



Tout ce qu'il faut savoir pour créer sa boîte

DÉNICHER l'argent

INVESTISSEMENT Obtenir des fonds pour lancer son entreprise n'est pas une sinécure. Mais ne partez pas battu pour autant ! De nouveaux modes de financement vous tendent les bras. Pour évaluer vos chances, solliciter les acteurs adéquats et gonfler vos ressources financières, suivez le guide.

PAR CORINE MORIOU ET ETIENNE GLESS

Vous avez une idée de business, de l'énergie et de l'optimisme à revendre. Vous êtes dans les starting-blocks pour lancer votre entreprise, mais vos économies personnelles ne suffisent pas à financer votre projet. Pas de panique ! La recherche de financement est la quête du graal de tout jeune entrepreneur. D'autant que le contexte économique est tendu et que les banques n'ont jamais été aussi frileuses. « Il y a trois ans, nous présentions le dossier d'un créateur à trois banques pour obtenir un financement.

Aujourd'hui, il faut en solliciter de huit à dix », souligne Jean-Philippe Deltour, fondateur de Créditrelax, une société de courtage en crédit pour les PME.

Love money, crowdfunding, business angels...

Pour trouver les ressources financières nécessaires au démarrage de votre aventure, tournez-vous d'abord vers la « love money » en sollicitant l'appui de vos proches (famille, amis, relations) et en faisant miroiter les avantages fiscaux dont ils peuvent bénéficier. Vous pouvez aussi miser sur le crowdfunding en faisant appel

à la générosité des internautes. Quant aux business angels, ils vous apporteront des fonds, mais aussi et surtout leur propre expertise et leur soutien psychologique. Vous pouvez donc tenter de séduire l'une des stars du Net, comme Marc Simoncini, fondateur de Meetic, qui a créé le fonds Jaina, sans négliger pour autant les formules plus classiques comme les concours à la création d'entreprise, les aides publiques de bpiFrance ou des collectivités locales.

L'Entreprise fait le point sur les solutions pour gonfler vos ressources financières qui ne vous feront perdre ni votre temps ni votre âme.

1 BRIGUEZ UN PRÊT D'HONNEUR

« Initiative Plaine Commune, une plateforme d'initiative locale (PFIL) du réseau Initiative France m'a accordé un prêt d'honneur de 4 000 euros, à taux zéro sans garantie. Cela m'a permis d'obtenir un prêt de 22 000 euros auprès du Crédit Mutuel », se réjouit Bintou Camara, fondatrice de Biolissime (produits de beauté pour peaux mates et métisses). Dans le cadre d'un accord avec la PFIL, la pépinière Miel, installée à Saint-Denis (93), l'a accueillie dans ses locaux pour un loyer modique. Par ailleurs, la jeune femme bénéficie des conseils d'une marraine. Plusieurs réseaux sont très actifs en matière de prêts d'honneur : France Active finance les petites entreprises et l'économie sociale et solidaire, l'Adie propose des microcrédits aux exclus du système bancaire habituel. Il existe aussi le FGIF, fonds de garantie financière en faveur des femmes. Plus élitiste, le Réseau Entreprendre veut « créer des employeurs pour créer des emplois », selon André Mulliez, le fondateur. « Nous accordons des prêts d'honneur de 15 000 euros et 50 000 euros à des entrepreneurs susceptibles de créer 15 emplois et de réaliser un

chiffre d'affaires de 1 million d'euros dans les trois ans », précise Cyrille Saint Olive, directeur général d'Entreprendre Paris.

2 METTEZ VOS PROCHES À CONTRIBUTION

La love money est une jolie expression pour parler du coup de pouce financier accordé au créateur par sa famille, ses amis, ses relations. Bref, tous ceux qui l'aiment ! Des incitations fiscales dopent ces financements privés. Les personnes qui investissent dans une nouvelle société non cotée peuvent bénéficier d'une réduction de leur impôt sur le revenu égale à 18 % du montant investi au capital de la société, avec un plafond de 50 000 euros pour une personne seule et de 100 000 euros pour un couple. A cela s'ajoute une réduction d'ISF égale à 50 % de l'apport dans la limite de 45 000 euros. On peut aussi recourir à la formule de la donation : les dons financiers consentis aux enfants, petits-enfants, arrière-petits-enfants ou, à défaut de descendance, aux neveux et nièces sont exonérés de droit de mutation à titre gratuit dans la limite de 31 865 euros tous les quinze ans. Autre possibilité : un prêt consenti par un proche à taux zéro sans garantie.

