **notaire**. Le crédit vendeur peut également être inséré dans l'acte de cession définitif voire, plus en amont, dans la lettre d'intention.

Financement participatif (crowdfunding)

Le financement participatif ou crowdfunding consiste à **récroter des fonds auprès d'une communauté d'internautes** qui souhaitent soutenir votre projet.

Le financement participatif constitue une **bonne alternative pour les entrepreneurs** qui rencontrent des difficultés à mobilier des fonds de manière traditionnelle (ex : prêt bancaire). Il permet de donner vie à tout type de **projet innovant** : créatif, culturel, numérique, environnemental, social, etc.

La campagne de crowdfunding se déroule dans un temps imparti et sur une **plateforme dédiée** (ex : Ulule, Kickstarter, Kisskissbankbank...). Le choix de la plateforme dépend de la **nature du projet**, certaines plateformes étant généralistes et d'autres spécialisées.

Ce choix dépend également de **divers critères** tels que le taux de réussite des collectes, l'audience de la plateforme et la commission qu'elle perçoit sur les contributions.

À noter

Le financement participatif permet de **confronter son projet au marché** et de se constituer une première base de clients.

Le crowdfunding peut prendre **3 formes différentes** :

Don (reward crowdfunding) : les contributeurs vous font des dons d'argent sans retour sur investissement. Une contrepartie non-financière peut éventuellement être proposée (ex : goodies, entrées pour un évènement de l'entreprise, photos de l'équipe dédicacées...).

Prêt (crowdlending) : les contributeurs vous accordent un prêt que vous devrez rembourser, avec ou sans intérêts.

Investissement : les contributeurs peuvent financer le projet en achetant des titres sociaux (des actions) de votre société. Les contributeurs deviennent des associés à part entière de l'entreprise et obtiennent, en contrepartie de leur apport, le droit aux bénéfices de l'entreprise et le droit de prendre part aux décisions qui concernent l'entreprise.

À noter

Pour trouver la plateforme adaptée à votre projet, vous pouvez consulter le site financeparticipative.org.

Investisseurs

Vous avez la possibilité de financer votre projet en faisant **entrer des investisseurs** au capital de votre société.

Business angels

Le **business angel** ou « investisseur providentiel » est un cadre d'entreprise en activité ou un ancien entrepreneur qui investit une partie de son patrimoine financier dans des sociétés innovantes à fort potentiel.

Le **business angel** peut vous apporter plusieurs choses.

Un apport financier direct : lorsque les business angels se groupent pour financer un projet à fort potentiel, l'apport moyen va de 300 000 € à 500 000 €.

Un carnet d'adresses : son réseau peut vous permettre de trouver d'autres financements.

Une expérience professionnelle : le business angel participe activement à la vie de l'entreprise et à la prise de décision. Il apporte des compétences et de nombreux conseils.

En contrepartie de cet investissement, le business angel entend dégager une forte plus-value. Cette voie de financement s'adresse donc aux **projets innovants** (innovation technologique, par exemple) à forte valeur ajoutée.

Fonds d'investissement : capital risque

Le **capital risque** est une prise de participation par un ou plusieurs investisseurs professionnels, généralement minoritaire, au capital de votre société.

L'objectif de l'investisseur est de participer financièrement au développement d'entreprises innovantes à fort potentiel de croissance et de réaliser une forte plus-value lors de la cession de ses titres sociaux après 3 à 7 ans au sein de la société.

Le montant investi dépend des besoins de l'entreprise mais surtout de l'intérêt qu'y portent les investisseurs pour leur retour sur investissement. L'apport peut aller de quelques dizaines de milliers à plusieurs millions d'euros.

Financement solidaire

Si vous créez/reprenez une entreprise dans le secteur de l'économie sociale et solidaire (ESS), vous pouvez faire appel à des **financeurs solidaires** tels que France Active, la Nef ou le Crédit Coopératif.

Une entreprise solidaire produit des biens ou des services à **forte utilité sociale et/ou environnementale**. Ces entreprises agissent dans différents domaines et ont pour objectif de **résoudre des problématiques d'intérêt général** : lutte contre le chômage, contre l'exclusion, le mal-logement, développement de l'agriculture biologique, des énergies renouvelables, aide aux pays en développement, etc.

