



CRÉER SON ENTREPRISE EN 2011

# La recherche des financements

## SOMMAIRE

- 1 Procédez par étapes p. 81
- 2 Soignez vos fonds propres grâce à la "love money" p. 82
- 3 Apprenez à séduire votre banquier p. 84
- 4 Apprivoisez les "business angels" p. 86
- 5 Approchez les sociétés de capital-risque p. 88
- 6 Frappez à la bonne porte pour décrocher une aide p. 92





# Procédez par étapes

Une juste appréciation des besoins, un solide apport personnel, de la méthode, telle est la recette pour réunir les fonds requis.

**T**rouver de l'argent pour financer le démarrage d'une entreprise n'a jamais été chose facile et la crise financière ne fait que renforcer la prudence des prêteurs et des investisseurs. Il serait pourtant dommage de trop limiter ses ambitions, car la pérennité d'une entreprise dépend des moyens financiers mobilisés au départ : les sociétés créées avec plus de 80 000 euros survivent à 80%, contre 60% pour celles démarrant avec moins de 2 000 euros (enquête Insee).

**L'identification des besoins.** La recherche de financement doit être préparée avec sérieux. Jean-Philippe Deltour, fondateur du courtier en financement professionnel [Creditrelax](#) reçoit des centaines de requêtes chaque année. Il se souvient encore de la plus loufoque. Un matin, un homme lui demande sans rire de l'aider à trouver 800 000 euros pour son projet. De quoi s'agissait-il ? « Simplement d'un acompte, pour tenir la première année. » Sans plus de précisions, la demande n'avait évidemment aucune chance d'aboutir.

La règle impérative pour convaincre un partenaire potentiel consiste à lui expliquer dans le détail à quoi vont être consacrés les fonds. « Tout le monde ne finance pas la même chose et pour la même durée », prévient Alexandra Barth, consultante à l'APCE. Les banquiers prennent plutôt en charge les immobilisations corporelles, les fonds de commerce et l'immobilier. Oséo est susceptible

de financer la trésorerie – via le prêt à la création d'entreprise (PCE) – ou les dépenses de recherche-développement. Les investisseurs de proximité préfèrent souvent couvrir les dépenses de recrutement... Le plan de financement (voir le chapitre sur le business plan, page 32) détaille l'emploi de cet argent.

**Les apports personnels.** La plupart des investisseurs exigent des porteurs de projets qu'ils sortent de leur poche une partie des fonds pour prouver leur implication. Sont considérés comme apports personnels l'argent détenu en propre par les associés, mais aussi les sommes collectées auprès des proches (que les Anglo-Saxons appellent plaisamment « love money »). Cet apport permet, par effet de levier, d'améliorer la capacité d'emprunt de l'entreprise. Dans la même optique, il est conseillé de solliciter des prêts d'honneur : accordés à titre personnel au créateur, ils sont considérés comme des fonds propres.

**Le démarchage systématique.** Il est temps, à ce stade, de solliciter les professionnels. Cela reste un exercice difficile. « La recherche de financement est un parcours du combattant nécessaire, car elle conforte la vision du porteur de projet », estime Michel Roux, directeur du développement des Banques Populaires. Les sources de financement sont légion et chaque sollicitation vous prendra du temps. Plutôt que de vous lancer tous azimuts, déterminez préalablement un plan d'action et travaillez de préférence par téléphone pour jauger vos chances avant de déposer un dossier en bonne et due forme. ■

PHOTO: GETTY IMAGES

2

# Soignez vos fonds propres grâce à la "love money"

N'hésitez pas à "taper" parents, amis et relations pour qu'ils vous aident à accroître votre crédibilité et votre capacité d'emprunt.

**C**onvaincre un particulier d'investir dans votre projet, c'est possible. On pense d'abord aux proches – la famille, les amis – pour se procurer ce que les Américains appellent la «love money». Si l'entreprise est créée sous forme de société, leur investissement sera même facilité par une carotte fiscale.

**En misant sur VOUS, vos proches bénéficient d'avantages fiscaux**

Un quart de leur souscription au capital est en effet déductible de leur impôt sur le revenu (jusqu'à 25 000 euros pour un couple), à la condition qu'ils conservent leurs parts pendant un minimum de cinq ans.

**Investir et déduire.** Depuis 2007, une autre incitation fiscale permet au créateur de se montrer encore plus persuasif. La loi Tepa autorise en effet les assujettis à l'ISF (impôt sur la fortune) à déduire de leur impôt 75% des sommes investies dans le capital d'une PME. Pour les convaincre, l'argument est simple: quand il investit 100 euros dans une entreprise, un redevable de l'ISF peut en déduire 75 du chèque qu'il doit adresser

au Trésor. Au pire, il aura perdu 25% de sa mise, au mieux il aura transformé son impôt en plus-value. «Pour un créateur qui a dans son entourage proche un redevable de l'ISF, cet avantage fiscal constitue un argument extrêmement séduisant au moment de le convaincre d'investir dans le projet», insiste Jean-Philippe Bidegainberry, avocat chez CMS Bureau Francis Lefebvre.

**Sites de rencontres.** Ce dispositif a suscité un véritable engouement: il a drainé 480 millions d'euros en 2008, puis 670 millions en 2009, qui ont été investis en direct dans le capital de PME par plus de 140 000 contribuables. Du coup, la recherche d'investisseurs particuliers s'étend désormais bien au-delà du cercle traditionnel de la «love money»: tout redevable de l'ISF devient une source de capital potentielle.

Plusieurs structures se sont créées afin de leur faire connaître des patrons de PME en manque de fonds. Oséo a ainsi lancé, en partenariat avec le conseil de l'ordre des experts-comptables, [www.capitalpme.fr](http://www.capitalpme.fr), un site de mise en relation au succès croissant. Les entreprises s'y inscrivent gratuitement pour présenter leur projet et peuvent espérer lever des sommes importantes. En 2009, le

montant moyen récolté par entreprise s'élevait à 180 000 euros. Il existe des déclinaisons locales pour faciliter l'investissement de proximité, comme [www.financersaboite.fr](http://www.financersaboite.fr) (pour l'Ile-de-France) ou [www.investir-en-alsace.fr](http://www.investir-en-alsace.fr). Quel que soit le moyen utilisé pour entrer en contact avec des investisseurs motivés par la réduction de l'ISF, rappelez-vous que cet impôt se paie le 15 juin. Vous aurez moins de chances de parvenir à vos fins une fois cette date passée.