3 JOUEZ LA CARTE PÔLE EMPLOI

Si vous êtes inscrit à Pôle emploi, des aides financières peuvent faciliter le lancement de votre activité (*lire page 34*). « J'ai bénéficié pendant quinze mois des allocations chômage. Cela m'a permis de créer ma société sans me verser de salaire, raconte Arthur Schulz, fondateur de Green On (location de deux-roues électriques aux entreprises). Par ailleurs, j'ai été exonéré d'une grosse partie des cotisations sociales pendant un an grâce au dispositif de l'Accre. Et j'ai été éligible au prêt Nacre, prêt d'honneur à taux zéro. » Attention, « il est préférable de faire la demande pour bénéficier de l'Accre dès les démarches d'immatriculation de la société, dans un délai maximum de 45 jours, conseille Laure Thiebault, juriste à l'APCE. A partir de l'obtention de l'Accre, le créateur d'entreprise peut recevoir 45 % du reliquat de ses droits à l'assurance chômage, sous forme de capital. Cette aide, appelée Arce, est versée en deux parties : une moitié après l'obtention de l'Accre, l'autre moitié six mois après la date de création de

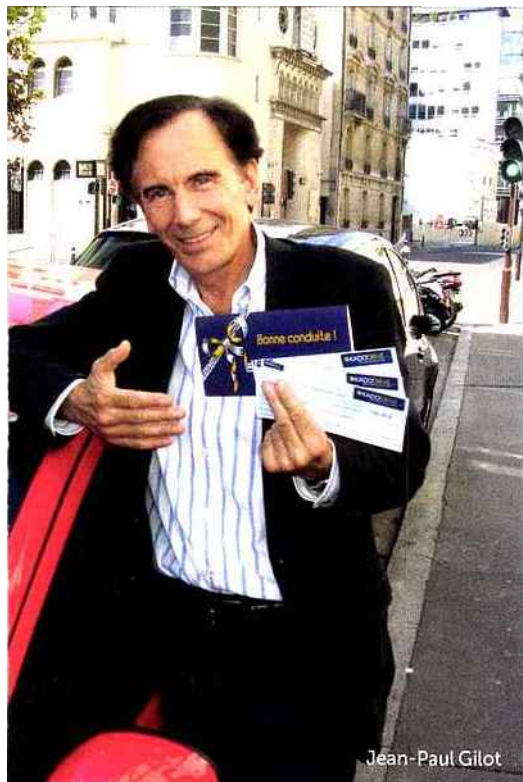
l'entreprise. » C'est une grosse somme d'argent attribuée en une fois, mais qui ne représente que la moitié des allocations auxquelles le créateur a droit. Il doit réfléchir à la meilleure solution. Dès lors qu'il fait cette démarche, il est radié de la liste des demandeurs d'emploi. Mais, en cas d'échec dans un délai de trois ans, il peut récupérer une partie de ses droits auprès de Pôle emploi.

