



AGENCE RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT  
D'INVESTISSEMENT ET D'INNOVATION



Présentent

la conférence qui s'est déroulée les 9 et 10 décembre 2015 :

« Une nouvelle vague d'investisseurs, du Crowdfunding à la Levée de fonds : Comment accéder à ces nouvelles formes de financement ? »



APICAP



# CONFÉRENCE SUR LES MODES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES À LA RÉUNION

Présentée et animée par Alexandre Rossoz, Associé Gérant d'APICAP,  
gestionnaire des fond FIP 974, investisseur dans les PME Réunionnaises

## 1. Présentation d'Apicap

2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise

3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises

4. Les financements bancaires

5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement

6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement

7. La levée de fonds auprès d'investisseurs

8. Introduction à la valorisation de son entreprise

9. Conclusion

Présentation d'Alexandre Rossoz



**Alexandre Rossoz**  
Associé Gérant  
[arosoz@apicap.fr](mailto:arosoz@apicap.fr)  
06 30 40 27 26

- Apicap est une société de gestion de fonds d'investissements spécialisés dans le financement des PME en France
- Apicap gère 480 M€ investis dans 127 PME en France

## APICAP À LA RÉUNION

- Apicap gère les FIP PME 974 à la Réunion qui sont investis dans une 10 aine d'entreprises Réunionnaises, dont :



- Les FIP investissent entre 200.000 € et 2.000.000 € par société à la Réunion

## ALEXANDRE ROSSOZ

- Alexandre Rossoz est Associé Gérant d'APICAP et gère plus particulièrement l'investissement des FIP PME 974
- Alexandre réalise tous les ans une 15 aine d'investissements dans des entreprises de tous les secteurs d'activité

1. Présentation d'Apicap
- 2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise**
3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises
4. Les financements bancaires
5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement
6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement
7. La levée de fonds auprès d'investisseurs
8. Introduction à la valorisation de son entreprise
9. Conclusion

- ❑ Optimiser son financement en jouant les complémentarités
- ❑ Les dispositifs de financement aux différents stades de maturité des entreprises

# OPTIMISER SON FINANCEMENT C'EST JOUER LA COMPLÉMENTARITÉ ENTRE LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT

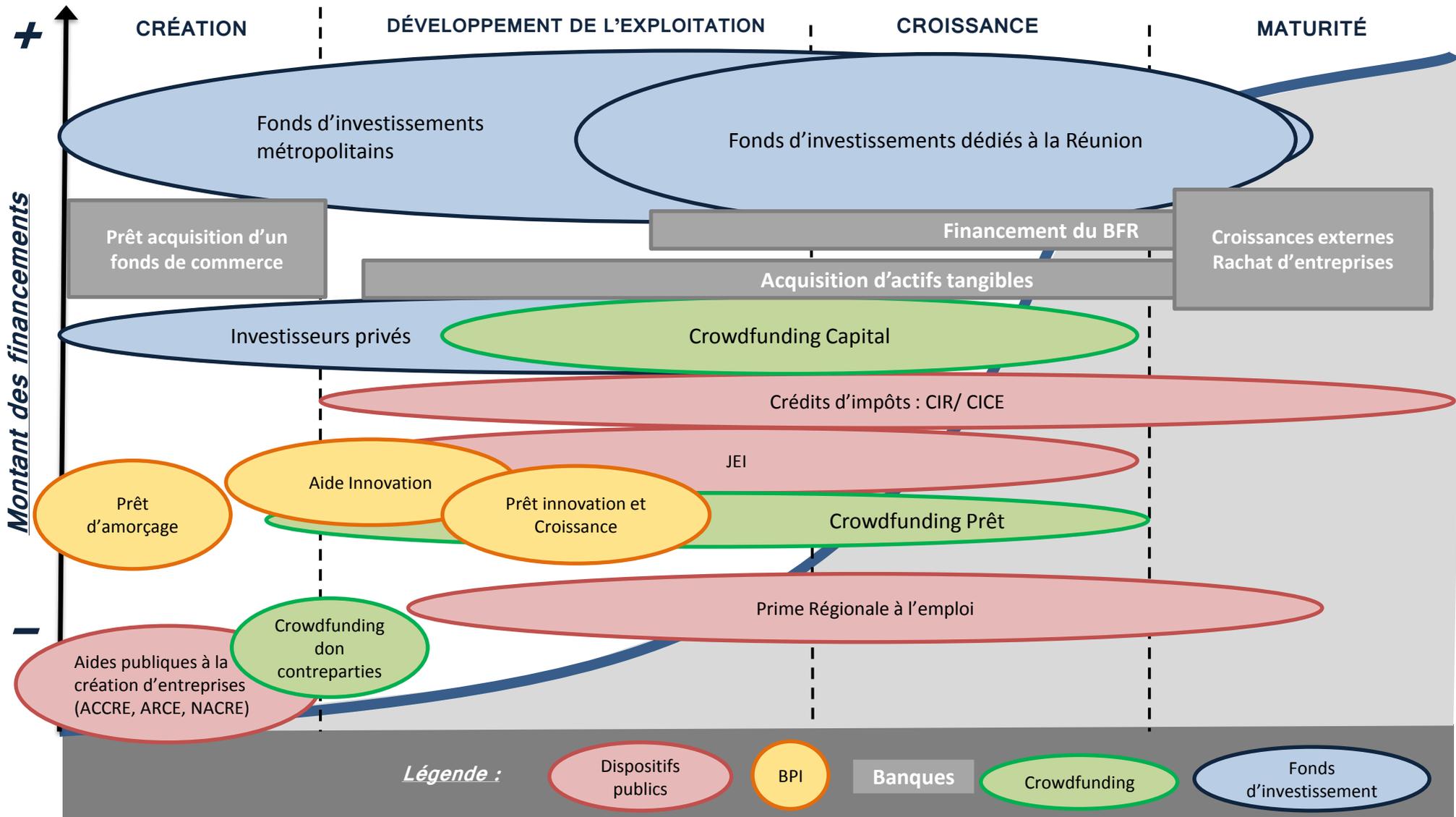
## **Il existe beaucoup de dispositifs... Dans lesquels il est parfois facile de se perdre !**

- Nous allons (essayer!) de résumer les principaux dispositifs de financement disponibles à la Réunion.
  - La levée de financements mobilise beaucoup de temps pour se plier aux exercices de présentation de la société, de budget et de business plan, et/ou de constitution de dossiers administratifs.
- ➔ Cibler les bons dispositifs de financement en adéquation avec son projet et sa maturité

## **Cibler le bon financement en fonction de la situation de son projet**

- A la création ciblez en priorité les dispositifs publics de pôle emploi et de la BPI.
  - Dans les premiers mois d'exploitation, la société peut bénéficier d'aides à l'innovation ou encore de prêts d'amorçage
  - Dans la phase de développement, appuyez-vous sur la BPI et la Région Réunion ou sur les dispositifs nationaux comme le CIR ou la JEI
  - Les banques se positionnent sur des phases plus avancées en termes de maturité des entreprises. Elles exigeront toujours des garanties. Plus tard, les banques interviennent pour financer l'expansion des entreprises
- **Ces dispositifs ne remplacent néanmoins pas le financement en fonds propres, nécessaires à toutes les entreprises en croissance. Ces fonds propres peuvent être apportés par des investisseurs en crowdfunding ou des fonds d'investissements. Les investisseurs interviennent généralement après le début de l'exploitation lorsqu'ils sont sûrs de la viabilité du projet de l'entreprise**

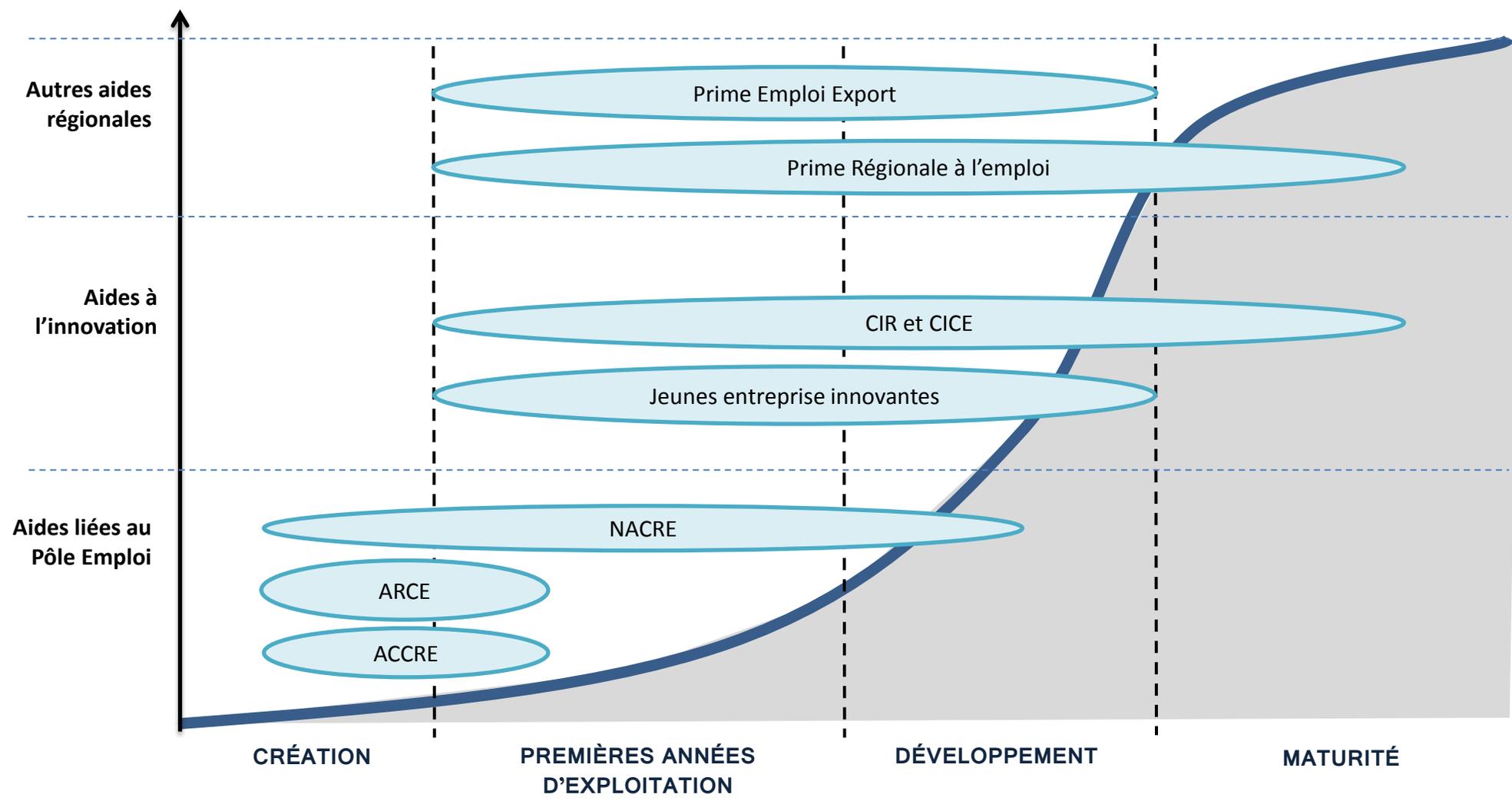
# LES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT AUX DIFFÉRENTS STADES DE MATURITÉ DES ENTREPRISES



1. Présentation d'Apicap
2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise
- 3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises**
4. Les financements bancaires
5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement
6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement
7. La levée de fonds auprès d'investisseurs
8. Introduction à la valorisation de son entreprise
9. Conclusion

- ❑ Les dispositifs d'aides aux différents stades de maturité des entreprises
- ❑ Les aides publiques aux créateurs d'entreprises
  - L' aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (ACCRE)
  - Possibilités de financement de la création ou la reprise de sa société avec ses droits au chômage
  - L' aide a la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE)
  - Le maintien de l'aide à la reprise de l'emploi
  - La nouvelle aide à la création d'entreprise (NACRE)
- ❑ Les incitations fiscales à la création
  - Le dispositif jeune entreprise innovante (JEI)
  - Le crédit d'impôt recherche (CIR)
  - Le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)
- ❑ La prime régionale à l'emploi
- ❑ Les autres aides disponibles à la réunion

# LES DISPOSITIFS D'AIDES AUX DIFFÉRENTS STADES DE MATURITÉ DES ENTREPRISES



# LES AIDES PUBLIQUES AUX CRÉATEURS D'ENTREPRISES

## 1- L' AIDE AUX CHÔMEURS CRÉATEURS OU REPRENEURS D'ENTREPRISE (ACCRES)

### PRINCIPE :

L'ACCRES permet, sous conditions, aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise de bénéficier d'une exonération de charges sociales sur leur rémunération pendant un an et de bénéficier d'un prêt à taux zéro pour un montant maximal de 8.000 €.

### CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ :

Les bénéficiaires doivent créer ou reprendre une entreprise, quel que soit le secteur d'activité.

Il faut que le repreneur exerce un contrôle effectif sur l'entreprise soit en :

- détenant plus de 50% (seul ou avec son conjoint, ses enfants ou ses parents) et au moins 35% à titre personnel,
- ou en étant dirigeant de l'entreprise avec au moins 1/3 du capital.

Il est également possible que plusieurs personnes obtiennent séparément l'aide pour un seul et même projet à condition :

- qu'elles détiennent collectivement 50% du capital
- qu'une personne au moins détienne la qualité de dirigeant
- que chaque demandeur détienne au moins une part égale à 10% du plus gros actionnaire.

# LES AIDES PUBLIQUES AUX CRÉATEURS D'ENTREPRISES

## 1- L' AIDE AUX CHÔMEURS CRÉATEURS OU REPRENEURS D'ENTREPRISE (ACCRES)

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES :

L'ACCRES peut prendre différentes formes et peut ainsi comprendre :

- une exonération des cotisations sociales pendant un an sur la rémunération du créateur ou repreneur d'entreprise jusqu'à 20.988 € bruts par an. Au-delà de ce plafond, les cotisations sont acquittées normalement.
- une avance financière au créateur d'entreprise, la NACRE qui prend la forme d'un prêt à taux zéro pour un montant maximal de 8.000 € remboursable sur 1 à 5 ans.
- le financement partiel des dépenses de conseil, de formation ou d'accompagnement.

### DÉMARCHES ET CONTACT À LA RÉUNION :

- Les formalités se font au Centre de formalité des entreprises (CFE) dont vous dépendez

CFE en fonction des métiers et formes d'entreprises	Lieux	Formalités en ligne
Commerçant et société commerciale (SARL, SA, SAS, EURL, SNC, etc.) n'exerçant pas une activité artisanale	<a href="#">Chambre de commerce et d'industrie</a>	<a href="http://www.cfenet.cci.fr">www.cfenet.cci.fr</a> <a href="http://www.guichet-entreprises.fr">www.guichet-entreprises.fr</a>
Personne physique et société s'immatriculant au Répertoire des métiers (entreprises artisanales)	<a href="#">Chambre de métiers et de l'artisanat</a>	<a href="http://www.cfe-metiers.com">www.cfe-metiers.com</a> <a href="http://www.guichet-entreprises.fr">www.guichet-entreprises.fr</a>
Personne physique et société s'immatriculant au Registre des entreprises de la batellerie artisanale	<a href="#">Chambre nationale de la batellerie artisanale</a>	
Société civile (SCI, SCM, SCP, etc.), Société d'exercice libéral (SELARL, SELAFA, SELCA), Agent commercial, Société en participation, ...	Greffe du tribunal de commerce	<a href="http://www.greffes-formalites.fr">www.greffes-formalites.fr</a>
Profession libérale en entreprise individuelle, Artiste-auteur	<a href="#">Urssaf</a>	<a href="http://www.cfe.urssaf.fr">www.cfe.urssaf.fr</a> <a href="http://www.guichet-entreprises.fr">www.guichet-entreprises.fr</a>
Activités agricoles	<a href="#">Chambre d'agriculture</a>	

- La demande de l'ACCRES doit être réalisée en remplissant un formulaire spécifique disponible à cette adresse : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/R17122>
- Il convient de fournir les justificatifs au plus tard 45 jours suivant le dépôt de la déclaration de création ou reprise d'entreprise.

Entrepreneur bénéficiaire des droits au chômage

Aide à la reprise ou à la création d'entreprise

Mobiliser immédiatement une somme d'argent égale à 45% de ses droits au chômage

### Avantages :

- Mobiliser immédiatement (en deux versements espacés de 6 mois) 45% de ses droits au chômage
- Constituer une mise de départ, ce qui permet notamment de financer des investissements
  - Acquisition matériel
  - Acquisition fonds de commerce
  - Signer un bail et payer une caution
- En cas d'arrêt de l'activité le demandeur peut retrouver ses droits d'allocations chômage diminué des sommes versées
- Peut être cumulée avec les revenus de l'activité

### Inconvénients :

- Aide limitée à 45% des droits au chômage du bénéficiaire
- L'entrepreneur doit se radier de la liste des demandeurs d'emplois (pas de droits au chômage complémentaires)
- Les allocations chômage restent soumises à l'IR

OU

Maintien de l'aide à la reprise de l'emploi

Continuer à percevoir ses droits au chômage pendant 24 mois maximum

### Avantages :

- Permet d'assurer un revenu au créateur ou au repreneur d'entreprise sur 24 mois au plus à hauteur de ses droits réguliers au chômage
- Permet de percevoir, sur 24 mois jusqu'à 100% de ses droits si aucun revenu n'est perçu
- Au démarrage, il est probable que la société n'ait pas les moyens de verser un revenu à l'entrepreneur. Ce dispositif permet de décharger la société en création
- Ce dispositif est très intéressant pour les entrepreneurs engageant peu de dépenses au démarrage et peu de dépenses de fonctionnement

### Inconvénients :

- Pas de capacité de mobilisation immédiate
- En cas de revenus issus de l'activité, 70% des sommes perçues sont déduites des droits au chômage mensuel
- Les allocations chômage restent soumises à l'IR

### PRINCIPE :

L'ARCE accordée par le pôle emploi permet à son bénéficiaire de **mobiliser une partie de ses allocations chômage dans le cadre de la création ou la reprise d'une entreprise.**

### CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ :

Pour pouvoir prétendre à l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise, il faut :

- **faire part de son projet au pôle emploi dont le bénéficiaire dépend**
- justifier de l'obtention de l'ACCRE (cf. slide précédente)
- être radié de la liste des demandeurs d'emploi
- ne pas bénéficier du maintien partiel des allocations de chômage

Jusqu'à la date de début de l'activité, le demandeur d'emploi engagé dans une démarche visant à la création ou à la reprise d'une entreprise peut continuer à percevoir ses allocations chômage si il respecte toujours ses conditions d'éligibilité

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES :

Depuis avril 2015, le montant de **l'aide accordée** par Pôle Emploi correspond à **45% des allocations chômage restant dues** au jour (50% à partir d'avril 2017) :

- de la création ou de la reprise de l'entreprise
- ou à la date d'obtention de L'ACCRE si elle est postérieure

Le versement de l'ARCE est réalisé en deux étapes :

- Un 1<sup>er</sup> versement de 50% de la somme à la date où le demandeur réunit les conditions d'attribution de l'ARCE et qu'il cesse d'être inscrit sur la liste de demandeurs d'emploi
- Un 2<sup>ème</sup> versement pour le reste de la somme 6 mois après la date de création ou reprise d'entreprise si celle-ci exerce encore son activité

En cas d'arrêt de l'activité le demandeur peut retrouver ses droits d'allocations chômage diminué du montant versé de l'ARCE

### EXEMPLE DE CALCUL

Calcul de l'Acre pour un créateur d'entreprise

- Salaires brut : 4.000 €/ mois soit 48.000 €/ an
- Ancienneté supérieure à 3 ans
- Licenciement

→ Droits au chômage sur 24 mois : 47.640 €

→ Montant mobilisable (45% des droits) : 21.438 €

- Soit 10.719 € à la création de l'entreprise
- Et 10.719 € après 6 mois d'exploitation de l'entreprise

### CONTACTS À LA RÉUNION :

Pôle emploi

### PRINCIPE :

Le bénéficiaire continue à percevoir ses indemnités chômage sur la durée restante de ses droits (24 mois maximum) tout en créant ou reprenant une entreprise. Les éventuels revenus perçus par l'entrepreneur sont déduits à hauteur de 70% de leur montant des droits mensuels au chômage.

### CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ :

Pour pouvoir prétendre au maintien de l'aide à la reprise de l'emploi, il faut :

- **faire part de son projet au pôle emploi dont le bénéficiaire dépend**
- justifier de l'obtention de l'ACCRES (cf. slide précédente)
- ne pas bénéficier de l'ARCE

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES :

- Pour l'entrepreneur créant ou reprenant une société soumise à l'IS et ne percevant pas de revenus, il convient de justifier sa non rémunération par un PV d'assemblée générale des associés
- En cas de revenus d'activité, 70% des sommes versées sont déduites du montant mensuel de l'indemnité chômage auquel le bénéficiaire pourrait prétendre. Le solde est versé sous forme d'indemnité chômage complémentaire
- Tous les mois l'entrepreneur doit déclarer ses revenus

# LES AIDES PUBLIQUES AUX CRÉATEURS D'ENTREPRISES

## LA NOUVELLE AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISE (NACRE)

### PRINCIPE ET CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ :

NACRE est un nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise qui apporte une aide de conseil complémentaire aux aides financières apportés par l'ACCRE et l'ARCE. Les conditions d'éligibilité sont les mêmes que celles nécessaires à l'obtention de l'ARCE.