**Précieux prêts d'honneur.** En plus de l'argent levé auprès des proches grâce à la loi Tepas, il existe une dernière façon d'augmenter ses fonds propres, le recours aux prêts d'honneur. Ces prêts constituent, en quelque sorte, de l'argent gratuit. Ils sont accordés à la personne du créateur pour une durée généralement comprise entre trois et cinq ans et sont dispensés du paiement d'intérêts. Ils ne nécessitent aucune formalité de garantie, puisqu'ils doivent leur nom au fait qu'ils reposent sur la «parole d'homme» de l'emprunteur qui, grâce à eux, améliore mécaniquement sa capacité d'emprunt.

«Il est rare qu'une banque refuse un prêt à un créateur qui a obtenu un prêt d'honneur», observe Anne Chatauret, déléguée générale de France Initiative, l'un des principaux réseaux distributeurs. Les chiffres le

confirment : les 109 millions d'euros prêtés aux créateurs par France Initiative en 2009 ont généré 742 millions d'euros de prêts bancaires. A cela une raison toute simple : les banques sont présentes (aux côtés des collectivités locales, de grandes entreprises et de la Caisse des dépôts) dans les associations qui décident de l'attribution des prêts. Du coup, elles font confiance aux comités d'agrément des dossiers. «Le taux de pérennité sur les projets que nous finançons est de 87% à trois ans, cela rassure les banquiers qui n'hésitent pas à aiguiller les porteurs de projet vers nous», raconte Anne Chatauret.

**Comités de professionnels.** Constitués de professionnels en activité, ces comités fondent leur analyse sur les éléments financiers présentés (les dossiers de candidature se téléchargent en ligne), ainsi que sur la dimension entrepreneuriale du projet : le Réseau Entreprendre exige, par exemple, une perspective de création d'au moins six emplois à trois ans, l'Adie, qui octroie des microcrédits (de 500 à 6 000 euros) vise à la réinsertion économique du ou des créateurs. Les prêts de France Initiative peuvent atteindre 30 000 euros, ceux du Réseau Entreprendre 50 000 euros. Et rien n'empêche plusieurs cocréateurs de solliciter chacun un prêt pour le même projet. ■

#### QUATRE SITES QUI METTENT EN RELATION ENTREPRISES ET INVESTISSEURS PARTICULIERS

› Nom du site	› Caractéristiques	› Coût pour l'entreprise
<a href="http://www.capitalpme.fr">www.capitalpme.fr</a>	Site proposé par Oséo. Plus de 6 000 investisseurs inscrits.	Gratuit.
<a href="http://www.friendsclear.com">www.friendsclear.com</a>	Un site de relation entreprises/particuliers qui ne repose pas sur la loi Tepas mais uniquement sur les prêts. 360 investisseurs inscrits.	L'entreprise verse un intérêt annuel de 5,53% sur trois ans pour un crédit maximal de 25 000 euros.
<a href="http://www.wiseed.fr">www.wiseed.fr</a>	Le site ne présente que des projets portés par des start-up éligibles au statut de JEI (jeune entreprise innovante). Montant minimal d'investissement : 30 000 euros.	NC
<a href="http://www.reseaufinancierfrancais.com">www.reseaufinancierfrancais.com</a>	Un site qui met en relation particuliers et entreprises, même en phase de création.	De 0 à 249 euros, selon les services fournis.

3

# Apprenez à séduire votre banquier

Une bonne présentation, un apport personnel conséquent et un zeste de psychologie vous permettront d'obtenir satisfaction.

**L**es banques sont par nature réticentes à prendre des risques et la crise a sans doute accentué ce réflexe. De fait, un créateur d'entreprise sur quatre seulement fait appel à une banque pour l'aider à démarrer. Mais il serait absurde de renoncer à les démarcher. D'abord parce que ce contact permet de tester la validité d'un

projet, ensuite parce que le banquier est un partenaire naturel de l'entreprise : à la Société générale, par exemple, trois ouvertures de comptes professionnels

sur quatre sont liées à la création ou à la reprise d'entreprise. Voici comment séduire en douceur votre interlocuteur.

## ► Présenter un projet abouti

Le porteur de projet a intérêt à éviter toute précipitation. «La nécessité de soigner son dossier est une constante et la crise récente n'a fait que renforcer cette exigence», insiste le directeur du marché des professionnels et des TPE d'une grande banque française. A défaut de documents comptables, un business plan bien monté constituera un premier gage de confiance (voir le chapitre 3 de notre hors-série). En outre, ce document facilitera le travail du banquier avec sa propre

hiérarchie. Le plan de financement en constitue à cet égard la partie la plus importante. Il compare en effet vos ressources avec les investissements nécessaires au démarrage de l'activité. Les banques accordent plus volontiers des prêts pour financer du concret : achat d'immobilisations corporelles (bureaux, ordinateurs, véhicules...), acquisition de fonds de commerce ou d'immobilier. A l'inverse, les frais d'établissement (honoraires de conseil ou d'agence immobilière, publicité), les avances de loyer, le BFR trouvent rarement grâce à leurs yeux.

## ► Solliciter des montants réalistes

Même si les pratiques varient d'un établissement à l'autre, certains usages sont universels. Leur respect vous évitera de passer pour un doux rêveur. Ainsi, le montant du prêt réclamé doit être en rapport avec vos fonds propres. Les banques ont toujours l'œil sur le ratio de solvabilité (rapport entre l'endettement net et les fonds propres). «Pour financer une acquisition de parts sociales, un ratio cohérent doit tourner autour de 2», prévient Jean-Philippe Deltour, cofondateur du courtier en financement Creditrelax.

Ne surévaluez pas non plus votre capacité de remboursement. Les banquiers estiment généralement que l'amortissement annuel de l'emprunt ne doit pas excéder la moitié de la capacité d'autofinancement de l'entre-

**Soignez votre ratio de solvabilité pour amadouer les prêteurs potentiels**

prise. «Renseignez-vous préalablement sur les pratiques auprès de votre conseiller dans votre agence, c'est un bon moyen de s'assurer que l'on est dans les clous», suggère Alexandra Barth, consultante à l'APCE.

### ► Offrir un maximum de garanties

Un banquier est un homme prudent par nécessité: quelle que soit sa position dans la hiérarchie, il ne prête pas son argent mais celui de ses clients. Les garanties qu'il exige varient en fonction de la nature de l'actif financé. Le nantissement s'applique sur les biens incorporels (le fonds de commerce, par exemple), l'hypothèque sur les biens immobiliers. Souvent, le créateur devra fournir une caution personnelle. «Elle conforte le banquier en lui assurant que le créateur croit fermement en son projet», explique Michel Roux, des Banques Populaires.