4 PERSUADEZ VOTRE BANQUIER

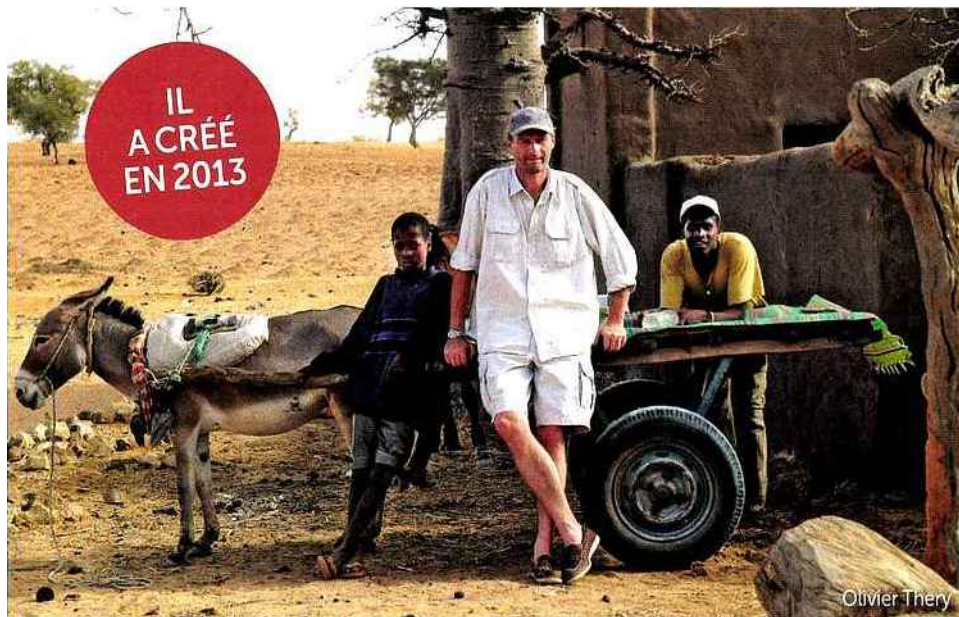
Mathieu Lhoumeau, cofondateur de la société Contractlive (gestion de contrats en mode Cloud), n'a pas eu trop de difficultés à séduire un banquier. « Nos prêts d'honneur du Réseau Entreprendre et de Scientipôle Initiative nous ont permis d'obtenir 45 000 euros auprès de la BRED et 70 000 euros auprès d'HSBC. » Mais seule une minorité de créateurs ont la chance de bénéficier du label d'un réseau. Et les banquiers n'ont jamais été aussi frileux. En général, la banque accorde un prêt de sept ans sur un fonds de commerce, dès lors que le créateur dispose en moyenne de 30 % de fonds propres. Pour obtenir un prêt bancaire on peut faire appel à un courtier en crédit comme Creditrelax. Mais son fondateur, Jean-Philippe Deltour, ne cache pas les difficultés de son métier. « Il y a trois ans nous présentions le dossier d'un créateur à trois banques. Aujourd'hui, il faut en solliciter de huit à dix », souligne-t-il. Quant à Nathalie Carriou, consultante financière indépendante, elle suggère à certains clients de s'adresser à des particuliers. C'est légal ! « Le créateur d'entreprise peut obtenir un prêt de un à trois ans sans garantie. Les taux ne sont pas forcément plus élevés que ceux des banques. »

5 ATTIREZ DES BUSINESS ANGELS

« Chercher des montants démesurés n'est pas recommandé. Si vous souhaitez obtenir 2 millions d'euros, vous ne frappez pas à la bonne porte », explique Philippe Guntz, président de France Angels, qui fédère 82 réseaux de business angels ; certains sont régionaux (Grenoble Business Angels), d'autres thématiques (Angels Santé), d'autres encore sont créés à l'initiative de grandes écoles comme Arts et Métiers Business Angels. Les 4 500 business angels, personnes physiques qui investissent



Jean-Philippe Deltour



LE SITE VOYAGES-EN-DIRECT COURT-CIRCUITE LES INTERMÉDIAIRES

Serial entrepreneur dans le domaine du tourisme, Olivier Thery vient de lancer la plate-forme internet Voyages-en-direct.com. « Le site met directement en relation un client avec un recepitif du pays de destination. Le voyageur n'a pas besoin de faire appel à une agence de voyages (18 % de commission) et a un tour-opérateur (22 % de commission). Il fait ainsi une économie de 30 % sur le prix de son voyage (hors transports) car nous prenons une marge de 10 % sur la facture finale », explique le chef d'entreprise qui a aussi un talent de sociologue du voyage. Dans un secteur en pleine mutation, l'offensive de ce baroudeur lui vaut les critiques véhémentes des tour-opérateurs traditionnels. Mais les chiffres sont têtus.