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES :

La NACRE permet d'obtenir une aide de conseil en 3 étapes :

**Phase 1 :** Aide au montage du dossier par un conseiller expert en vue de lever des fonds auprès d'investisseurs

• **Phase 2 :** Appui pour la lever d'un financement bancaire :

- *Montage du dossier*
- *Accompagnement dans la recherche de financement*
- *Possibilité d'accorder, en complément d'un financement bancaire, un prêt à taux zéro NACRE d'un montant maximum de 10 000€ remboursable dans un délai de 5 ans.*

• **Phase 3 :** Appui au développement de l'entreprise :

- *Conseils dans les choix de gestion, stratégies de développement de l'entreprise, embauche de salariés*

Nom de la structure	Adresse	Courriel	Téléphone	Phases
ADEL	47 rue Maréchal Leclerc, Saint Denis	Christine.vilar@wanadoo.fr	02 62 41 25 71	1 et 3
CCI Réunion	5 bis, rue de Paris, Saint Denis	sophie.jeannette@reunion.cci.fr	02 62 94 20 00	1, 2 et 3
Chambre des métiers	42 rue Jean Cocteau, Saint Denis	philippe.vergoz@cm-reunion.fr	02 62 21 04 35	1, 2 et 3
ADIE	6bis, route de Savannah, Saint Paul	dgondonneau@adie.org	02 62 55 11 14	1, 2 et 3
Réunion Entreprendre Initiative	6 bis, route de Savannah, Saint Paul	r.e2@wanadoo.fr	02 62 55 26 44	2 et 3
Réunion Active	190, rue des deux canons, Sainte Clotilde	reunion.active@yahoo.fr	02 62 72 17 27	2 et 3

### **PRINCIPE :**

Le statut de Jeune Entreprise Innovante permet aux entreprises qui réalisent un investissement important en R&D de bénéficier d'exonérations d'impôts (IS) durant leurs premières années d'existence et d'être exonérées de cotisations sociales patronales sur les salaires associés à la R&D et l'innovation

### **ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES :**

Les 5 conditions à respecter pour être éligibilité à la JEI sont:

- être une P.M.E : Chiffre d'affaires < 50 M€ ou un total Bilan < 43 M€, et un nombre d'employés < 250
- avoir moins de 8 ans d'existence : la société peut solliciter le statut jusqu'à son 8<sup>ème</sup> anniversaire et le perd à la fin de la huitième année
- être une société indépendante capitalistiquement (ne pas être détenue pas une autre société)
- avoir un volume minimum de dépenses de recherche égal à 15% des charges fiscalement déductibles

### **LISTE DES DEPENSES VISÉES DANS L'APPRÉCIATION DES CRITÈRES DU LABEL JEI :**

Les dépenses de recherche et développement doivent être à minima égal à 15% des charges fiscalement déductibles. Il s'agit notamment des :

- dépenses de personnel (chercheurs et techniciens de recherche) directement et exclusivement affectés à la R&D et l'innovation
- autres dépenses de fonctionnement liées aux opérations de R&D
- dépenses de R&D confiées à des organismes de recherche privés ou à des experts scientifiques ou techniques
- frais de prise et de maintenance de brevets
- dotations aux amortissements des immobilisations créées par l'activation des charges R&D

### CHARGES PATRONALES EXONÉRÉES

- Les sociétés labellisées JEI sont exonérées de charges patronales sur les salaires affectés à la R&D et l'innovation pendant les 8 premières années de leur existence
- A titre d'exemple, les charges patronales d'un développeur informatique ayant un salaire brut de 40.000 € par an s'élèvent à 16.800€/ an
- Sur 8 années l'économie sur les charges patronales d'un seul salarié s'élève à 84.000 €
- Si l'équipe de développement est composée de 4 développeurs au même salaire, l'économie sur 8 années s'élève à 672.000 €

### EXONÉRATIONS D'IMPÔTS

Le statut de Jeune Entreprise Innovante permet d'obtenir des exonérations d'impôts :

- exonération totale de l'IS les deux premières années
- abattement de 50 % au titre des deux exercices bénéficiaires suivants
- exonération totale d'imposition forfaitaire annuelle (IFA) et éventuellement de la contribution économique territoriale (CET)
- sous certaines conditions, exonération des plus-values de cession de parts ou actions des J.E.I. détenues par des personnes physiques
- **Attention : Les exonérations d'impôts sont limitées à 200 000€ sur 3 exercices consécutifs**

### FAIRE LES DÉMARCHES NÉCESSAIRES À L'OBTENTION DU LABEL

- Préparer le dossier demande du temps pour répondre précisément, de façon complète et détaillée au formulaire fiscal
- Il convient en effet de détailler les travaux de recherches effectués, l'enjeu économique de la recherche, l'état de l'art des solutions existantes sur le marché, et de bien détailler les dépenses affectées à la recherche, en particulier les salaires
- A cet égard nous recommandons de vous faire accompagner par un expert comptable dans ces démarches
- Les démarches doivent être faites auprès de la direction régionale des finances publiques
- Le formulaire est disponible à cette adresse : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31188>

### TIRER PROFIT DE CE DISPOSITIF

- Le statuts de JEI peut être demandé dès la première année de la création de l'entreprise, il est valable jusqu'à la 8<sup>ème</sup> année de l'entreprise
- Un dispositif d'exonération des charges patronales particulièrement intéressant : il ouvre droit à une exonération totale de cotisations patronales pendant les 8 années de labellisation, soit une économie de 42% sur le salaires bruts des personnels concernés.
- **Nous recommandons aux sociétés éligibles de réaliser les démarches de labellisation dès la création de la société pour profiter à 100%du dispositif**

### CONTACTS À LA RÉUNION :

DRFiP - Direction Régionale des Finances Publiques

Senthivelu EGANADANE

7 avenue André-Malraux - 97705 Saint Denis Cedex 9

Tél : 02 62 90 88 00 - Fax : 02 62 21 46 10

# LES INCITATIONS FISCALES À LA CRÉATION

## 2- LE CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE (CIR)

### PRINCIPE :

- Le CIR est une mesure fiscale destinée à soutenir les entreprises dans leur démarche de recherche-développement
- Le CIR est calculé sur la base des dépenses réalisées par l'entreprise dans le cadre de ses efforts R&D
- Le CIR peut alors soit être versé à l'entreprise qui ne réaliserait pas de bénéfices, soit s'imputer sur l'IS

### ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES :

Les entreprises industrielles, commerciales, artisanales et agricoles peuvent bénéficier de cette réduction d'impôt, quelles que soient leur forme juridique et leur taille **à condition qu'elles aient réalisé des dépenses de recherche.**

Sont couvertes par le CIR les activités de recherche fondamentale (contribution théorique ou expérimentale à la résolution de problèmes techniques) ou appliquée (applications possibles des résultats d'une recherche fondamentale) et les activités de développement expérimental (prototypes ou installations pilotes), quel qu'en soit le domaine.

# LES INCITATIONS FISCALES À LA CRÉATION

## 2- LE CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE (CIR)

### DÉPENSES OUVRANT DROIT AU CIR

Les dépenses de recherches peuvent apparaître sous différentes formes distinctes :

- Dotations aux amortissements des immobilisations affectés directement à la recherche
- Les dépenses de personnel : chercheurs et techniciens
- Les dépenses externalisés liées à la recherche
- Les dépenses de normalisation des produits de l'entreprise
- Les frais de prise et maintenance de brevet

Des frais de fonctionnement forfaitaires sont également inclus dans l'assiette de calcul

### PRINCIPES DE CALCUL DU CIR

- Base de calcul :
  - Dépenses réellement engagées (cf. liste supra)
  - Dépenses de fonctionnement calculées de façon forfaitaire pour 50 % des dépenses de personnel et 75 % des dotations aux amortissements
- A cette base de calcul est appliqué le coefficient suivant :
  - 50% du montant des dépenses de recherche et développement retenues dans l'assiette
  - 40% du montant des dépenses d'innovation retenues dans l'assiette
  - *(attention ces seuils sont respectivement de 30% et 20% en France Métropolitaine)*

# LES INCITATIONS FISCALES À LA CRÉATION

## 2- LE CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE (CIR)

### EXEMPLE D'APPLICATION SUR DES DÉPENSES DE R&D POUR UNE ANNÉE DONNÉE

- Equipe de 4 chercheurs/ développeurs informatique (40 k€ de salaire brut/ employé) = environ 230 k€ de charges salariales/ an
- 15 k€ de frais de recherche externalisés auprès d'un prestataire
- 6 k€ de frais dans le cadre du dépôt d'un brevet
- Total des dépenses : 251.000 €
- Dépenses forfaitaires : 125.500 €
- Base de calcul : 376.500 €
- CIR réel : 188.250 €

### LE MONTAGE DU DOSSIER NÉCESSITE BEAUCOUP DE RIGUEUR

- Demander le CIR doit relever d'une procédure extrêmement normée est rigoureuse, cet égard, nous recommandons **d'avoir recours au service d'un expert** comptable ou d'un conseil spécialisé
- **Les dépenses incluses dans l'assiette doivent faire l'objet d'une documentation très précise, par exemple :**
  - Feuilles de temps passés pour les chercheurs et techniciens employés à la R&D
  - Factures des prestataires extérieurs
  - Notes explicatives des travaux effectués
- Les dépenses retenues ne doivent être que celles qui répondent aux critères de la recherche fondamentale, de la recherche appliquée ou du développement expérimental
- **!!! L'administration fiscale porte actuellement une attention particulière à ce dispositif et procède à de nombreux redressements rétroactifs !!!**
- **Nous recommandons la plus grande rigueur dans le calcul de l'assiette des dépenses et la tenue des dossiers CIR**
- **Dans la mesure du possible, faites valider l'intérêt des travaux de recherche par le ministère de la recherche, qui est seul compétent pour juger de la pertinence des travaux effectués et des dépenses comptabilisées**

# LES INCITATIONS FISCALES À LA CRÉATION

## 2- LE CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE (CIR)

### DÉMARCHES ET CONTACTS À LA RÉUNION

- S'adresser en priorité à votre expert comptable
- Ou s'adresser à des experts dans le montage de dossiers CIR (liste non exhaustive) :
  - <http://www.auvalie.com/pole-cir/>
  - <http://www.sogedev.com/innovation.php>
- Le guide du crédit impôt recherche sur le site du ministère de l'intérieur : [http://media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/CIR/58/6/CIR-03-12\\_vweb\\_212586.pdf](http://media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/CIR/58/6/CIR-03-12_vweb_212586.pdf)

# LES INCITATIONS FISCALES À LA CRÉATION

## 3- LE CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA COMPÉTITIVITÉ ET L'EMPLOI (CICE)

### PRINCIPE

Le CICE est un avantage fiscal permettant à une entreprise de réaliser une économie sur les charges sociales liées à sa masse salariale.

Le montant de ce crédit d'impôt est comptabilisé en réduction de charges sociales sur l'année et est déduit du montant de l'IS dû par la société. Si la société ne paye pas d'IS, le CICE peut faire l'objet d'un remboursement de la part des services des impôts.

### ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES

Toutes les entreprises employant des salariés, imposées à l'IS ou à l'IR.

### MODE DE CALCUL ET EXEMPLE

- Le CICE est fixé à 6% de la masse salariale (charges sociales et patronales incluses) pour l'ensemble des salaires n'excédant pas 2,5x le SMIC (soit 43,700 € bruts en 2015).
- A titre d'exemple, si vous employez 4 personnes à 40,000 € bruts/ an, le montant de votre masse salariale (après charges patronales) est d'environ 230.000 €
- Dans ce cas, le CICE auquel vous pouvez prétendre est de 13.800 €

### DÉMARCHES À EFFECTUER ET CONTACTS

- Remplir le formulaire 2079-CICE-SD dans votre compte en ligne sur le site [www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr), espace professionnels
- Ou en ligne :
- [http://www.impots.gouv.fr/portal/deploiement/p1/fichedescriptiveformulaire\\_8954/fichedescriptiveformulaire\\_8954.pdf](http://www.impots.gouv.fr/portal/deploiement/p1/fichedescriptiveformulaire_8954/fichedescriptiveformulaire_8954.pdf)
- Le montant du CICE est à imputer du paiement de l'IS ou peut faire l'objet d'une demande de remboursement auprès de votre centre des impôts compétent
- Par ailleurs Les informations relatives à l'utilisation du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi doivent figurer, sous la forme d'une description littéraire, en annexe du bilan ou dans une note jointe aux comptes.