Afin de limiter les engagements sur ses biens propres, le créateur peut se tourner vers des organismes spécialisés, tels Oséo, France Active, Siagi ou FGIF (Fonds de garantie à l'initiative des femmes). Ils garantissent jusqu'à 70% du montant emprunté, pour un coût de 1 à 2% du montant garanti. La démarche est simplifiée du fait que les agences bancaires travaillent directement avec ces organismes. Les Banques Populaires, qui accompagnent chaque année 70 000 créations d'entreprise, disposent même de leur propre réseau de garantie, les Socama, qui ont la particularité de rembourser le coût de la garantie en fin de prêt si tout se passe bien.

### ► Négocier les frais globalement

Les taux d'intérêt pratiqués sur les emprunts varient dans une fourchette de 3 à 6% en 2010, selon les montants, l'expérience du porteur de projet, l'activité de l'entreprise et la nature des investissements financés. Les taux les plus favorables sont accordés aux créateurs expérimentés. Le taux n'est toutefois pas la seule variable à négocier. Le

coût de l'emprunt sera aussi fonction de la durée du prêt (en général égale à celle de l'amortissement des biens financés), du coût de la garantie ou de celui de l'assurance. Sur ce dernier point, la banque propose en général de souscrire une assurance de groupe. Son prix est peu ou prou le même pour tous les assurés d'une même banque. «Si vous avez un bon profil, moins de 45 ans et êtes en bonne santé, une délégation d'assurance (s'assurer ailleurs que dans l'établissement prêteur) vous sera sans doute plus favorable», confie Jean-Philippe Deltour. Les commerçants peuvent négocier les commissions prélevées sur les cartes bancaires.

### ► Revenir à la charge après un refus

Un refus en première instance n'est pas forcément définitif. «Il faut faire preuve de persévérance, car la politique commerciale d'un groupe bancaire évolue parfois en cours d'année», confirme le responsable d'une grande banque. Parfois, il ne manque pas grand-chose pour emporter le morceau. Demandez toujours à votre interlocuteur de justifier les raisons du refus. Les indications qu'il vous donnera seront précieuses pour revenir à la charge ultérieurement. Ou pour démarcher un autre établissement. ■

## OFFREZ-VOUS LES SERVICES D'UN COURTIER POUR GAGNER DU TEMPS... ET DE L'ARGENT

Moyennant un pourcentage du montant du crédit décroché, le courtage en financement bancaire présente trois avantages.

- 1> **Gain de temps:** solliciter les banques et les organismes de garantie par soi-même est chronophage. Un courtier vous dispense d'effectuer de multiples déplacements.
- 2> **Efficacité:** en agence, on est

souvent en face d'un interlocuteur qui n'a pas le pouvoir de décision. Un professionnel du courtage s'adresse directement aux décideurs.

- 3> **Coût négocié:** par le volume d'affaires qu'il apporte, le courtier est en position avantageuse pour négocier les taux mais aussi les autres conditions (garanties, commission cartes bancaires...).

4

# Apprivoisez les “business angels”

Ils sont environ 4 000 en France, pour la plupart chefs d'entreprise ou cadres, et cherchent à investir dans des start-up prometteuses.

**L**eur objectif? Gagner de l'argent, bien sûr, mais pas seulement. «65% des business angels ont eux-mêmes vécu une expérience de création d'entreprise et sont motivés par l'envie de retrouver cette émotion avec le nouveau venu qu'ils envisagent de soutenir», explique Nicolas Fritz, délégué général de France Angels, l'association qui fédère les BA français. Cette part d'affect dans la décision d'investir ne doit pas laisser supposer que l'on peut convaincre un de ces «anges» avec son seul enthousiasme et un bon sourire. Le site de France Angels fait office de guichet unique et les dossiers présentés sont ensuite aiguillés vers le réseau adéquat (il en existe déjà plus de 80), en fonction le plus souvent de la proximité géographique, car un BA se déplace jusqu'à deux fois par mois dans l'entreprise qu'il a pris sous son aile durant les premiers mois. Certains réseaux sont spécialisés dans une activité, comme Software Business Angels, par exemple. D'autres regroupent d'anciens élèves, comme Ensaë Business Angels.

**Part du capital.** Ces regroupements en réseaux accroissent la capacité d'investissement. «Nous disposons de suffisamment de capitaux pour encaisser un trou d'air et refinancer les entreprises que nous accompagnons», précise Isabelle de Baillenx, prési-

dente du réseau Fa Dièse, à Paris, qui dispose de 11 millions d'euros de capital. Au total, 250 projets en phase d'amorçage sont financés chaque année par ce biais, pour un ticket d'investissement allant de 50 000 à 500 000 euros, ce qui correspond généralement à une part minoritaire du capital.

**Fort potentiel exigé.** Pour séduire les comités de sélection, deux conditions : avoir une idée novatrice et afficher un fort potentiel de développement. «Les BA ne financent que des projets en phase d'amorçage, autrement dit l'étape la plus risquée de la vie d'une entreprise, il faut donc des perspectives de croissance élevées pour que le gain sur les projets viables compense les pertes subies par ailleurs», explique Nicolas Fritz. Soit une mise de départ multipliée au minimum par trois à l'horizon de cinq à sept ans, par vente des parts à un industriel ou à une société de capital-investissement.

**“Executive summary” soigné.** Le premier contact reposera sur un document privilégiant clarté et concision, idéalement un executive summary de deux pages résumant le projet et mettant l'accent sur les sources de revenu et l'environnement concurrentiel (voir page 28). Ensuite, on présentera son projet devant un comité de sélection. «A ce stade, c'est la personnalité des dirigeants qui fait la différence», assure Nicolas Fritz. Délai de réponse : quatre mois environ. ■

5

# Approchez les sociétés de capital-risque

Leur spécialité : le financement de gros projets dès le stade de l'amorçage ou après une première intervention de business angels.

**E**ncore récent en France, le capital-risque est une activité réservée à des investisseurs professionnels qui entrent au capital d'entreprises innovantes dès les premières années de leur existence. Les sociétés de capital-risque (SCR) disposent de moyens importants, collectés auprès d'investisseurs institutionnels ou de particuliers via des holdings (FIP, FCPI, FCPR...). Les sommes en jeu dans chaque opération sont considérables. En 2009, selon l'Afic (Association française des investisseurs en capital), 587 millions d'euros ont été apportés à 401 entreprises, soit un ticket moyen de près de 1,5 million d'euros.