Pour obtenir l'**agrément « d'entreprise solidaire d'utilité sociale » (ESUS)**, l'entreprise doit répondre aux conditions suivantes :

L'entreprise doit avoir pour objectif principal la recherche d'une utilité sociale (soutien à des publics vulnérables, cohésion territoriale ou développement durable). Cet objectif doit figurer dans les statuts de l'entreprise.

La charge induite par cet objectif d'utilité sociale doit impacter significativement le compte de résultat ou la rentabilité de l'entreprise.

Les 5 salariés ou dirigeants ne doivent pas percevoir, en moyenne, une rémunération supérieure à 7 fois le SMIC et le salaire le plus élevé de l'entreprise ne doit pas dépasser 10 fois le montant du SMIC.

Les titres de capital de l'entreprise ne doivent pas être négociés sur un marché financier.

L'agrément est délivré pour une durée de **2 ans** pour les entreprises créées depuis moins de 3 ans au moment de la demande, et pour **5 ans** pour les autres.

À noter

Bipfrance propose une liste des financeurs solidaires enclins à financer les entreprises solidaires d'utilité sociale.

Microcrédit professionnel

Le microcrédit professionnel s'adresse aux créateurs ou repreneurs d'entreprises, quel que soit le secteur d'activité ou leur statut, qui **ne peuvent pas accéder au financement bancaire classique**.

Il s'agit d'un prêt de **17 000 € maximum**, le plus souvent assorti d'un taux d'intérêt au moins égal à 5 %. Sa durée de remboursement est de **5 ans maximum**. Le microcrédit peut être remboursé par anticipation.

Pendant sa durée de remboursement, le prêt fait l'objet d'un suivi financier par l'association ou la fondation chargée de l'accompagnement social.

À noter

Le financement issu du microcrédit professionnel est utilisé pour financer l'achat d'un stock, de matériel, d'un véhicule, de trésorerie, etc.

Pour en bénéficier, vous devez remplir toutes les **conditions suivantes** :

L'entreprise doit avoir moins de 5 ans d'existence

L'entreprise ne doit pas comporter plus de 3 salariés

Vous sollicitez le microcrédit parce que vous n'avez pas pu obtenir un prêt bancaire

Le besoin de financement n'excède pas 17 000 €

Une personne doit se porter garantie à hauteur de 50 % du microcrédit accordé.

Le principal organisme habilité pour recevoir votre demande de microcrédit professionnel est l'**ADIE** (Association pour le Droit à l'Initiative Economique), œuvrant au niveau national. Vous pouvez également vous s'adresser à France Active, Initiative France, Réseau Entreprendre ou Creasol.

Où s'adresser ?

ADIE (obtenir un micro-crédit professionnel)

Concours

Vous pouvez vous inscrire à **des concours** qui récompensent les créateurs/repreneurs d'entreprise selon leur secteur d'activité.

La somme perçue lors d'un concours que vous remportez peut-être directement intégrée aux capitaux propres de votre entreprise.

Gagner un concours peut aussi vous permettre de vous faire connaître, de rencontrer des partenaires et de gagner en crédibilité aux yeux des banques et autres investisseurs.

Il existe **plusieurs catégories** de concours :

Concours nationaux

Concours régionaux

Concours réservés aux moins de 30 ans

Concours réservés aux femmes

Aides de l'État et des collectivités territoriales

Sur la **base nationale des aides aux entreprises**, vous pouvez identifier les aides mises en place par l'État et au niveau des collectivités territoriales (régions, départements, communes).

Le montant et les modalités pour obtenir les aides publiques dépendent à la fois du lieu d'implantation de l'entreprise et de la politique d'aménagement du territoire de chaque collectivité territoriale.

- Base de données des aides de l'État et des collectivités territoriales

Les aides publiques peuvent prendre **differentes formes** : aides directes, subventions d'investissement, prêts bonifiés, exonérations fiscales et sociales, différés de remboursement d'emprunt, etc.

Si vous êtes demandeur d'emploi, **3 dispositifs** peuvent faciliter le financement de votre projet de création/reprise :

Aide à la création et à la reprise d'entreprise (Acre): une exonération temporaire de cotisations sociales en début d'activité.