# LA PRIME RÉGIONALE À L'EMPLOI

## PRINCIPE :

- La Prime Régionale à l'Emploi est accordée par la Région aux PME qui créent un ou plusieurs emplois à La Réunion.
- Cette aide vise à favoriser la création d'emplois et à favoriser le recrutement de personnes en difficulté.
- **Elle concerne les entreprises des secteurs de l'industrie, du tourisme, de l'artisanat et des technologies de l'information et de la communication (entreprises inscrites au RCS ou au Registre des Métiers de la Réunion)**
- **La prime est calculée sur la rémunération brute de personnes en CDI affectées sur des fonctions de production, de recherche de débouchés commerciaux ou d'innovation**

## MÉTHODE DE CALCUL ET EXEMPLE :

- Pour chaque contrat : 40% de la rémunération brute sur 2 ans, plafonné à 15.000 € par contrat
- L'aide est plafonnée à 500 000€ par projet de l'entreprise
- **Pour un salarié en CDI à la rémunération brute de 30.000€/ an, l'aide régionale sera de 15.000 €**

## ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISES ET RESTRICTIONS

- Une demande de doit être soumise pour une année entière et présenter un plan d'embauches
- Elle ne peut être demandée qu'une fois tous les trois ans
- L'entreprise devra réaliser l'intégralité du programme d'embauche en un an et maintenir les emplois pendant trois ans

## DEMARCHES ET CONTACTS A LA RÉUNION

- Démarches en ligne à effectuer :

<http://www.regionreunion.com/fr/spip/?page=pre>

- Contact :

Région Réunion - Direction des Affaires Economiques

Avenue René Cassin

Moufia - BP 7190

97719 SAINT DENIS MESSAG CEDEX 9

Tél : 02 62 48 70 48 / 02 62 48 70 43

# LES AUTRES AIDES DISPONIBLES À LA RÉUNION

## PROJET INITIATIVE JEUNE (PIJ)

- le Projet Initiative Jeune (PIJ) s'adresse aux jeunes de 18 à 30 ans souhaitant créer ou reprendre une entreprise dans un Département d'Outre Mer.
- le montant maximum de subventionnement peut atteindre 7 320 € par demandeur. Elle est versée en 2 ou plusieurs fois à compter de la date de la création effective de l'entreprise.
- Où s'adresser : CCI, Chambre de Métiers, Boutique de Gestion, AD2R, Ordre des Experts Comptables, CMO Consultant, Direction des Technologies de l'Information et de la Communication de la Région Réunion

## LA PRIME EMPLOI EXPORT

- Cette aide s'adresse à toute création nette d'emplois pour les entreprises de moins de 11 salariés réalisant plus de 20% de leur activité à l'export
- Il s'agit d'une aide dégressive sur 10 ans pour chaque nouveau poste créé. Elle démarre à 5500€ par an pour finir à 1800€
- où s'adresser : Préfecture de la Réunion, Direction des Affaires Economiques de la Région

1. Présentation d'Apicap
2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise
3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises
- 4. Les financements bancaires**
5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement
6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement
7. La levée de fonds auprès d'investisseurs
8. Introduction à la valorisation de son entreprise
9. Conclusion

- Principaux dispositifs de financement bancaires aux entreprises
- Les dispositifs de financement bancaire aux différents stades de maturité des entreprises
- Recourir au financement bancaire
- Préparation du dossier
- Consulter les banques
- La relation avec le banquier dans le temps

## Acquérir une société ou un fonds de commerce

### **Objet du financement :**

- Acquérir un fonds de commerce ou un pas de porte
- Pour financer la croissance organique en ouvrant de nouveaux magasins par exemple
- Pour financer la croissance externe en achetant une société concurrente ou une activité complémentaire

### **Forme de financement :**

- Emprunt sur 7 à 10 ans

## Faire l'acquisition d'actifs immobilisés

### **Objet du financement :**

- L'acquisition d'actifs immobilier
- Financement d'actifs de production avec une durée de vie longue

### **Forme de financement :**

- Emprunts sur 5 à 10 ans
- 10 ans sur l'immobilier
- Crédit bail/ leasing pour certains matériels

## Financer son BFR

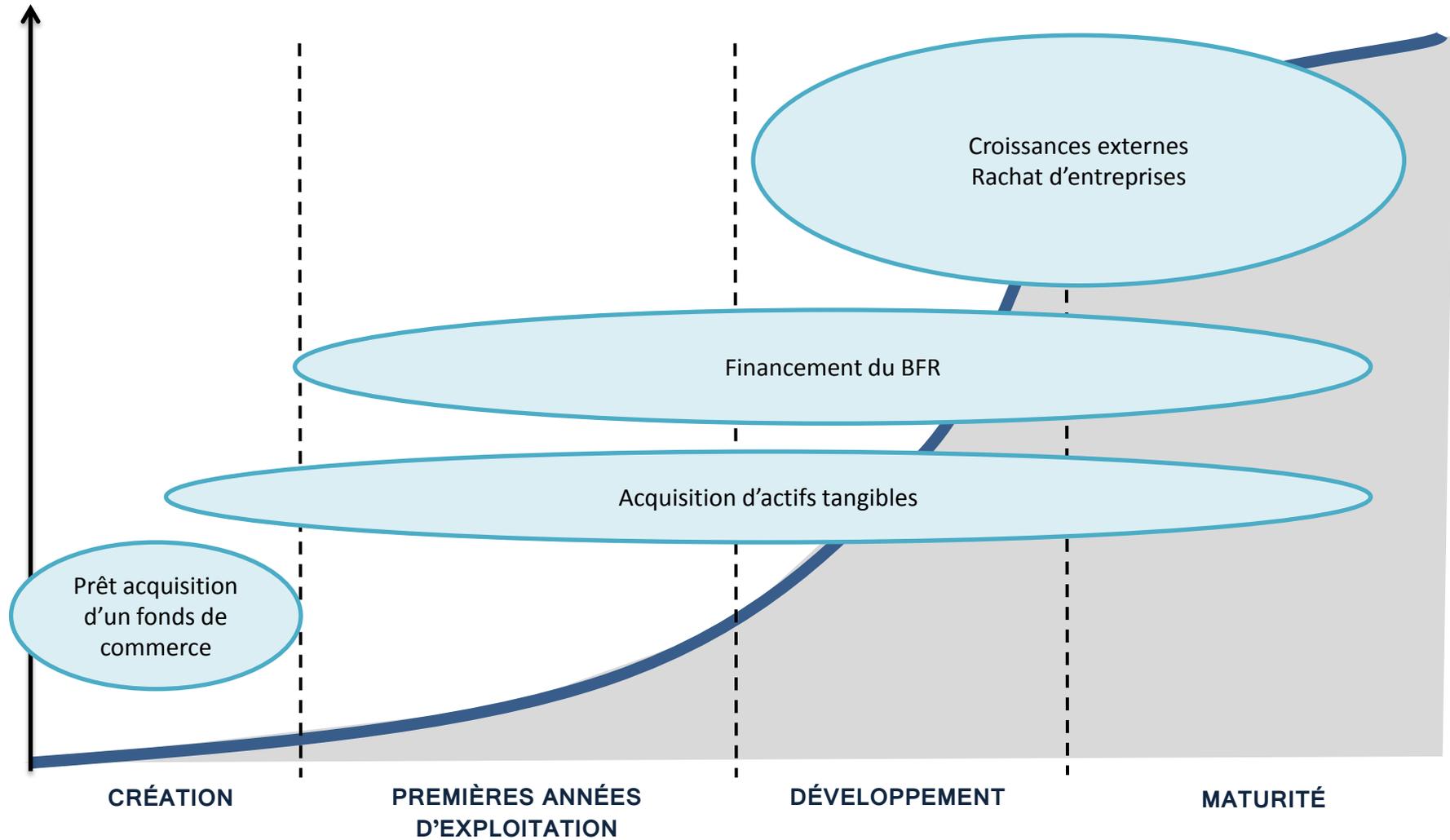
### **Objet du financement :**

- Financer son stock
- Financer le délai entre la facturation et le recouvrement des créances clients
- Financer les autres créances à recevoir (ex : crédits d'impôts)

### **Forme de financement :**

- Découvert bancaire
- Affacturage et escompte
- Crédit à moyen terme entre 1 et 5 ans

# LES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT BANCAIRE AUX DIFFÉRENTS STADES DE MATURITÉ DES ENTREPRISES



## PRINCIPES

L'emprunt est un financement accordé par une banque pour une durée déterminée avec un taux d'intérêt. Les éléments clés à analyser lors de la souscription d'un emprunt :

- Le montant de l'emprunt
- Le taux d'intérêts = le coût du crédit
- La nature des intérêts : taux fixe ou taux variable
- Les modalités de remboursement (amortissement constant ou annuité constante)
- La durée de l'emprunt
- L'échéancier
- Les garanties demandées à la société ou à l'entrepreneur (nantissements, cautions, etc.)
- Les frais de dossier

## L'ÉCHÉANCIER

- Le rythme des remboursement peut être variable selon les emprunts : mensuel, semestriel ou annuel
- Certains prévoient une période de « franchise » et un début de remboursement décalé dans le temps (parfois 2 ans)
- **L'échéancier est important car il a un impact direct sur la trésorerie de la société**
- **Dans certains business, comme le commerce de détail, l'activité qui démarre connaît souvent une phase de croissance forte puis une maturité au bout de 2 ans. Il peut être intéressant de négocier une franchise de remboursement de 2 ans**

# RECOURIR AU FINANCEMENT BANCAIRE

## LES MODES D'AMORTISSEMENT

- **L'Annuité constante** : permet de faire supporter une charge de l'emprunt (intérêts + amortissement) qui est constante dans le temps = à chaque période
- L'annuité constante fait néanmoins supporter une charge d'intérêts plus importante dans le temps
- Ex : 150.000 € / 5 ans au taux de 4%/ an en annuités constantes

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
Remboursement du nominal	-27 694 €	-28 802 €	-29 954 €	-31 152 €	-32 398 €	-150 000 €
Paiement des intérêts	-6 000 €	-4 892 €	-3 740 €	-2 542 €	-1 296 €	-18 470 €
<b>Total flux annuel</b>	<b>-33 694 €</b>	<b>-168 470 €</b>				

- **L'amortissement constant** : permet d'amortir de façon constante le montant nominal de l'emprunt, auquel s'ajoute le paiement des intérêts
- En amortissement constant le montant total payé par an est plus important au début, puis se réduit dans le temps
- Ex : 150.000 € / 5 ans au taux de 4%/ an en annuités constantes

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
Remboursement du nominal	-30 000 €	-30 000 €	-30 000 €	-30 000 €	-30 000 €	-150 000 €
Paiement des intérêts	-6 000 €	-4 800 €	-3 600 €	-2 400 €	-1 200 €	-18 000 €
<b>Total flux annuel</b>	<b>-36 000 €</b>	<b>-34 800 €</b>	<b>-33 600 €</b>	<b>-32 400 €</b>	<b>-31 200 €</b>	<b>-168 000 €</b>