## Réservé a priori aux projets high-tech à fort potentiel

Condition sine qua non pour intégrer cette élite : présenter un projet innovant. Les secteurs high-tech sont privilégiés (voir le tableau des pages 89-90). Mais l'innovation peut aussi reposer sur un concept novateur en termes de services : SeLogger.com ou, récemment, le site Keldelice ont convaincu des capital-risqueurs. L'essentiel

est que le potentiel de croissance apparaisse élevé à moyen terme, car l'horizon de sortie de ce type d'investisseurs est de l'ordre de quatre ans. «A ce stade, il faut avoir atteint un niveau de valorisation ou de chiffre d'affaires au moins égal à 10 millions d'euros», explique Guillaume Aubin, managing partner d'Alven Capital.

## Faites-vous recommander par un patron ou un banquier connus

Comment s'opère la sélection ? Les SCR sont souvent animées par de petites équipes submergées de propositions. Les six investisseurs de I-Source reçoivent, par exemple, un millier de dossiers par an, le plus souvent sous forme d'executive summaries. Ils privilégient les projets où la raison d'être de l'entreprise est clairement présentée. «En une ou deux phrases, je dois comprendre quel problème l'entreprise va résoudre chez son client», résume Eric Harlé, general partner de I-Source. Les idées «géniales» déjà vues, les projets «me too» décalqués de façon trop voyante sur des start-up californiennes sont rejetés d'emblée. Passer par la recommandation d'une relation d'affaires constitue un plus appréciable. «La moitié



des dossiers que nous recevons nous parviennent via notre réseau personnel et ils se retrouvent comme par hasard sur le haut de la pile», sourit Eric Harlé.

### Le point délicat : l'évaluation de la valeur financière du projet

Les SCR investissent souvent en même temps que des business angels. Une vingtaine de SCR sont d'ailleurs membres de l'association France Angels. Mais, contrairement aux angels, les SCR ne sont pas organisés avec un guichet d'entrée unique. Plutôt que de les démarcher tous un par un, il est possible de passer par un intermédiaire, un «leveur de fonds», qui vous aidera à monter votre dossier et se chargera de sélectionner et démarcher les investisseurs, moyennant un pourcentage sur les fonds prélevés (3 à 6%, précise Nicolas Fritz).

Un quart environ des dossiers débouchent sur un entretien. La sélection se fait alors essentiellement sur la qualité de l'équipe qui défend le projet. Il faut aussi que le courant passe entre les deux parties, car l'investisseur en capital-risque va devenir partie prenante dans la définition de la stratégie de l'entreprise. Enfin, il faut se préparer à risquer sa chemise : un apport personnel significatif est toujours exigé. Ce n'est pas le montant qui importe, mais la part de patrimoine du créateur que représente l'apport.

Reste le plus délicat : fixer avec les futurs associés la valorisation de l'entreprise. L'apport de la SCR se traduit par une entrée au capital, au maximum à hauteur de 25%. Les négociations sont parfois âpres. «En cas de blocage, les créateurs ne doivent pas hésiter à mettre les capital-risqueurs en concurrence», affirme Guillaume Aubin. ■

## LES SOCIÉTÉS DE CAPITAL-RISQUE QUI INVESTISSENT DANS LA CRÉATION D'ENTREPRISE

› Nom	› Site Internet	› Stratégie d'investissement	› Implantation
360° CAPITAL PARTNERS	<a href="http://www.360capitalpartners.com">www.360capitalpartners.com</a>	Tous secteurs d'activité, à l'exception des biotechnologies.	Paris, Milan, Luxembourg
ALVEN CAPITAL PARTNERS	<a href="http://www.alvencapital.com">www.alvencapital.com</a>	Tickets de 200 000 à 5 millions d'euros dans des sociétés Internet, médias et technologie.	Paris
AURIGA PARTNERS	<a href="http://www.auriga-ventures.com">www.auriga-ventures.com</a>	Investit spécifiquement au stade de la création d'entreprise, dans les sociétés de technologie de l'information et de sciences du vivant.	Paris
AURINVEST PARTENAIRES	<a href="http://www.aurinvest.com">www.aurinvest.com</a> et <a href="http://www.aurinvestcapital2.com">www.aurinvestcapital2.com</a>	Tous secteurs d'activité, avec horizon de sortie à quatre ans.	Paris
CAPDECISIF MANAGEMENT	<a href="http://www.capdecisif.com">www.capdecisif.com</a>	Tickets de 1 à 2 millions d'euros dans des sociétés de haute technologie (télécommunications, logiciels, sciences de la vie, énergie et environnement) implantées en Ile-de-France.	Paris
CEA INVESTISSEMENT	<a href="http://www.cea-investissement.com">www.cea-investissement.com</a>	Amorçage d'entreprises exploitant des technologies du CEA.	Saclay, Grenoble
CIC VIZILLE CAPITAL INNOVATION	<a href="http://www.banquedevizille.fr">www.banquedevizille.fr</a>	Informatique, électronique, télécoms, santé.	Lyon
CRÉDIT AGRICOLE PRIVATE EQUITY	<a href="http://www.ca-privateequity.com">www.ca-privateequity.com</a>	Technologies de l'information et sciences de la vie.	Paris
ÉCOMOBILITÉ PARTENAIRES	<a href="http://www.sncf.com">www.sncf.com</a> : rubrique Ecomobilité	Fonds financé par la SNCF, soutient des projets liés à l'écomobilité (transport non polluant), à hauteur de 1 à 2 millions d'euros.	Paris <a href="mailto:emp@sncf.fr">emp@sncf.fr</a>

