

Financement : frapper à la bonne porte !

Financer sa création d'entreprise est un véritable casse-tête pour nombre de porteurs de projet. Le *Nouvel Entrepreneur* a réuni, en mai dernier, institutionnels, experts, responsables d'associations et jeunes dirigeants pour échanger sur ce thème. Petite particularité lors de cet événement, un public composé d'une dizaine de porteurs de projet était présent pour s'imprégner des conseils de ces professionnels et trouver des réponses à leurs interrogations.



L'argent est le nerf la guerre. Et en termes de création d'entreprise, c'est peut-être d'autant plus vrai. En effet, pour concrétiser ses envies d'indépendance, il faut bien autre chose que la volonté seule : du financement. Les porteurs de projet se retrouvent vite face à cette dure réalité : trouver des fonds ou voir leur idée étouffée dans l'œuf. Le parcours du combattant commence ici, même si, comme le précise Loïc Senlis, directeur du Réseau Entreprendre 93, "c'est un très bon test des capacités entrepreneuriales du futur dirigeant." Pour autant, tous s'accordent sur un point : les soutiens au financement de la création d'entreprise sont difficiles à cerner, à aborder, à comprendre et à distinguer les uns des autres. "C'est ce que l'on appelle 'le maquis des aides', confirme Dominique Caignart, directeur du réseau Île-de-France d'Oséo. On peut d'ailleurs croire que nos différents organismes se vampirisent, mais il n'en est rien. Ils sont totalement complémentaires." Face à la complexité du système, un tiers des porteurs préfère s'autofinancer (fonds propres, famille, amis...). Pour ceux qui ont trouvé le chemin des dispositifs d'accompagnement, 45 % ont bénéficié de subventions, primes ou exonérations et 37 % ont eu recours à un crédit, selon les chiffres de Sandrine Plana, chargée d'études à l'Agence pour la création d'entreprises (APCE). Mais pour remédier à ce

problème, une seule solution pour Gwenaél Gal, créateur et dirigeant de Galidée, agence de communication audiovisuelle et conception de films : "Il ne faut pas hésiter à solliciter tous les organismes, autant qu'ils sont, selon le profil du porteur de projet et ne pas avoir peur d'aller chercher l'information partout où elle peut être. Si on ne la trouve pas quelque part, on peut l'avoir ailleurs." Même son de cloche pour Cédric Courtois, initiateur et dirigeant de Selfauto Services, concept de garage en libre-service, c'est-à-dire où les clients réparent eux-mêmes leur véhicule, entourés par des professionnels : "Selon ce que l'on veut faire, les contraintes économiques sont importantes. Il faut savoir s'entourer des bons partenaires, aller les solliciter, même si cela coûte du temps et de l'argent."

Différents acteurs, différents profils

De nombreux organismes existent en effet pour aider les créateurs à financer leur entreprise selon leur profil et leur projet. Oséo, par exemple, est un "facilitateur", tel que le présente Dominique Caignart : "Nous travaillons main dans la main avec les banques. Si elles rencontrent un projet qui a du sens, lorsque le banquier se fait son intime conviction sur sa viabilité, nous intervenons grâce à une palette de services : la validation de

la faisabilité de l'idée et l'octroi du Prêt à la création d'entreprise (PCE) qui est compris entre 2 000 et 7 000 euros. Nous proposons également une garantie du prêt bancaire. Dans ce cas, Oséo se substitue au chef d'entreprise en termes de caution personnelle." De son côté Loïc Senlis et le Réseau Entreprendre 93 ciblent les porteurs de projet à potentiel de création d'emplois. "Notre travail consiste à compléter l'apport personnel de l'entrepreneur, précise-t-il. Nous octroyons un prêt d'honneur à taux 0 qui peut aller de 15 000 à 50 000 euros et que l'on peut mettre au capital de la société ou sur son compte courant." En cas de défaillance du créateur, Réseau Entreprendre 93 échelonne les paiements. Si c'est un échec, le prêt est garanti par Oséo.