PHOTO DR

le marché de l'e-tourisme progresse de 15 % par an et représente désormais 50 % de l'e-commerce B to C en France. « Rares sont les clients qui attendent le samedi pour se rendre dans une agence et réserver un voyage. Ils n'ont plus envie d'acheter des packages. Ils sont devenus individualistes, ils ne veulent plus partir en groupe. Ils savent se renseigner sur la qualité d'un hôtel sur internet », met en avant Olivier Thery.

Marque blanche pour les comités d'entreprise

Par ailleurs, fondateur et dirigeant de l'agence de tourisme responsable Chemins de Sable, l'e-entrepreneur ne part pas de zéro. Dans 70 pays, il s'appuie sur un réseau de 160 agences locales qu'il connaît bien. Ces recepitifs n'ont pas d'exclusivité et,

en contrepartie, ils ne versent pas de droit d'entrée. Le client reçoit un devis dans les 24 à 72 heures, selon la destination. Il règle sur internet via un système de paiement sécurisé PayBox. Et il peut s'entretenir par téléphone avec un conseiller à Paris. Un atout déterminant à l'heure du tout-virtuel ! Olivier Thery a investi 180 000 euros dans ce business et espère réaliser une levée de fonds de 1 million d'euros. « La communication grand public a un coût élevé », souligne-t-il. C'est pourquoi, il propose aussi à des comités d'entreprise d'intervenir en marque blanche. Selon ce pionnier du tourisme, « le salarié ne veut plus faire un circuit avec son collègue de boulot. Il veut choisir sa destination et les dates de son voyage ». C. M.

une part de leur patrimoine dans des jeunes pousses innovantes, ont misé en 2011 la somme totale de 45 millions d'euros, soit un investissement moyen de 10 000 euros par projet. Ce chiffre est à relativiser. « Certains de nos membres engagent 5 000 euros, d'autres 3 millions d'euros », témoigne Pierre Emmanuel Aubert, patron d'Angels Santé. Pour satisfaire ces business angels, vous devrez prouver le caractère innovant de votre projet et démontrer un potentiel de croissance significatif.

6 SÉDUISEZ LES STARS DU NET

« J'ai rencontré Pierre Chappaz [cofondateur de Kelkoo, ndr] en 2009. Il a investi et nous a sauvés du dépôt de bilan en 2011 », se souvient Alexandre Malsch, 27 ans. Le fondateur de Mely Network (sites d'information pour les 18-30 ans) a d'abord fait une démonstration à Pierre Chappaz sur un stand à la conférence Le Web. Plus tard, celui-ci l'a reçu pour discuter de son projet. Marc Simoncini (créateur de Meetic) a aussi investi dans Mely Network. « Ces entrepreneurs-stars ont du respect pour les jeunes créateurs. Ils savent que c'est compliqué », salue Alexandre Malsch. Pour les séduire, il a préféré ne pas leur vendre l'éventuelle réussite financière : « Je leur ai parlé de l'aventure entrepreneuriale : on est jeune, on en veut, ce projet nous permettra de vivre de notre rêve... ». Pour lancer Shoork (outils de veille concurrentielle sur les réseaux sociaux) en 2012, Jean-Michel Trayaud a fait appel à Kima Ventures, fonds d'amorçage de Xavier Niel et Jérémie Berrebi. « J'ai apprécié leur rapidité de décision : entre le premier contact et l'arrivée des fonds, il ne s'est pas écoulé un mois ! Tout s'est fait par e-mail et par Skype », confie le jeune entrepreneur, dont la société, installée à La Réunion, a pu lever 100 000 euros auprès de Kima Ventures.

7 DÉNICHEZ UN CAPITAL-RISQUEUR

« Ne brûlez pas les étapes. N'allez pas voir une société de capital-risque si vous n'avez pas fait la preuve de votre concept ou n'avez pas encore généré de revenus, avertit Antoine Garrigues, managing partner d'Iris Capital, un fonds de capital-risque à l'échelle européenne spécialiste de l'économie numérique. Sollicitez d'abord les

business angels ou les fonds d'amorçage. » Deuxième conseil : « Construisez dès le départ une bonne équipe avec autant d'expérience que d'enthousiasme. » Les VC's (venture capitalists – fonds d'investissement) misent d'abord sur une équipe. « Le fondateur isolé n'a aucune chance d'être aidé », confirme Jean-David Chamboredon, président exécutif d'ISAI gestion. « Un fonds de 100 millions d'euros pourra investir 10 millions d'euros dans un projet, mais un fonds de 30 millions d'euros ne pourra pas investir plus de 3 millions », analyse par ailleurs Jean-David Chamboredon. Or les acteurs traditionnels du capital-risque peinent à lever des fonds eux-mêmes et les gros projets doivent donc chercher à se financer ailleurs qu'en France.