**LES SOCIÉTÉS DE CAPITAL-RISQUE QUI INVESTISSENT DANS LA CRÉATION D'ENTREPRISE (SUITE)**

› Nom	› Site Internet	› Stratégie d'investissement	› Implantation
ELAIA PARTNERS	<a href="http://www.elaia.com">www.elaia.com</a>	Economie numérique, logiciels.	Paris
EMERTEC GESTION	<a href="http://www.emertec.fr">www.emertec.fr</a>	Innovations technologiques de rupture liées au développement durable.	Paris, Grenoble
G1J ILE-DE-FRANCE	<a href="http://www.genopole.org/G1J-Ile-de-france">www.genopole.org/G1J-Ile-de-france</a>	Investit dans les entreprises franciliennes de biotechnologie, dès le stade de l'amorçage.	Evry
GRAND OUEST GESTION	<a href="http://www.ouestventures.com">www.ouestventures.com</a>	Tickets de 300 000 à 2 500 000 euros dans des entreprises de l'ouest de la France liées aux technologies de l'information, aux sciences de la vie et aux services.	Rennes
I-SOURCE	<a href="http://www.isourcegestion.fr">www.isourcegestion.fr</a>	Investissements, dès le stade de l'amorçage, dans des sociétés dédiées aux technologies de l'information et de la communication.	Paris
INNOVACOM	<a href="http://www.innovacom.com">www.innovacom.com</a>	Filiale de France Telecom. Investit dans des projets technologiques liés aux composants, logiciels et contenus permettant d'enrichir l'offre des opérateurs télécom.	Paris, San Francisco, Stockholm
IRDI	<a href="http://www.irdi.fr">www.irdi.fr</a>	Projets innovants dans le quart sud-ouest de la France.	Toulouse
KURMA LIFE SCIENCES PARTNERS	<a href="http://www.kurmabiofund.com">www.kurmabiofund.com</a>	Investit (minimum 100 000 euros) dans des concepts de biotechnologie, avec l'objectif de les céder à des laboratoires pharmaceutiques dans les trois à cinq ans.	Paris
MASSERAN GESTION	<a href="http://www.masseran.com">www.masseran.com</a>	Tous les secteurs innovants.	Paris
NATIXIS PRIVATE EQUITY	<a href="http://www.natixis-pe.com">www.natixis-pe.com</a>	Premier opérateur français en capital-risque. Investit dans des sociétés innovantes liées aux nouvelles technologies.	Paris
NCI GESTION	<a href="http://www.ncigestion.com">www.ncigestion.com</a>	Tickets de 50 000 à 1 million d'euros dans des entreprises de toute activité situées en Haute et Basse-Normandie, ainsi qu'en Yvelines et Val-d'Oise.	Rouen
NEWFUND MANAGEMENT	<a href="http://www.newfund.fr">www.newfund.fr</a>	Accompagne des entreprises de tout secteur à forte dynamique entrepreneuriale.	Paris
ODYSSEE VENTURE	<a href="http://www.odyssee-venture.com">www.odyssee-venture.com</a>	Tickets de 0,5 à 7 millions d'euros dans des entreprises ayant l'objectif de devenir leader sur leur marché.	Paris
PARTECH INTERNATIONAL PARTNERS	<a href="http://www.partechvc.com">www.partechvc.com</a>	Investit exclusivement dans les technologies de l'information (logiciels, Internet, composants).	Paris, San Francisco, Israël
SCHNEIDER ELECTRIC VENTURES	<a href="http://www.se-ventures.com">www.se-ventures.com</a> et <a href="http://www.aster-capital.com">www.aster-capital.com</a>	Investit au stade de l'amorçage dans des solutions innovantes susceptibles d'être intégrées à terme dans les groupes Schneider Electric et Alstom.	Paris, Shanghai, Tokyo
SEEF MANAGEMENT	<a href="http://www.seeft.com">www.seeft.com</a>	Tickets de 0,2 à 2 millions d'euros représentant au moins 20% du capital de société innovante.	Paris
SEVENTURE PARTNERS	<a href="http://www.seventure.fr">www.seventure.fr</a>	Tickets de 0,5 à 20 millions d'euros dans deux secteurs exclusivement : technologies de l'information et de la communication et sciences de la vie.	Paris, Munich
SODERO GESTION	<a href="http://www.soderogestion.com">www.soderogestion.com</a>	Investit dans des entreprises de moins de cinq ans implantées dans le Grand Ouest (Bretagne, Pays-de-la-Loire).	Nantes
SOFINNOVA PARTNERS	<a href="http://www.sofinnova.fr">www.sofinnova.fr</a>	Tickets de 250 000 à 750 000 euros en amorçage dans des entreprises visant à devenir leader mondial dans les secteurs sciences de la vie et cleantech.	Paris, Shanghai

Source : AFC

## 6

# Frappez à la bonne porte pour décrocher une aide

Subventions, primes, prêts bonifiés, exonérations... Apprenez à identifier tous les dispositifs en faveur de la création d'entreprise.

**L**e créateur d'entreprise français est chanceux, pour ne pas dire gâté, par rapport à ses homologues anglais, suédois ou même américains. Au moins sur le plan des aides et des subventions destinées à soutenir les initiatives entrepreneuriales. Car les aides à la création d'entreprise sont légion chez nous. Il en existerait plus de 1 200, réparties sur tout le territoire et pour tous les types de sociétés. Fabien Schrimm, jeune repreneur isérois, en a largement profité lorsqu'il s'est mis en tête de racheter la société Moulalp Mécanique, début 2010. «J'avais besoin de liquidités et d'un apport personnel conséquent pour financer mon projet. Je me suis renseigné très soigneusement sur les aides auxquelles je pouvais avoir droit et j'ai rempli une multitude de dossiers. Au final, mes efforts ont fini par payer, puisque j'ai obtenu plus de 50 000 euros.»

Le cas de cet entrepreneur heureux est loin d'être isolé. Aujourd'hui, en effet, la majorité des créateurs consolident le finan-

cement de leur projet en s'appuyant sur un prêt à la création d'entreprise, une garantie bancaire ou une subvention. Le soutien, de plus en plus efficace, des réseaux d'accompagnement n'est pas étranger à cette surenchère. «Quand les créateurs de jeunes sociétés viennent nous voir, nous analysons avec eux les aides mobilisables et mettons en place des schémas de financement adaptés. Ce qu'ils viennent chercher chez nous, ce sont des repères et évidemment des conseils», souligne François Dechy, responsable du pôle TPE chez France Active. A condition de procéder par étapes et de respecter un certain nombre de règles bien précises, vous devriez y parvenir à votre tour...

## 1. Renseignez-vous sur les diverses aides auxquelles vous pouvez prétendre

Les aides à la création sont nombreuses et variées. Il y en a pour tous les goûts, toutes les familles de projets, tous les secteurs et tous les profils. Les créateurs demandeurs d'emploi font partie des mieux lotis. Ils peuvent à la fois bénéficier du soutien de Pôle Emploi, obtenir l'Accre (dispositif exonérant des charges sociales) ou encore décrocher le tout récent Nacre (Nouvel accompagnement

**Intéressez-vous d'abord à ce que proposent région et département**

pour la création et la reprise d'entreprise), un dispositif global comprenant notamment un prêt à taux zéro. Certains peuvent même réussir à ajouter à cette panoplie une garantie bancaire. Les pouvoirs publics, principaux distributeurs de ces soutiens financiers, ont fait en sorte qu'aucun créateur ne soit abandonné sur le bord de la route. Résultat, les aides abondent. Au point, parfois, de déstabiliser les créateurs, qui ne savent plus où donner de la tête.