NB : la banque peut également être amenée à proposer un échéancier personnalisé

## TAUX FIXE OU TAUX VARIABLE

- Le taux fixe permet d'avoir une visibilité des remboursements pendant la durée de l'emprunt
- Le taux variable permet de bénéficier des diminutions d'un indice de référence auquel il est indexé, mais il peut être également néfaste dans le cas où celui-ci augmenterait

## TAUX MOYENS CONSTATES EN FRANCE

- Chiffres de la banque de France disponibles ici : <https://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/stats-infos-parutions-anterieures/taux-des-credits-aux-entreprises.html>
  - Escompte : 2,01%
  - Découvert Bancaire : de 4,79% à 6,34%
  - Crédits court terme : <2 ans : 1,71%
  - Crédits moyen et long terme : > 2 ans : 2,03%
- **A l'exception du découvert bancaire, plus un crédit est long terme, plus son taux est élevé**
- **Les crédits sont actuellement peu chers et relativement accessibles: c'est une opportunité pour l'entrepreneur !**

## LES GARANTIES EXIGÉES :

Plus ce prêt comportera des risques plus les contreparties demandées par la banque seront importantes, par exemple :

- **Le nantissement d'actifs** : en cas de défaut la banque pourra les saisir et le revendre récupérer une partie des sommes engagés.
    - Fonds de commerce
    - Murs de la société
    - etc.
  - Parfois, elle peut demander à **l'entrepreneur de se porter caution personnelle** : c'est un dispositif risqué qui engage le dirigeant sur un patrimoine personnel
  - **La BPI peut se porter garante** de certains crédits obtenus jusqu'à 70% des sommes empruntées (cf. ci-après) : c'est un dispositif qui peut grandement faciliter l'obtention d'un crédit
- **Le banquier va chercher à prendre le minimum de risque dans ses financements et va ainsi exiger des fortes contreparties**
- **Le risque limité qu'il prend lors de ces financements (contrairement aux risques pris par les actionnaires par exemple) lui permet de proposer des taux faibles.**

# PRÉPARATION DU DOSSIER

Avant d'entamer une recherche de crédit, il est nécessaire de bien préparer son dossier pour avoir le maximum de chances d'aboutir à un financement.

## LA COMPOSITION DU DOSSIER

- Le dossier composé par l'entrepreneur doit contenir les mêmes informations que pour lever des fonds auprès d'investisseurs (Voir la rubrique « *SE PRÉPARER À LA LEVÉE DE FONDS* ») :
  - Présentation de l'entreprise et des informations clés servant à la compréhension de son activité.
  - Présenter les comptes historiques de la société ainsi qu'un business plan.
  - Ce business plan doit mettre en avant le compte de résultat, les principaux postes du bilan (investissements, BFR, trésorerie)
  - Un tableau de flux de trésorerie et un prévisionnel de trésorerie sur 3 à 5 ans
  - Les liasses fiscales (élément standard pour le banquier lui permettant de « scorer » la société)
- **Ces éléments vont permettre au banquier de vérifier la solvabilité de l'entreprise et sa capacité à rembourser l'emprunt**

## RECOMMANDATIONS

- **Évitez de donner des chiffres sans explications pour éviter les erreurs d'appréciation**
- **Pour que le dossier puisse être retenu, les prévisions réalisées doivent faire part d'un « réalisme optimiste », c'est-à-dire refléter la réalité tout en donnant de l'attrait au projet.**
- **Pensez-y : Les prévisions financières seront toujours dégradées par le banquier pour tester de la capacité de rembourser de la société en cas de complications**

# CONSULTER LES BANQUES

- Après constitution du dossier, il est nécessaire de s'adresser à plusieurs banques dans sa recherche de financement
- Il est possible qu'un dossier n'ayant pas trouvé de succès chez une banque puisse aboutir auprès d'une autre banque
- Il faut mettre en concurrence les banques entre elles

Toutes les banques sont différentes, elles n'ont pas forcément les mêmes caractéristiques :

- elles ont toutes leur propre profil de risque, ou leurs secteurs favoris/exclus
- elles peuvent avoir une cible de clientèle distincte
- elles n'ont pas toute la même capacité de financement
- ...

## POINTS CLEFS DE LA SÉLECTION

Lorsque l'on recherche une banque les points clés à retenir sont :

- La qualité de l'interlocuteur, avec qui l'on pourra rester en contact dans le temps et qui comprend votre activité et qui a le potentiel d'être force de proposition
- Dans la mesure du possible, sélectionner une banque en conquête de part de marché qui sera plus à même de pratiquer des taux bas
- Une banque qui a la capacité à vous apporter d'autres types de financement dans le temps

# LA RELATION AVEC LE BANQUIER DANS LE TEMPS

Il est important d'entretenir la relation avec son banquier dans le temps. Cela permettra en outre d'accéder plus facilement à de nouveaux crédits si besoin.

Il faut tout au long du crédit donner un maximum d'information au banquier :

- Le tenir au courant de l'évolution du business
- Prévenir en cas de difficultés rencontrées par la société
- Être transparent, privilégier la surinformation plutôt que faire de la rétention d'informations

En cas d'obtention d'une ligne de découvert : utilisez-là !

- Même si le besoin ne s'en fait pas ressentir, il est important de montrer que la ligne a été utilisée
- Cela permettra de la renouveler plus facilement

En cas de difficultés :

- Toujours maintenir le paiement des intérêts des emprunts
- ... Il s'agit en effet de la principale source de rémunération du banquier !
- Il sera alors possible de renégocier un échéancier d'emprunt

1. Présentation d'Apicap
2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise
3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises
4. Les financements bancaires
- 5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement**
6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement
7. La levée de fonds auprès d'investisseurs
8. Introduction à la valorisation de son entreprise
9. Conclusion

- ❑ Les dispositifs de la banque publique d'investissement (BPI)
- ❑ Les dispositifs de la BPI aux différents stades de maturité des entreprises
- ❑ Co-financement de la BPI
  - Le prêt d'amorçage investissement
  - Le prêt croissance
- ❑ Les dispositifs de prêts au développement de la BPI
  - L'aide pour le développement de l'innovation
  - Le prêt innovation
  - Le prêt d'amorçage
- ❑ Les dispositifs de garantie de la BPI
- ❑ Aides à l'exportation
  - Principes de l'assurance prospection COFACE
  - L'assurance prospection COFACE

# LES DISPOSITIFS DE LA BANQUE PUBLIQUE D'INVESTISSEMENT (BPI)

La Banque publique d'investissement finance les entreprises française durant les différentes étapes de leur développement.

## BPI Financement

### Co-financement

Aux côtés de banques et investisseurs pour les financements des entreprises de toutes tailles:

- Prêt d'amorçage investissement
- Prêt Croissance
- Crédit-bail

### Prêt de Développement

Prêt aux entreprises pour les accompagner dans leur développement et l'innovation :

- Prêt d'amorçage
- Prêt d'innovation
- Aide pour l'innovation

### Garanties

Garanties comprise entre 40 et 70 % sur les emprunts réalisés pour permettre d'accéder à des financements pendant des cycles de développement risqués .

### Trésorerie

Mobiliser des créances et préfinancer des aides publiques

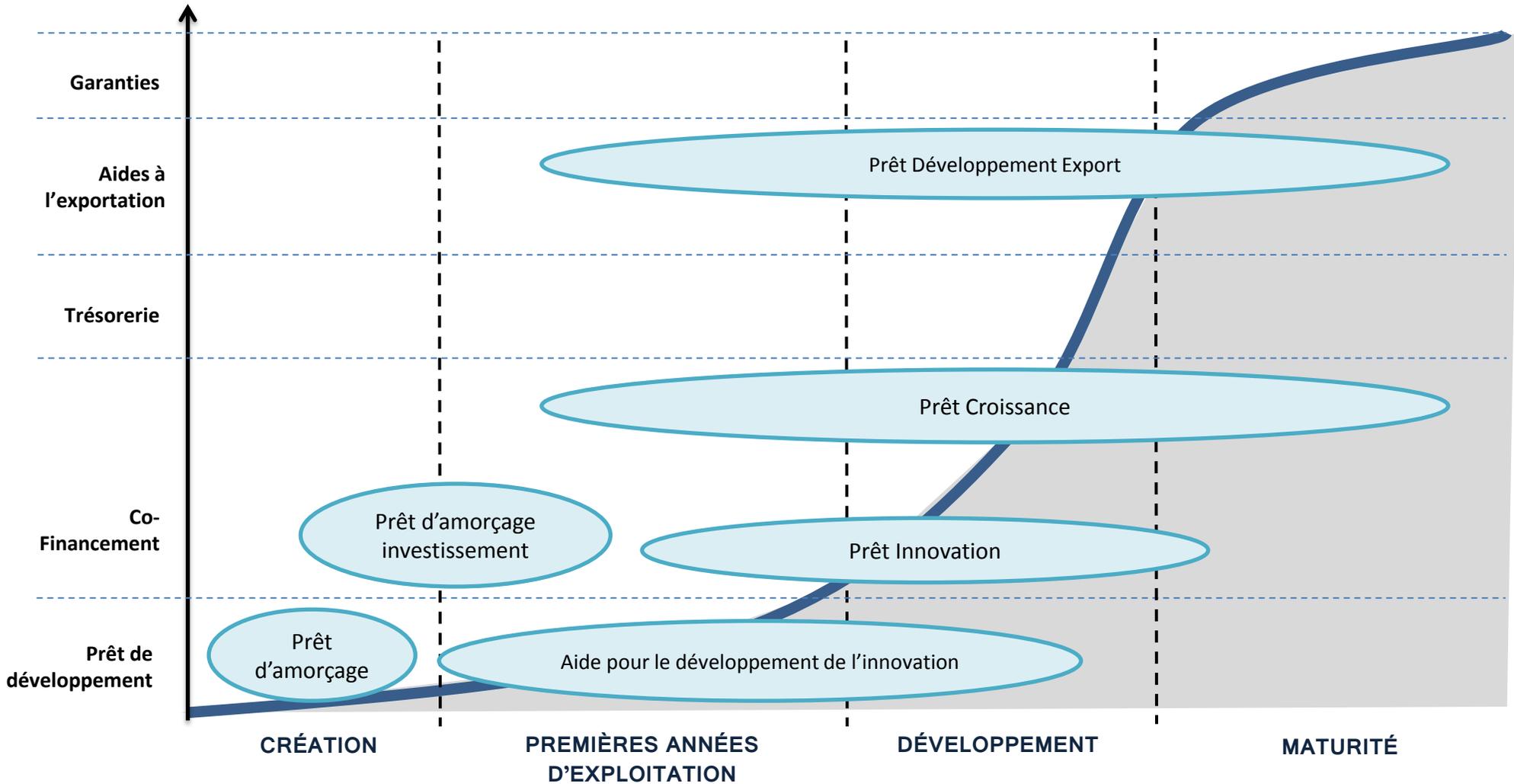
### Aides à l'exportation

Aide au développement à l'export. Assurances Export

La BPI dispose également d'un pôle Investissement qui investit dans les grosses PME et grandes entreprises. Les dispositifs d'investissement existants ne sont pas abordés dans la suite de cette présentation.