8 EXPLOITEZ LES RICHES

A défaut de prospecter chez nos voisins, Belgique, Suisse et Royaume-Uni, où l'air fiscal est plus clément, vous pouvez tenter de convaincre quelques-uns de nos riches compatriotes restés en France. Si l'on retient comme critère l'assujettissement à l'impôt sur la fortune (ISF) qui taxe tout patrimoine privé net supérieur à 1,3 million d'euros (en 2012) il reste en France suffisamment de contribuables très aisés pour financer votre projet. Selon des données de la Direction générale des finances publiques, si une ville comme Bourges compte moins de 500 assujettis à l'ISF (468 exactement pour un patrimoine moyen déclaré de 1,7 million d'euros), à Paris le 7^e arrondissement, à lui seul, en compte plus de 7 000 pour un patrimoine de 3,65 millions d'euros ! Tous ces riches contribuables peuvent encore déduire de leur ISF 50 % des sommes versées en 2013 au capital d'une PME (jusqu'à 45 000 euros au maximum) : la mesure ISF-PME, héritée du quinquennat Sarkozy, ayant été conservée par l'actuelle majorité !

9 SUIVEZ LA PISTE DU CROWDFUNDING

Faire financer son projet par le crowdfunding est à la mode. Chaque membre de la communauté internet apporte moins que ne le ferait un business angel, mais les petits ruisseaux font de grandes rivières. Le financement participatif a vu naître des plateformes spécialisées comme >>>

Mymajorcompany (musique) ou Touscoprod (cinéma). Wiseed a été la première plateforme française à transposer le modèle du crowdfunding au capital-risque. Elle aide les start-up à lever des fonds auprès d'une foule de petits investisseurs (1 500 investisseurs actifs mettent en

moyenne quelques milliers d'euros). « Wiseed nous a permis de collecter 100 000 euros en juin 2012 », témoignent Vincent Viaud et son associée Héloïse Chavignac, qui ont utilisé la plateforme pour financer leur restaurant rapide sur le concept des fruits et légumes frais, Pur et

caetera, à Strasbourg. Le projet fut exposé sur le site trois mois. L'investissement minimum était de 1 000 euros. Une vingtaine d'investisseurs ont misé. Une société holding, Wiseed Pur, a pris des parts dans le capital de la start-up. Bien sûr le service a un coût : un pourcentage sur le montant collecté et la plus-value réalisée à la sortie. « Ce système de collecte de fonds est plus rapide que celui des organismes publics de financement », explique Vincent Viaud. L'argent levé auprès de la communauté a permis à la société de doubler sa capacité financière et d'emprunter près de 100 000 euros auprès des banques...

10 OSEZ LES AIDES BPIFRANCE

Bpifrance (ex-Oséo) propose plusieurs aides, dont la plus connue est le PCE (prêt à la création ou reprise d'entreprise). Il est compris entre 2 000 et 7 000 euros et doit être accompagné d'un concours bancaire, dont le montant est au minimum égal à deux fois celui du PCE. Ces deux prêts peuvent bénéficier de la garantie bpifrance qui « a passé des accords de partenariat avec les établissements bancaires. C'est le banquier du créateur qui valide le PCE selon les critères prédéfinis », précise Eric Vercy, directeur régional de bpifrance Bretagne. Bpifrance (ex-Oséo) joue un rôle important dans la garantie des prêts. Autant en profiter, car les sociétés de caution mutuelle ne sont pas toujours au rendez-vous. « J'ai obtenu une garantie d'Oséo à hauteur de 70 % du prêt de 100 000 euros octroyé par ma banque, se réjouit Anne-Laure Corrot, fondatrice de Wondercity (city guide de loisirs pour enfants). J'ai aussi profité de la PTR (prestation technologique réseau), qui correspond à une subvention de 10 000 euros d'Oséo et du conseil régional d'Ile-de-France, afin de développer le site internet de ma société. » Les projets innovants bénéficient d'une avance remboursable limitée à 50 000 euros sur sept ans, sans intérêt. Par ailleurs, les candidats à l'export peuvent solliciter le PPE (prêt pour l'export), dont le montant peut s'élever à 150 000 euros sur sept ans, avec un remboursement différé de deux ans.