Cécile Viano, qui a lancé les crèches Ursule et Zoé en 2007, a vécu bizarrement ce moment de confusion. «Je me sentais comme noyée, perdue face à la masse d'informations qu'on m'adressait et je ne savais par où commencer. J'ai passé beaucoup de temps sur Internet à chercher à comprendre les différents mécanismes et à repérer, seule, les aides auxquelles je pouvais vraiment prétendre. J'ai finalement sollicité Oséo, qui m'a accordé une garantie bancaire», raconte la jeune femme qui, en 2005, avait lâché son confortable job dans la finance pour se lancer.

Pour éviter de perdre trop de temps, l'idéal est sans doute de se rapprocher d'un réseau d'accompagnement à la création d'entreprise. Ces structures, implantées localement, connaissent sur le bout des doigts l'ensemble des dispositifs et orientent les porteurs de projet vers les aides les mieux adaptées à leur cas précis. Au-delà des soutiens traditionnels, comme le PCE (Prêt à la création d'entreprise), les prêts d'honneur, le Nacre, ils peuvent vous dénicher une subvention régionale moins connue qui peut pourtant s'avérer précieuse. Sylvie Cavelier, créatrice des ateliers de cuisine Coach & Cook en 2009, a ainsi entendu parler d'une subvention de 15 000 euros accordée par le conseil régional d'Ile-de-France grâce au réseau Arc de Seine qui l'accompagne depuis ses premiers pas. «J'ignorais tout simplement l'existence de ce dispositif. Pourtant, je m'étais bien renseignée sur les

aides mobilisables», confie cette ancienne cadre qui a travaillé quinze ans chez Renault avant d'oser sauter le pas.

## 2. Ne soyez pas trop gourmand

Face à une telle offre, le risque est grand d'avoir les yeux plus gros que le ventre et de multiplier les recours aux différentes aides disponibles. Un créateur bien informé peut facilement cumuler une dizaine de dispositifs. Mais attention, les aides ne se décrochent pas sans peine, ni sans y passer du temps. Un temps que vous feriez peut-être mieux de consacrer à autre chose... Il vous faudra en effet remplir des dossiers de demande, prévoir des rendez-vous avec les organismes distributeurs et vous rendre disponible. Ces opérations très chronophages peuvent écarter le créateur du droit chemin et lui faire perdre de vue son objectif principal : se concentrer sur son projet et son activité. «Je ne compte pas le nombre de fois où j'ai appelé Pôle Emploi pour savoir où en était ma demande de versement de capital. J'ai perdu un temps fou avec tous ces appels répétés», reconnaît Fabien Schrimm, qui aurait préféré consacrer ces instants à la remise à flot de l'entreprise qu'il venait de racheter. Pour gagner du temps, il a finalement recensé de manière chronologique toutes ses demandes d'aides sur un tableau Excel. «Cela m'a permis d'y voir plus clair et surtout de ne plus courir partout.»

L'idéal est de se concentrer sur les aides les plus faciles à décrocher au départ, comme le PCE ou l'Accre, et de se laisser une marge de manœuvre pour plus tard. Il sera toujours temps, après un an d'activité, de

### **D. CAIGNART, DIRECTEUR DU RÉSEAU IDF D'OSÉO : "NOUS AIDONS TOUS LES PROFILS"**

#### **Management: Quel profil de porteur de projet financez-vous ?**

**Dominique Caignart :** Nous aidons tous les types de projets, du laboratoire de recherche qui a besoin de plusieurs millions d'euros à la coiffeuse de quartier qui ne sollicite que quelques milliers d'euros. Contrairement à certaines idées reçues, nous ne soutenons pas que des projets innovants.

#### **Vous accordez le PCE (Prêt à la création d'entreprise). Comment évolue ce dispositif déjà ancien ?**

**D. C. :** En 2009, plus de 19 000 créateurs en ont bénéficié, pour un montant global de 98 millions d'euros. Il est facile à décrocher, les délais d'intervention sont inférieurs à huit jours et il facilite l'obtention d'un prêt bancaire.

décrocher une subvention dans un concours à la création ou de solliciter un prêt d'honneur. «Un jour, alors que je présentais mon projet, un jury d'experts m'a dit stop et m'a conseillée d'arrêter de courir les aides pour me consacrer à mon entreprise», se souvient, amusée, Cécile Viano.

### 3. Peaufinez la présentation des dossiers de candidature auxquels vous tenez le plus

Toutes les demandes d'aides financières passent obligatoirement par la rédaction d'un dossier de candidature. Pendant de nombreuses années, le dossier de demande d'Accre a été la terreur de générations de créateurs tant il était compliqué. Il semblerait, depuis la réforme de 2007, que la situation se soit améliorée puisqu'il suffit désormais de remplir un simple formulaire. Il n'empêche ! Quel que soit le dispositif sollicité, il est important de bien renseigner les informations demandées et de rendre des dossiers complets et soignés. Généralement, il n'y a là rien d'insurmontable, d'autant que les dossiers demandent presque toujours les mêmes informations : présentation du projet, états financiers avec des prévisionnels, perspectives de développement...

Pour les PCE et les demandes de garantie, ce sont la plupart du temps les banques qui s'occupent de compléter les formulaires et de les transmettre ensuite aux organismes prêteurs. Mais, pour les subventions, les concours à la création ou les prêts d'honneur, c'est au créateur de bachoter. «A chaque fois que j'ai rempli un dossier, j'ai repris les éléments financiers figurant dans mon business plan. Le travail ne m'a pas semblé considérable, dans la mesure où la trame de départ de mon business plan était bien verrouillée – et c'était toujours la même !», re-

lativise Lucile Bernadac, créatrice de la marque de doudous équitables Papili. Cette jeune créatrice, ancienne enseignante, sait de quoi elle parle, puisqu'elle a décroché successivement un PCE, une aide d'Oséo, un prêt d'honneur de 25 000 euros et même une subvention de 15 000 euros en remportant le concours Talents des Cités en 2007.

### 4. Préparez avec soin le grand oral, toujours décisif dans les attributions de subventions

Si la plupart des aides sont sollicitées par écrit, il arrive que certains dispositifs ne soient accessibles qu'après une présentation orale. C'est le cas notamment pour les concours, les prêts d'honneur et l'aide aux projets innovants accordée par Oséo. «Pour des dossiers supérieurs à 100 000 euros de prêt garanti, nous prenons contact avec le créateur pour qu'il vienne nous exposer ses motivations et nous présenter son projet. Ce n'est pas systématique mais cela arrive assez souvent», prévient Dominique Caignart, directeur du réseau Ile-de-France d'Oséo.