Aide à la reprise et à la création d'entreprise (Arce): une aide financière versée par France Travail (anciennement Pôle emploi) qui consiste à recevoir 60 % de ses allocations chômage sous la forme d'un capital.

Accompagnement à la création d'entreprise en région (ex-Nacre): chaque région propose un dispositif d'accompagnement à la création d'entreprise (remplaçant le Nacre depuis 2017). Selon la région, l'accompagnement peut consister en une aide au montage du projet de création, une aide à sa structuration financière et/ou un suivi du développement de l'entreprise.

Je crée

Vous êtes au stade de l'idée

Êtes-vous fait pour créer et gérer une entreprise ?

Votre idée de business peut-elle réussir ?

Faire une étude de marché

Construire votre business plan

Vous préparez la création

Tester votre activité avant de vous lancer (incubateur, couveuse, portage salarial, coopérative, pépinière...)

Déterminer la nature de l'activité de votre entreprise

Vérifier si l'activité que vous envisagez est réglementée

Choisir la forme juridique de votre entreprise

Être accompagné dans la création de votre entreprise

Trouver des financements

Domicilier votre entreprise individuelle et votre activité

Domicilier votre société et votre activité

Choisir et protéger la dénomination de votre entreprise individuelle

Choisir et protéger la dénomination de votre société

Protéger votre idée et votre produit

Constituer et déposer le capital social si vous créez une société

Rédiger et enregistrer les statuts si vous créez une société

Nommer le dirigeant si vous créez une société

Publier dans un journal d'annonces légales si vous créez une société

Effectuer les démarches si vous exercez une activité réglementée

Choisir la date de clôture d'un exercice comptable

Déclaration des bénéficiaires effectifs de la société

Ouvrir un compte bancaire professionnel au nom de la société

Ouvrir un compte bancaire dédié à l'activité professionnelle de l'entreprise individuelle

Ouvrir un compte bancaire dédié à l'activité professionnelle de la micro-entreprise

Vous lancez votre entreprise

Immatriculer votre société

Immatriculer votre entreprise individuelle

Immatriculer votre micro-entreprise

Assurer votre société

Assurer votre entreprise individuelle

Assurer votre micro-entreprise

Vous faire connaître à la Poste et souscrire des abonnements internet, téléphonie, électricité

Mettre en place les registres obligatoires de votre micro-entreprise

Mettre en place les registres obligatoires de votre entreprise individuelle

Mettre en place les registres obligatoires de votre société

Ce qu'il faut savoir sur les règles fiscales et sociales

Fiscalité d'un micro-entrepreneur : ce qu'il faut savoir

Fiscalité d'un entrepreneur individuel (EI) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de la société par actions simplifiée (SAS) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de la société anonyme (SA) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de la société à responsabilité limitée (SARL) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de la société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'un micro-entrepreneur : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'un entrepreneur individuel : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une société par actions simplifiée (SAS) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une société anonyme (SA) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une société à responsabilité limitée (SARL) : ce qu'il faut savoir

Pour en savoir plus

- [Liste des prêts d'honneur mobilisables pour un projet de création ou reprise](#)

Source : Les-aides.fr

- [Contrat de développement transmission \(Bpifrance\)](#)

Source : Bpifrance

- [Comment financer mon projet de reprise d'entreprise ?](#)

Source : Bpifrance

Services en ligne

- [Base de données des aides de l'État et des collectivités territoriales](#)

Outil de recherche

- [Trouver la plateforme de crowdfunding adaptée à votre projet](#)

Téléservice

- [Rechercher les concours nationaux à la création d'entreprise](#)

Outil de recherche

- [Rechercher les concours régionaux à la création d'entreprise](#)

Modèle de document

- [Rechercher les concours à la création d'entreprise réservés aux moins de 30 ans](#)

Outil de recherche

- [Rechercher les concours à la création d'entreprise réservés aux femmes](#)

Outil de recherche

- [Rechercher les financements dédiés à l'économie sociale et solidaire](#)

Outil de recherche

- [Connaître les acteurs du capital-risque](#)

Outil de recherche

- [Connaître les réseaux de business angels](#)

Outil de recherche