11 COUREZ LES PRIX ET LES CONCOURS

Des centaines de concours à la création d'entreprise existent. Certains sont très

ELLE
A CRÉÉ
EN 2013



Clémence Wurtz

SMARTRENT MEUBLE LES MEUBLÉS

A peine a-t-elle quitté les bancs de l'Université américaine de Paris que Clémence Wurtz a lancé SmartRent, en juin 2013. Son idée ? Louer des packs de mobilier et d'électroménager aux propriétaires d'appartements parisiens. Ils peuvent ainsi louer leur bien meublé afin de gagner de la rentabilité locative. De l'installation du mobilier à son entretien en passant par son remplacement, SmartRent offre un service clés en main. « Les propriétaires qui vivent à l'étranger ou qui ont de multiples biens peuvent louer meuble

sereinement ! » explique la chef d'entreprise de 24 ans. La jeune femme a toujours eu envie de créer son entreprise. « Je suis indépendante et j'aime toucher à tout : négocier avec les fournisseurs, rechercher des partenariats, faire de la communication. » Encore étudiante, elle avait d'ailleurs monté une première affaire en 2011, en parallèle de ses études, à Troyes, sa ville natale. « Il s'agissait de louer des packs de meubles à des étudiants, un concept que j'avais découvert lors d'une année d'études à New York et que j'ai importé en France. »

Clémence Wurtz, qui travaille seule pour l'instant, démarre son activité à Paris mais envisage de la développer rapidement dans les grandes villes françaises puis en Europe. À plus long terme, elle a pour ambition de révolutionner notre manière de consommer le mobilier en en proposant la location. « Me voir lancer mon entreprise a peine sorti des études, sans expérience, cela déroutait mon entourage. Apprendre en faisant ne fait pas partie de notre culture. » Elle entend prouver aux frileux que c'est possible. V D R

institutionnels, d'autres vraiment proches des créateurs. Avec, à la clé, des dotations financières, matérielles ou du conseil.

« Les concours sont indispensables dans une stratégie de recherche de financements : plus qu'une dotation financière, ils vous apportent de la crédibilité vis-à-vis de vos partenaires, singulièrement auprès de vos clients et des banques », explique Ludovic Michetti, 26 ans, fondateur d'Unconventional Paris (meubles gonflables). Gagner un concours d'aide à la création d'entreprise permet d'entrer dans un cercle vertueux : aide financière, retombées dans la presse, manifestations d'intérêt de la part d'autres organisateurs de concours.

12 SOLLICITEZ LES COLLECTIVITÉS LOCALES

Régions, départements et collectivités locales disposent d'aides à la création d'entreprise. Certaines découlent des dispositifs nationaux, tandis que d'autres sont spécifiques à la zone géographique. Renseignez-vous auprès de la CCI, de la chambre de métiers ou d'une boutique de gestion, selon la nature de votre projet. « Le Nord-Pas-de-Calais et Rhône-Alpes sont particulièrement actifs », relève Marie-Armelle Delaunay, consultante en financement à l'APCE. En Ile-de-France, les créateurs de sociétés de haute technologie sont soutenus par l'Air (Aide à l'innovation régionale), par CapDécisif ou encore par l'Aima (Aide à la maturation de projets innovants).