Cette prise de contact permet de tester le candidat et, surtout, de vérifier que l'argent qui lui est destiné sera utilisé à bon escient. Mieux vaut donc bien préparer ces oraux, qui se déroulent la plupart du temps devant un jury composé d'experts. Le candidat y est interrogé sur son projet mais, le plus souvent, les experts cherchent avant tout à s'assurer de la rentabilité de la future entreprise. Il faut s'y montrer incollable sur ses tableaux financiers, ses ratios, ses prévisionnels, car la moindre hésitation peut faire vaciller la bienveillance du jury.

Cécile Viano, créatrice des crèches Ursule et Zoé, a vécu cette expérience quand elle a sollicité un prêt d'honneur auprès de Paris Entreprendre. «Je devais présenter mon projet en vingt minutes, puis répondre à un jeu de questions. Je m'étais entraînée sérieusement, si bien que j'ai eu réponse à tout», confie la jeune femme. Des répéti-

**WWW.TOUTAIDE.COM :**  
**UN SITE POUR CONNAÎTRE**  
**TOUTES LES AIDES**

Ce moteur de recherche permet aux entrepreneurs de se repérer dans le maquis des aides et de trouver, selon leurs régions, l'intégralité des primes, subventions, avances, prêts et exonérations auxquels ils peuvent prétendre. La consultation est payante (29 euros).

tions à voix haute devant un miroir ou devant des membres de votre entourage peuvent vous mettre en confiance et lever vos appréhensions. Si vous êtes deux associés, n'hésitez pas à alterner les prises de parole et à attribuer un rôle à chacun : untel développera les aspects marketing, l'autre se concentrera sur les aspects financiers.

### 5. Faites preuve de patience quoi qu'il arrive!

Fabien Schrimm était naturellement ravi quand Pôle Emploi a accepté sa demande d'aides. «En tant que demandeur d'emploi, j'ai eu la possibilité de toucher une partie de mes indemnités chômage sous la forme d'une aide financière pour mon entreprise. J'avais besoin de cet argent pour redémarrer l'activité, mais j'ai dû attendre plusieurs se-

maines avant de le toucher. Je n'avais pas prévu ce décalage et cela m'a posé quelques problèmes.» C'est l'inconvénient des aides à la création d'entreprise : il peut se passer plusieurs mois avant qu'elles soient versées. Un conseil à retenir : mieux vaut ne pas les intégrer trop tôt dans vos prévisions financières, car elles souffrent toujours d'un décalage. Cécile Viano a ainsi dû patienter neuf mois avant de toucher les 25 000 euros de son prêt d'honneur. «Comme mon activité concerne les enfants, l'organisme attendait que j'obtienne les agréments nécessaires pour me verser l'argent.» La patience doit être une autre qualité cardinale des créateurs! ■

### "THINK LOCAL!"

Si les subventions nationales sont finalement plutôt rares, les subventions locales sont nombreuses. Toutes les régions et quasiment tous les départements disposent de budgets dévolus à la création d'entreprise. Il est donc conseillé d'aller frapper aux portes des conseils régionaux ou généraux avant d'engager toute autre demande.

## LES CONCOURS À LA CRÉATION : DÉCROCHER LE GROS LOT, C'EST (PRESQUE) UN VRAI MÉTIER !

**A**tous les coups, on gagne... ou presque! De plus en plus de réseaux, d'associations, de fondations d'entreprise organisent des concours à la création d'entreprise, dont le but est de récompenser les meilleurs projets. Il en existe une cinquantaine et chacun vise des publics - ou des projets - différents. La plupart du temps, les lauréats reçoivent une aide financière (de 5 000 à 30 000 euros) et/ou des dons de matériel, des conseils, de l'accompagnement, un hébergement... Pour participer, il faut remplir un dossier de candidature puis, après une première sélection, présenter son projet oralement. Voici une "short list" des concours les plus courus et les plus médiatiques:

› **Concours Talents**: organisé par le réseau des Boutiques de gestion, il récompense les créateurs dont le projet

a moins d'un an et qui ont été accompagnés par une boutique de gestion. Plusieurs prix d'une valeur de 4 000 à 7 000 euros sont remis dans les catégories suivantes: innovation, artisanat-commerce, économie sociale, services, services à la personne, dynamiques rurales, développement, essaimage. [www.concours-talents.com](http://www.concours-talents.com).

› **Cré'ACC**: c'est le grand concours de la création sur Internet. Organisé par l'APCE et l'ordre des experts-comptables, il récompense les entreprises dans la phase précédant leur immatriculation et les jeunes entreprises immatriculées depuis moins de six mois. Les créateurs peuvent concourir dans six catégories: jeune, au féminin, deuxième vie professionnelle, innovation, entreprise de plus de six mois et coup de cœur du jury. Prix: accompagnement et dotation de 3 000 à 5 000 euros. [www.apce.com](http://www.apce.com).

› **Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes**: conjointement organisé par le ministère de la Recherche et Oséo, il récompense les créateurs de projets de technologies innovantes dans deux catégories: émergence et développement. Les subventions sont comprises entre 45 000 euros et 450 000 euros. [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr) ou [www.enseignementsup-recherche.gouv.fr](http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr).

› **Tremplin Entreprises**: coorganisé par le Sénat et l'Essec, il permet chaque année à 30 lauréats de bénéficier du soutien d'investisseurs dans quatre catégories: Internet et services; logiciels et systèmes; énergies, matériaux et composants; sciences de la vie. Les meilleurs projets de chacune des catégories reçoivent par ailleurs un prix de 10 000 euros. [www.tremplin-entreprises.senat.fr](http://www.tremplin-entreprises.senat.fr).