- La BPI est devenue en quelques années une institution importante dans le financement des PME, à tous leurs stades de maturité.
- Nous recommandons aux chefs d'entreprises de se tenir informés régulièrement des dispositifs existants, voire de rencontrer un conseiller BPI une fois par an environ pour faire le point sur le projet d'entreprises et les financements disponibles
- Certaines entreprises averties obtiennent des financements significatifs à tous les stades de maturité

# LES DISPOSITIFS DE LA BPI AUX DIFFÉRENTS STADES DE MATURITÉ DES ENTREPRISES



# CO-FINANCEMENT DE LA BPI

## 1 - LE PRÊT D'AMORÇAGE INVESTISSEMENT

### PRINCIPE

Le prêt d'amorçage permet d'augmenter le financement d'une entreprise en accompagnement d'une levée de fonds.

### CONDITION D'ÉLIGIBILITÉ

- Être une jeune entreprise de moins de 5 ans
- Avoir réalisé une levée de fonds d'amorçage d'un montant minimum de 200.000 euros.
- Le prêt doit être mis en œuvre dans les 3 mois qui suivent la levée de fonds

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES

- le montant du prêt accordé est compris entre 100 000 euros et 500 000 euros
- Dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise avant la levée de fonds
- Seule une retenue de garantie de 5% est prévue et remboursée au terme du prêt
- Ce prêt est accordé pour une durée totale de 8 ans dont 36 mois de différé d'amortissement en capital

### UN DISPOSITIF INTÉRESSANT POUR LES SOCIÉTÉS RÉALISANT UNE LEVÉE DE FONDS

- Permet d'augmenter significativement le montant de la levée de fonds lors de l'amorçage
- Les sociétés en amorçage trouvent plus difficilement des financements : il faut donc profiter de ce dispositif
- Il est recommandé de prendre contact avec la BPI avant la réalisation de la levée de fonds pour connaître la démarche à suivre
- Dès la réalisation de la levée de fonds, en discuter avec les actionnaires de la société
- Le financement de la BPI se fait sous forme d'un prêt qui doit être remboursé (attention aux prévisions de trésorerie)
- Le coût de l'argent est souvent modeste, autour de 3% / 4%, ce qui est moins cher que l'argent investis par les associés de la société

### PRINCIPE

Le Prêt Croissance est accordé par la BPI en complément d'un emprunt bancaire ou de l'investissement d'associés pour des projets de développement de la société.

### CONDITION D'ÉLIGIBILITÉ

Les entreprises éligibles au prêt croissance de la BPI doivent remplir les conditions suivantes :

- société créée depuis plus de trois ans (sauf cas de croissance externe)
- elle doit être financièrement saine (pas en cours de procédure collective)
- La croissance prévisionnelle du CA global est d'au moins 5%/an

### DÉPENSES FINANCÉES

Le Prêt Croissance est conçu pour financer :

- l'acquisition de droit au bail, recrutement et formation de l'équipe commerciale,
- les travaux d'aménagement,
- Les couts de constitution ou de rénovation d'un parc de magasin
- La croissance externe
- les frais de prospection, dépenses de publicité, matériels, progiciels, équipements à faible valeur de revente,
- les besoins en fonds de roulement
- Etc.

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES

- le montant du prêt accordé est compris entre 300 000 euros et 5 millions d'euros
- Dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de votre entreprise
- Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant
- Seule une retenue de garantie de 5% est prévue et remboursé eau terme du prêt
- Ce prêt est accordé pour une durée totale de 7 ans dont 24 mois de différé d'amortissement en capital
- Ce prêt est seulement accordé en complément à une banque ou un investisseur à raison de 1 euro d'accompagnement pour 1 euro souscrit auprès des banques ou investisseurs.

### RECOMMANDATIONS

- Pour sociétés déjà établies en phase de croissance
- Le prêt BPI à un coût financier inférieur à l'argent d'investisseurs et moins contraignant en termes de garanties que les autres banques. Il est donc recommandé, pour toute levée de fonds en phase de développement ou de levée de dette, de doubler la levée de fonds par ce type d'emprunt
- Le différé de remboursement de 2 ans permet à la société de démarrer son projet de croissance et de se donner le temps nécessaire pour générer de la rentabilité pendant 2 ans avant de commencer à rembourser l'emprunt
- Ce dispositif est particulièrement bien adapté pour l'ouverture de points de vente et les croissances externes
- Attention néanmoins à mettre la BPI en concurrence de banques traditionnelles pour pouvoir négocier au mieux les conditions financières

# LES DISPOSITIFS DE PRÊTS AU DÉVELOPPEMENT DE LA BPI

## 1 – L'AIDE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INNOVATION

### PRINCIPE

Soutenir financièrement les entreprises innovantes grâce à un prêt à taux zéro. Ce prêt accompagne **le développement de l'innovation**.  
Les sociétés éligibles sont les PME et sociétés de moins de 2 000 salariés

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES

- Le montant de l'aide est calculé sur la base des dépenses d'innovation budgétées sur la totalité du projet (depuis le début de la recherche jusqu'à la création d'un produit fini)
- L'aide peut atteindre jusqu'à 65% des dépenses qui seront engagées

### DÉPENSES FINANCÉES

L'Aide est calculée sur la base des charges affectées **aux différentes phases de développement de l'innovation** :

- La conception et définition du projet,
- études de faisabilité technico-commerciale,
- la mise au point de l'innovation
- Les prestations et conseils extérieurs, le dépôt et l'extension de brevets
- la réalisation de prototypes et de maquettes

**Les charges partiellement financées sont :**

- Les salaires affectés à ces charges
- Les prestations externes
- L'acquisition de matériels et outillages

# LES DISPOSITIFS DE PRÊTS AU DÉVELOPPEMENT DE LA BPI

## 2 - LE PRÊT INNOVATION

### PRINCIPE

Le Prêt Innovation FEI finance des dépenses immatérielles liées au **lancement industriel et commercial d'une innovation**. Il vient donc **dans un second temps par rapport à** « L'AIDE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'INNOVATION » présentée précédemment.

### CONDITION D'ÉLIGIBILITÉ

Les entreprises éligibles au prêt croissance de la BPI doivent remplir au moins une des conditions suivantes :

- Obtention d'une aide récente à la Recherche-Développement et Innovation (CIR, Aide à l'innovation, etc.)
- Détenir un brevet
- Des dépenses de R&D significatives

### DÉPENSES FINANCÉES

Le Prêt Innovation est conçu pour financer :

- les actifs immatériels permettant une optimisation des ressources et des processus,
- la conception du produit ou du processus de fabrication, et la mise en place du processus de fabrication,
- la mise en œuvre de normes et/ou de certifications, la protection de la propriété intellectuelle,
- le marketing et la commercialisation (ressources humaines spécifiques, partenaires de distribution...).

Les charges financées par ce prêt sont :

- Les salaires des commerciaux ou des techniciens de production
- L'acquisition de matériel en vue de l'industrialisation de la fabrication
- Les dépenses de prospection commerciale ...

### PRINCIPE

Le prêt d'amorçage permet de renforcer la trésorerie et financer les dépenses matérielles et immatérielles de l'entreprise en phase d'amorçage. Les sociétés éligibles sont des PME de moins de 50 salariés, avec un bilan ou un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros. Les sociétés doivent être innovantes, de moins de 5 ans, en phase d'amorçage, et doivent avoir bénéficié d'un soutien public à l'innovation. (cf. ci avant le prêt innovation)

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES

- prêt compris entre 50 000 euros et 100 000 euros par intervention seule de la BPI
- Le montant peut être porté à 300 000 euros dans le cas d'un engagement en garantie de la Région
- Dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise
- Le prêt est accordé sur 8 ans avec une période différée de 3 ans (soit 5 ans de période d'amortissement)
- Le taux est variable, seule une retenue de garantie de 5% est prélevée

### RECOMMANDATIONS

- Ce dispositif est la suite logique du prêt innovation décrit ci-avant
- Nous recommandons donc d'entamer les démarches après obtention d'un prêt innovation
- Le différé de remboursement de 3 ans est un avantage
- Attention néanmoins, un prêt nécessite d'être remboursé à compter de la 4<sup>ème</sup> année sur 5 ans

# LES DISPOSITIFS DE GARANTIE DE LA BPI

La BPI peut apporter aux entreprises des garanties sur des emprunts contractés auprès d'établissements de crédits mais également aux financements délivrés par BPI France dans son activité de prêteur.

- **Nous recommandons aux entrepreneurs de s'intéresser à ces dispositifs de garantie car ils permettent de faciliter l'accès au crédit pour les entreprises**

## **LES GARANTIES OFFERTES PAR LA BPI SE LIÈNT À DES PRÊTS SUR DES PROJETS SPÉCIFIQUES :**

- Création d'entreprises (50 à 60% de garantie)
  - Transmission d'entreprises (50 à 70%)
  - Développement des entreprises (40 à 70%)
  - Renforcement de la trésorerie de l'entreprise (jusqu'à 70% de garantie)
- 
- Les projets listés ci-dessus ont généralement très peu de garanties réelles
  - Les institutions bancaires ont du mal à les financer
  - **La consultation de la BPI en tant que garantie peut permettre dans ces situations de dégager des sources de financement qui auraient été refusées autrement.**

# AIDES À L'EXPORTATION

## 1 – LE PRÊT DEVELOPPEMENT EXPORT

### PRINCIPE

Le Prêt de développement export permet le financement des investissements liés à l'export.

### ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES

Les PME et ETI créées depuis plus de trois ans et qui engagent des dépenses pour se développer à l'international.

Dépenses financées :

- Frais d'implantation de filiales ou rachat d'entreprises à l'étranger
- Dépenses liés à l'embauche de VIE
- Dépenses de communications, d'échantillons
- Participations aux foires et salons
- L'augmentation du BFR (créances envers des clients étrangers, augmentation des stocks, etc.)

### CARACTÉRISTIQUES MAJEURES

- le montant du prêt est compris entre 30 000 et 5 millions d'euros
- la durée du prêt est de 7 ans avec 24 mois de différé d'amortissement
- Sans garantie ni caution personnelle, seule une retenue de garantie de 5% du montant initial du prêt est prévue

### UNE OPPORTUNITÉ POUR LES SOCIÉTÉS QUI SE DÉVELOPPENT À L'INTERNATIONAL

- Ce dispositif est intéressant car il est usuellement difficile de lever des prêts bancaires en France pour le développement à l'étranger ou pour des dépenses immatérielles (frais commerciaux, embauches, etc.)
- En amont il convient de préparer un dossier de présentation complet pour la BPI
- Pour les emprunts inférieurs à 150.000 € le déblocage des fonds est rapide (inférieur à 15 jours)

### LA COFACE

Coface gère, pour le compte et avec la garantie de l'Etat, des garanties publiques pour soutenir les exportations et les investissements réalisés par les entreprises françaises à l'étranger.

### PRINCIPE

L'assurance proposée consiste à s'assurer contre le risque d'échec commercial d'une prospection à l'étranger, dans des zones définies, dans l'objectif de réaliser des exportations. L'assurance permet donc de financer pour partie les frais engagés lors de cette démarche de conquête commerciale. En contrepartie, un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé dans les zones définies sera reversé à la COFACE.