« J'ai obtenu 25 000 euros de subvention grâce à l'Aima. Cette aide m'a permis de faire de la R & D, indispensable au lancement de mon entreprise », se réjouit Mathieu Lhomeau, cofondateur de la société Contractlive. Dans la région Pays de la Loire, une prime est accordée aux créateurs de moins de 26 ans. « En Picardie, les artisans peuvent obtenir une avance remboursable, sans intérêt, allant de 10 000 à 100 000 euros s'ils créent leur entreprise dans la Somme », cite en exemple Dominique Schockaert, responsable du site les-aides.fr. Par ailleurs, les créateurs qui s'installent à Amiens dans une pépinière établie dans une zone franche urbaine (ZFU) peuvent bénéficier d'exonérations d'impôt sur les bénéfices, d'impôts locaux et de cotisations sociales. ●

LE B-A-BA DE LA RECHERCHE DE FONDS

Quel apport personnel prévoir ?

Depuis la loi sur l'initiative économique de 2003, il n'y a plus de notion de « capital minimal ». On peut créer une SARL à « capital librement consenti ». Cela ne veut pas dire qu'il n'y a plus besoin de fonds propres pour créer une entreprise. Mais il suffit que ceux-ci soient en cohérence avec le projet envisagé. Lorsque l'on crée une entreprise qui conduit à du chiffre d'affaires dès le premier jour, 30 à 40 euros d'apports pour 100 euros d'investissements peuvent s'avérer suffisants, le solde étant apporté par un crédit bancaire. En revanche, pour créer une entreprise innovante dont le premier euro de chiffre d'affaire ne se fera que quelques mois, voire quelques années plus tard, il faut trouver des fonds propres ou quasi-fonds propres auprès d'investisseurs ou de business angels.

Quel capital minimal pour une SARL ou une SA ?

Puisqu'il n'y a plus de capital minimal pour une SARL, EURL ou SNC, vous pouvez créer une société de ce type avec un euro si vos besoins immédiats n'exigent pas un capital plus conséquent (pour investir) et si vous pouvez apporter des fonds en compte courant pour financer votre démarrage. En outre, si vous renoncez finalement à votre projet, il est plus

facile de retirer les fonds d'un compte courant que de procéder à une réduction de capital. En revanche, la création d'une SA ou d'une SAS nécessite un capital minimal de 37 000 euros.

Comment établir un budget prévisionnel ?

Construisez-le « ligne à ligne ». Si vous arrivez in fine à une perte d'exploitation, ne dites pas « Il faut que je le modifie, sinon le banquier ne me prêterait pas d'argent ». Votre banquier ne sera pas choqué si vous lui expliquez les raisons de votre déficit la première année. Par contre, il vérifiera que les fonds propres de votre entreprise (capital et comptes courants) sont suffisants pour couvrir cette perte de démarrage.

Comment investir ?

Ne jamais prélever sur la trésorerie pour financer un investissement mais obtenir un prêt ou un crédit-bail dont la durée est alignée sur la durée de l'amortissement du bien. À noter que les fonds propres peuvent couvrir la part d'autofinancement sur cet investissement.

Comment emprunter et à qui ?

Moins de 25 % des créateurs demandent un prêt bancaire. Or une entreprise a deux fois plus de chances de réussir lorsqu'elle a bénéficié d'un financement. Les crédits sont accordés par les banques ou des

sociétés de crédit-bail et Bpifrance peut garantir jusqu'à 70 % de leur montant afin d'en faciliter l'obtention. Adressez-vous à votre banque, ne perdez pas votre temps et votre énergie à faire le tour de la place. Après trois refus successifs, interrogez-vous sur la qualité de votre dossier. Pour nouer une relation de confiance avec votre banquier, fixez des rendez-vous réguliers pour faire le point. Astuce : présentez des objectifs en deça de ce que vous savez pouvoir réaliser, vous aurez ainsi toujours de bonnes nouvelles à annoncer.

Faut-il apporter des garanties sur ses biens ?

Surtout pas ! Le créateur doit convaincre la banque de l'accompagner par rapport à son seul projet. Pour les entrepreneurs individuels, la prudence recommande de rendre son domicile principal insaisissable par simple déclaration devant notaire et/ou en adoptant le statut d'EIRL (entrepreneur indépendant à responsabilité limitée).

Faut-il négocier un découvert ?

Jamais. De toute façon, rares sont les banques qui vous accorderont ainsi un « crédit en blanc ». Les solutions pour financer son exploitation : mobiliser des créances clients, négocier une ligne d'escompte auprès de sa banque, recourir à l'affacturage.