### LES PRINCIPALES AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE EN FRANCE

TYPES D'AIDE	PCE (Prêt à la création d'entreprise).	Prêt d'honneur.	PRCE (Prime régionale à la création d'entreprise).	Accre (Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise).	Exonération de charges sociales pour les salariés créateurs.	Garantie Oséo.
DESCRIPTION	Crédit sans garantie ni caution personnelle destiné à financer les petits projets. Durée: cinq ans, remboursement mensuel (premier remboursement au bout de six mois).	Crédit à taux zéro, sans caution ni demande de garantie, accordé par plusieurs réseaux à la création d'entreprise. Durée: entre deux et cinq ans.	Subvention versée dans certaines régions pour financer les créations d'entreprise au niveau régional.	Exonération de charges sociales pendant un an pour les créateurs demandeurs d'emploi.	Exonération de charges sociales pendant un an au titre de la nouvelle activité exercée en tant que créateur.	Garantie bancaire pour les entreprises de moins de trois ans.
MONTANT	Entre 2000 et 7000 euros.	Entre 3000 et 20000 euros selon les réseaux. Montant moyen: 7500 euros.	De 1500 euros à 30000 euros, selon les régions.	Variable	Variable.	Garantie couvrant jusqu'à 70% du montant d'un prêt bancaire.
CONDITIONS D'ATTRIBUTION	Le PCE vient toujours en complément d'un prêt bancaire dont le montant est au moins équivalent au double de celui-ci. Les dépenses liées au projet ne doivent pas dépasser 45000 euros HT.	Sélection sur dossier écrit puis présentation orale devant un jury. Chaque organisme est libre de décider du montant du prêt.	Dossier à remplir avant la création de l'entreprise ou dans les trois mois suivant l'immatriculation.	Le demandeur doit déposer un formulaire de demande d'Accre rempli auprès de son CFE (Centre de formalités des entreprises) lors du dépôt de la déclaration de création.	Avoir effectué au moins 910 heures d'activité salariée au cours des douze mois précédents. Effectuer pendant les douze mois suivant la création au moins 455 heures d'activité salariée.	Le projet ne doit pas obligatoirement être innovant. Prendre contact avec sa banque qui transmet le dossier de garantie à Oséo.
CONTACTS	La demande s'effectue dans les banques ou auprès des réseaux d'accompagnement (CCI, Boutiques de gestion, France Initiative, Réseau Entreprise...) qui instruisent le dossier auprès d'Oséo.	France Initiative <a href="http://www.france-initiative.fr">www.france-initiative.fr</a> Entreprendre <a href="http://www.reseau-entreprendre.org">www.reseau-entreprendre.org</a> Boutiques de gestion <a href="http://www.boutiques-de-gestion.com">www.boutiques-de-gestion.com</a>	Conseils régionaux.	CFE compétent (CCI pour les créateurs d'activités commerciales, Chambre de métiers pour les activités artisanales, Urssaf pour les activités libérales).	Adresser une demande d'exonération par courrier à chaque organisme social dont le salarié relève au titre de son activité indépendante.	Oséo <a href="http://www.oseo.fr">www.oseo.fr</a>
COMMENTAIRES	Dispositif largement utilisé. Effet de levier auprès des banques.	Une des sources de financement les plus efficaces et les plus accordées. Idéal pour les créateurs qui disposent de peu d'apports personnels.	Cette aide, qui a été supprimée par la loi sur la Démocratie de proximité, est encore attribuée dans plusieurs régions.	Les créateurs demandeurs d'emploi ayant opté pour le régime fiscal de la micro-entreprise peuvent prolonger la durée de l'exonération de 24 mois supplémentaire	Une bouffée d'oxygène pour les salariés créateurs qui n'ont plus à payer deux fois leurs charges sociales.	La garantie Oséo rassure les banquiers qui acceptent plus facilement d'ouvrir une ligne de crédit aux créateurs.

Aide à la création d'entreprise innovante.	Contrat de développement création.	Nacre (Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise).	Aide du Pôle Emploi.	Garantie France Active.	FGIF (Fonds de garantie à l'initiative des femmes).
Participation au financement du projet par subvention, ou par avance à taux zéro remboursable en cas de succès pour les entreprises de moins de trois ans.	Prêt sans garantie ni caution personnelle, d'une durée de six ans pour les entreprises de moins de deux ans.	Dispositif d'aide global qui comprend un accompagnement et un prêt à taux zéro pour les créateurs demandeurs d'emploi. Durée: cinq ans. Obligatoirement couplé avec un prêt bancaire.	Maintien des allocations chômage pendant quinze mois ou versement du reliquat des allocations chômage sous forme de capital pour l'entreprise.	Garantie bancaire pour les créateurs demandeurs d'emploi.	Garantie bancaire destinée aux femmes créatrices d'entreprise.
Montant moyen: 30000 euros.	24000 à 80000 euros.	1000 à 10000 euros.	Variable.	Montant maximal de la garantie: 65% pour les entreprises en création ou de moins de trois ans, 50% dans les autres cas. Le montant garanti est limité à 30500 € (45000 € dans certains cas).	Montant de la garantie: 70% du prêt bancaire. Le montant garanti est limité à 27000 euros.
Le créateur doit remplir un dossier de demande qui est ensuite analysé par les intervenants d'Oséo.	Ce prêt est accompagné d'un concours bancaire à moyen terme d'un montant au moins équivalent.	Le créateur doit contacter un opérateur Nacre de sa région puis signer un contrat d'accompagnement (liste des organismes labellisés et conventionnés sur <a href="http://www.entreprises.gouv.fr/nacre/contacts-nacre.html">www.entreprises.gouv.fr/nacre/contacts-nacre.html</a> ).	Pour l'option "maintien des allocations chômage", le créateur doit rester inscrit comme demandeur d'emploi. Dans l'option "versement d'un capital", le versement s'opère en deux fois.	Dépôt de demande auprès d'un fonds territorial du réseau France Active puis décision du comité d'agrément.	L'entreprise bénéficiaire doit avoir été créée ou reprise depuis moins de cinq ans. Dossier de demande à adresser à France Active.
Oséo <a href="http://www.oseo.fr">www.oseo.fr</a>	Oséo <a href="http://www.oseo.fr">www.oseo.fr</a>	Directions régionales du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DRTEFP).	Pôle Emploi (formulaire d'aide à la création et reprise d'entreprise). <a href="http://www.pole-emploi.fr">www.pole-emploi.fr</a>	France Active Garantie <a href="http://www.franceactive.org">www.franceactive.org</a>	France Active Garantie <a href="http://www.franceactive.org">www.franceactive.org</a>
Pour les créateurs en phase de lancement, l'aide prend le plus souvent la forme d'une subvention.	Cette aide qui a été lancée à titre expérimental en région Ile-de-France est désormais disponible dans presque toutes les régions.	Le Nacre a remplacé début 2009 l'aide Eden et les Chéquiers conseils, dont le fonctionnement était devenu obsolète. Ce dispositif étant relativement nouveau, quelques couacs subsistent dans sa distribution.	Le maintien des allocations permet de conserver un minimum de revenus et de préparer plus sereinement le lancement de son projet.	France Active milite auprès des banques pour obtenir des taux d'intérêt faibles (en moyenne 5%).	Ce dispositif s'est imposé comme un outil déterminant en faveur de l'entrepreneuriat féminin mais aussi de la pérennité des entreprises qui en bénéficient.