Côté Réseau des Boutiques de Gestion (RBG), l'accompagnement vient en amont. "Les RBG contribuent à l'initiation des PCE, mais aussi et surtout, analysent tous les dispositifs qui correspondent le mieux au projet du candidat", explique Bertrand Morillon, responsable départemental de la Boutique de Gestion de Saint-Denis (93). L'APCE n'est, elle, pas un organisme qui peut octroyer un quelconque financement, mais est plutôt un relais d'informations, une source fiable auprès de laquelle les porteurs de projet peuvent trouver le chemin à suivre pour trouver les fonds qui leur sont



nécessaires. Pour France Active, l'accompagnement est destiné aux créateurs demandeurs d'emploi : "Notre mission est de développer l'accès au crédit bancaire, témoigne François Dechy, responsable de la mission TPE de la structure. Nous voulons ancrer dès les débuts un partenariat solide entre futurs dirigeants et banquiers. Nous nous engageons également à partager les risques en garantissant le prêt." La Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP) accueille tous les profils et leur propose une aide concrète. Outre sa mission de formation à la création d'entreprise à travers douze écoles, "elle appuie l'entrepreneur tout au long de sa vie, mais surtout au commencement en les aiguillant vers ce qui est le plus approprié à leur projet", comme le précise Dominique Restino, vice-président de la CCIP, en charge de la coordination, création, transmission et formalités des entreprises.

Les banques, ces incontournables

Quel que soit l'accompagnement dont vous bénéficiez, l'interlocuteur principal sera... votre banquier ! Mais pas de panique, ce dernier n'est pas là pour démolir votre idée, mais pour en évaluer les tenants et aboutissants. C'est ce que confirme Sylvie Hyat-Taye, responsable commerce associé à la Bred Banque Populaire : "Notre approche est critique pour le bien de tous et surtout celui du

créateur. Nous sommes là pour apporter un soutien financier, mais également pour monter le projet, l'analyser, le projeter sur un, trois, cinq ans..." Et une des solutions pour trouver le meilleur crédit possible est de faire appel à un courtier en financement. Son rôle consiste à négocier auprès des établissements les conditions les plus intéressantes pour leurs clients : "Nous sommes les interlocuteurs privilégiés des banques avec qui nous discutons selon le profil du créateur pour avoir les taux les plus bas, témoigne Stéphane Kirsch, dirigeant-associé de CréditRelax, société de courtage en financement. Mais il n'y a pas que cela. Nous conseillons aussi sur le plan de trésorerie et accompagnons sur tout le volet financier. Le taux de succès des entrepreneurs qui nous sollicitent est de 80 %."

Trucs et astuces

Parmi les petites choses à savoir pour financer son projet, les dernières mesures du gouvernement sont à regarder de près. "Dorénavant, les assujettis à l'Impôt sur la fortune (ISF) investissant dans une entreprise vont être exonérés sur cette somme, précise Gérard Touati, éditeur du *Nouvel Entrepreneur*. Il y a donc environ 400 000 à 500 000 personnes à qui des porteurs de projet peuvent demander de l'aide." Dominique Caignart, d'Oséo, en profite pour rappeler que la structure dont il fait partie a

mis en place un site Internet de mise en relation entre assujettis à l'ISF et entreprises : www.capital-pme.oseo.fr. ■

Ils étaient présents au débat :

- Stéphane Kirsch, Crédit-Relax, société de courtage en financement,
- Sylvie Hyat-Taye, responsable commerce associé à la Bred Banque Populaire,
- Dominique Restino, CCIP,
- Dominique Caignart, Oséo,
- Cédric Courtois, créateur et dirigeant de Selfauto Services, et deux de ses associés, Wally N'Diaye et Didier Pernod,
- Loïc Senlis, Réseau Entreprendre 93,
- Sandrine Plana, APCE,
- François Dechy, France Active,
- Bertrand Morillon, Réseau des Boutiques de Gestion,
- Gwenaël Gal, créateur et dirigeant de Galidée,
- Gérard Touati, éditeur du *Nouvel Entrepreneur*,
- Marina Devillers, MDS consultante en ressources humaines, développement personnel et gestion de carrière.