### DÉPENSES ÉLIGIBLES

Les dépenses de prospection entrant dans l'assiette du calcul du financement accordé par la Coface :

- recrutement, formation de personnel dans le cadre de la création ou le renforcement d'un service export,
- frais de fonctionnement d'un bureau ou d'une filiale commerciale,
- participation à des manifestations commerciales professionnelles,
- études de marché, conseils juridiques, création de site Internet, frais de publicité et de documentation...

### FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE

- une garantie financière représentant jusqu'à 65% des dépenses de prospection réalisées est versée à l'entreprise
- le versement de l'indemnité se fait durant une période de garantie de 1 à 4 ans
- En contrepartie, la société rembourse l'aide accordée à hauteur de 7%, 14% ou 30% selon la nature du chiffre d'affaires réalisé

### DÉMARCHES ET CONTACTS À LA RÉUNION

- Etablir une présentation de l'entreprise
- Insistant sur les enjeux et la démarche d'export envisagée
- Présenter un budget précis des dépenses qui seront réalisées sur 4 ans dans le cadre de l'export
  - Les salaires (salaires de commerciaux)
  - Les frais commerciaux associés (prospection, salons professionnels, déplacements, etc.)
  - Les frais généraux (location d'un bureau, dépenses courantes)
- Se rapprocher de la BPI qui gère les aides COFACE
- OU entamer les démarches en ligne :

<https://cofagpnet.coface.com/apOnlineSubscriberView/nap/>

1. Présentation d'Apicap
2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise
3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises
4. Les financements bancaires
5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement
- 6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement**
7. La levée de fonds auprès d'investisseurs
8. Introduction à la valorisation de son entreprise
9. Conclusion

- Qu'est ce que le crowdfunding
- Un engouement croissant pour le crowdfunding de la part des investisseurs
- Les plateformes existantes
- Avantages et inconvénients
- Préparer son dossier pour un financement en crowdfunding

# QU'EST CE QUE LE CROWDFUNDING

Le Crowdfunding, ou financement participatif, est une méthode de financement s'appuyant sur l'investissement ou le financement obtenu auprès d'un grand nombre de personnes (*crowd : la foule*)

Le crowdfunding fait le plus souvent appel à une plateforme web qui réunit des particuliers, et parfois des entreprises, qui souscrivent directement en ligne au financement participatif

Il permet en plus de trouver une source de financement, de communiquer sur les produits et de trouver des potentiels clients.

Le crowdfunding recouvre plusieurs typologie de financement :

## L'INVESTISSEMENT EN ACTIONS

Il en existe de deux types :

- l'investissement direct
- l'investissement via une holding dédiée ou mutualisée

### Avantages :

- Levée de fonds en capital rapide (quelques semaines) v.s. 6 mois chez les fonds d'investissement
- La relation avec les investisseurs est le plus souvent gérée par la plateforme
- Les investisseurs bénéficient de réductions ISF et d'IR = Attrait pour les investisseurs

### Limites :

- Taux de réussite faible : 54% des levées de fonds
- Lever un montant suffisant pour amortir les frais (Avocats, plateforme, CAC, etc.)
- Aucune capacité de ré-investissement dans le futur

## LE PRÊT FINANCIER

Permet de souscrire à un emprunt auprès de particuliers et entreprises.

### Avantages :

- Rapidité de l'obtention du crédit (quelques jours ou semaines)
- moins contraignant que le financement bancaire = absence de garanties

### Limites:

- Coût élevé de l'emprunt, de 7 % à 11% de taux d'intérêt
- Frais de dossier supportés par la société 3 % à 5%
- Pas de flexibilité dans l'échéancier : solutions standard

## DON AVEC CONTREPARTIES

Le don avec contreparties correspond à une forme de « pré-achat » de produits.

### Avantages :

- Permet de préfinancer la production et donc le BFR
- Gain en visibilité des produits
- Rapidité et simplicité juridique de la levée de fonds

### Limites:

- Petits montants levés (quelques milliers d'€)
- Coût élevé, 8% frais de dossier

## DON SANS CONTREPARTIES

Cette typologie de financement est très largement utilisée pour des projets associatifs et culturels.

Non détaillé ci-après.

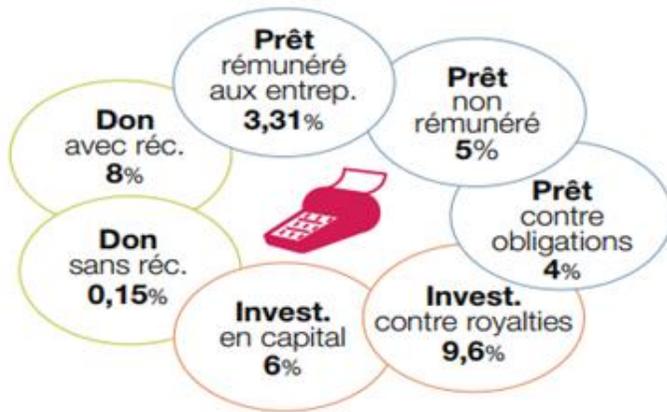
# UN ENGOUEMENT CROISSANT DE LA PART DES INVESTISSEURS POUR LE CROWDFUNDING

## MONTANTS MOYENS LEVÉS PAR TYPOLOGIE DE FINANCEMENT

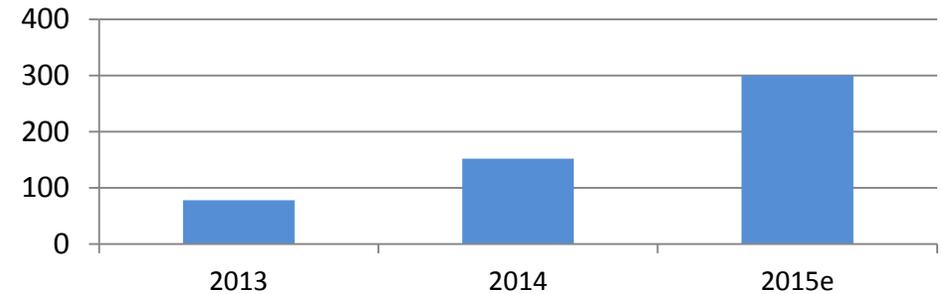


➤ Les montants levés restent limités mais devraient continuer de croître

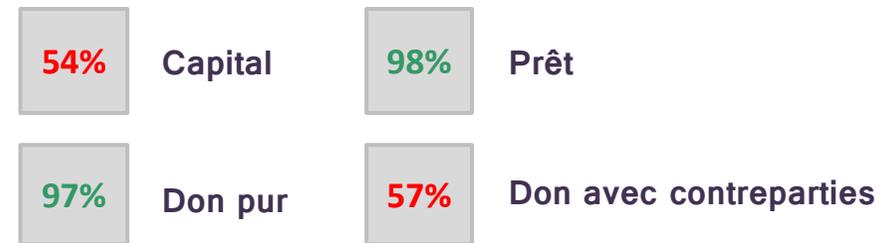
## % MOYEN DE FRAIS CONSTATÉS SUR LES PLATEFORMES :



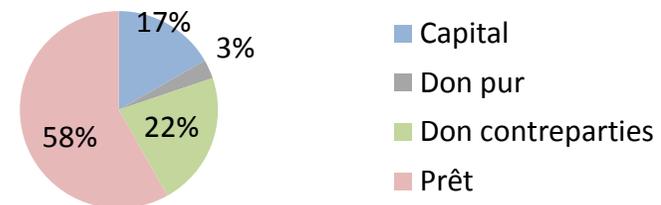
## MONTANTS LEVÉS EN CROWFUNDING PAR AN (en millions d'Euros)



## TAUX DE SUCCÈS DES CAMPAGNES



## TYPLOGIE DES LEVÉES DE FONDS EN CROWDFUNDING



# LES PLATEFORMES EXISTANTES

## FINANCEMENT EN ACTIONS

SparkUp

anaxago

happycapital  
Donnez du sens à votre argent

W  
WISEED

SMARTANGELS

## LE PRÊT FINANCIER

mityou

uniLEND  
VOS INTÉRÊTS SE RENCONTRENT

lendix

LOOK&FIN  
SMART AND ALTERNATIVE FUNDING

## LE DON AVEC CONTREPARTIES

KICKSTARTER

Kiss Kiss  
Bank Bank®

POUSS-  
POUSS.RE  
1 COUP DE POUSS' EN 1 CLIC

butinizz.fr

poc  
poc

## LE DON

COWFUNDING  
créez, partagez, financez!

MY MAJOR  
COMPANY

# AVANTAGES ET INCONVENIENTS

## AVANTAGES

- Possibilité de financer des petits projets
- Accès à une nouvelle source de financement
- Rapidité d'exécution d'une levée de fonds (quelques semaines)
- Demande peu d'investissement en temps
- Pas ou peu d'audits réalisés en amont
- Un schéma d'investissement standard qui permet de limiter les coûts juridiques et de négociations
- Apporte une forte visibilité de l'entreprise et à ses produits
- Taux de succès élevé des campagne de prêt (98%)
- Possibilité de fidéliser de nouveaux clients

## INCONVÉNIENTS

- Les montants levés restent limités (sauf rares exceptions)
- Les sujets qui fonctionnent le mieux sont les projets compréhensibles du grand public
- Entre 4% et 10% de frais prélevés par la plateforme
- Coût financier élevé des campagnes de prêt (7% à 11% d'intérêts par an)
- Un schéma d'investissement standard qui n'est pas flexible et ne tient pas compte des spécificités
- Un succès limité pour les levées en capital (54%) ou don avec récompense (57%)
- Certaines plateformes requièrent des société d'avoir au moins 3 ans d'existence
- Pas d'accompagnement dans le temps (financier ou conseils)

# PRÉPARER SON DOSSIER POUR UN FINANCEMENT EN CROWDFUNDING

**S'ADRESSER À « LA FOULE » POUR SE FINANCER EST UN EXERCICE DE COMMUNICATION POUR PRÉSENTER DE FAÇON SIMPLE, SYNTHÉTIQUE ET INTELLIGIBLE SON PROJET.**

- Mettre en avant des éléments visuels
- Travail en amont sur le discours pour le rendre intelligible par des non-initiés
- Certaines plateformes proposent de réaliser de vidéos de présentation
- **Garder en tête que les investisseurs ne sont pas éduqués à votre métier. C'est pour cette raison que les projets grands public, les sociétés ayant une offre BtoC, rencontrent un plus grand succès sur les plateformes de crowdfunding**

**CHOISIR UNE PLATEFORME DE CROWDFUNDING EN ADÉQUATION AVEC SON PROJET :**

- SparkUp : sociétés en amorçage pour mobiliser son réseau de connaissances en vue de les faire investir dans son projet
- Anaxago : projets innovants et technologiques
- WiSeed : projets immobiliers et clean tech
- Unilend : prêt aux commerces (pharmacies, boutiques, opticiens, etc.) ou acquisition de d'actifs (camions, machines outil, etc.)
- Lendix : diversité des secteurs, particularités dans l'hôtellerie restauration et les commerces physiques

**S'ASSURER DE L'ADÉQUATION DU PROJET AVEC LE MODE DE FINANCEMENT :**

- Choisir le mode de financement qui correspond le mieux au montant recherché,
- **Les dons avec contreparties sont particulièrement pertinents pour lancer une première production après la phase de prototypage**
- **Pour des petits montant on privilégiera le financement par de la dette qui est moins contraignant par rapport au capital**
- **Pour les levées plus importantes (>250 000€) le financement en capital peut être intéressant et permet d'amortir les frais d'opération**
- Choix du format de financement : Capitaux long terme (Capital) – ou - financement moyen terme devant être remboursé (emprunt)

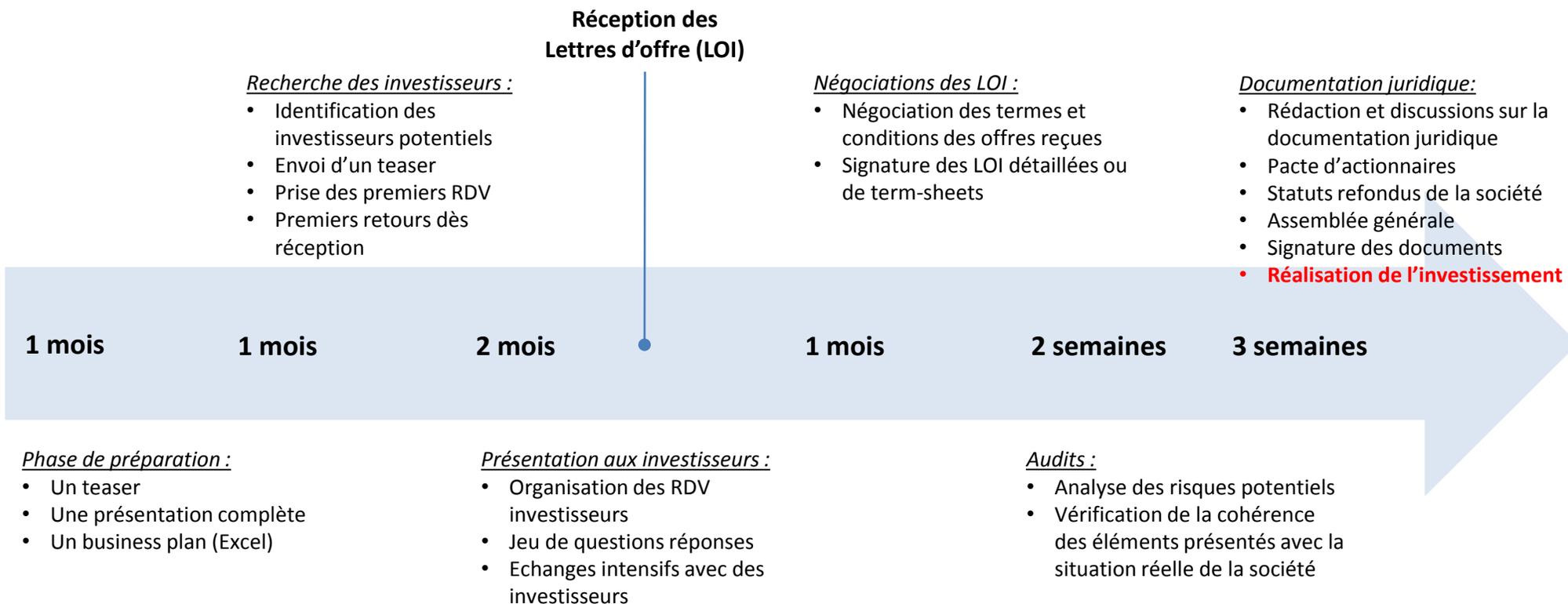
1. Présentation d'Apicap
2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise
3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises
4. Les financements bancaires
5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement
6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement
- 7. La levée de fonds auprès d'investisseurs**
8. Introduction à la valorisation de son entreprise
9. Conclusion

- Lever des fonds auprès d'investisseurs
- Étapes d'une levée de fonds : un process sur 6 mois
- Se préparer à la levée de fonds
- Panorama des investisseurs réunionnais susceptibles de vous financer
- Une levée de fonds: seul ou accompagné ?

# LEVER DES FONDS AUPRÈS D'INVESTISSEURS

- Lever des fonds auprès d'investisseurs est avant tout accueillir un ou plusieurs nouveaux associés qui investissent leur argent en vue de réaliser une plus value.
- En contrepartie, les investisseurs prennent un risque significatif puisque de leur investissement dans la société ne résulte aucune garantie ou contrepartie.
- L'absence de garanties sur l'investissement, et le niveau de risque pris explique la différence de coût financier entre les prêts bancaires et BPI et le coût de l'argent des investisseurs.
- Les investissements réalisés sont considérés comme des « capitaux permanents » qui ont vocation à rester durablement dans l'entreprise, à la différence d'un emprunt qui est remboursé tous les mois.
- Pour l'entrepreneur, il est important de mixer aux différentes aides et prêts obtenus, des capitaux permanents pour assurer l'équilibre financier de l'entreprise.
- Il est également important de comprendre les enjeux et les attentes des différentes typologies d'investisseurs pour réaliser une levée de fonds en adéquation avec son projet
- Enfin, la levée de fonds demande un investissement en temps significatif et est un exercice subtil que nous décrirons ci-après

# ÉTAPES D'UNE LEVÉE DE FONDS = UN PROCESS SUR 6 MOIS



## 1- ETABLIR SON BUSINESS PLAN ET MESURER SON BESOIN FINANCIER

Avant d'être chiffré, le business plan est une série d'hypothèses sur le fonctionnement du business

**Il convient donc de présenter de façon détaillée vos hypothèses de business plan sur 3 à 5 ans dans la présentation aux investisseurs**

**Un business plan se prépare dans un tableur Excel et se compose :**

- D'un onglet d'hypothèses
- D'un compte de résultat analytique, d'une prévisions des investissements et BFR
- D'une prévision de trésorerie

Le business plan doit répondre aux questions essentielles suivantes :

- Quelle est l'évolution prévisible de votre chiffre d'affaires dans les 5 prochaines années ? Cette hypothèse doit être mis en perspective du carnet de commandes et des clients existants générant un chiffre d'affaires régulier
- Pour accompagner votre croissance, quels sont les principaux postes de charges qui seront amenés à évoluer ?
  - Charges fixes / charges variables
  - Achats de marchandises
  - Salaires
  - Dépenses liées à la prospection commerciale, aux dépenses courantes
  - Loyer des bureaux
- Et estimer les principaux postes du bilan : investissements et besoins en fonds de roulement
- **Le business plan permet de déterminer un prévisionnel de trésorerie sur 3 à 5 ans et de mesurer le besoin financier total de votre entreprise**
- **Ces éléments devront être repris dans la présentation de votre société (cf. ci-après)**

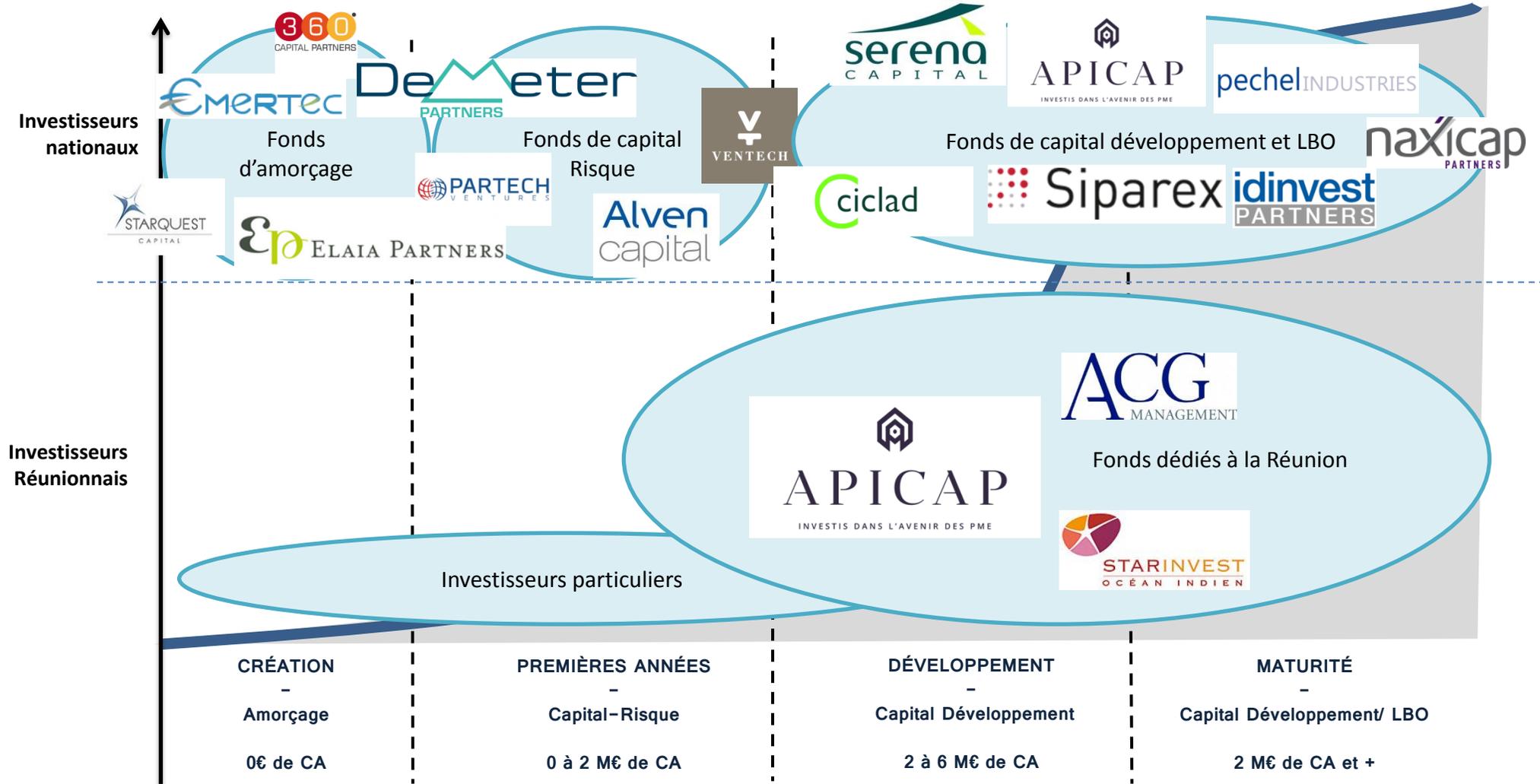
## 2- PRÉPAREZ UN SUPPORT DE PRÉSENTATION DE VOTRE SOCIÉTÉ

- Préparez vous à travailler longuement sur Powerpoint (Word éventuellement)
- **La présentation fait généralement 20 à 40 slides ou pages**
- **Prévoir un teaser de 1 à 2 pages pour envoyer aux investisseurs avant de délivrer la présentation complète**
- **Partez du principe que vos interlocuteurs ne vous connaissent pas, ne connaissent pas la société ni son métier, et ne comprennent pas non plus le langage technique de la profession**

Présentez les éléments clés de votre entreprise – Nous proposons ici un plan que nous utilisons souvent :

- Une slide répondant à la question « Pourquoi une levée de fonds maintenant » → Le contexte
- L'activité de l'entreprise et de ses produits
- Les dirigeants : CV, parcours
- Le marché sur lequel vous évoluez, sa taille, le nombre de vos clients, vos concurrents directs
- Mettez en avant vos différences et vos forces
- Présentez vos comptes historiques, 3 années idéalement, compte de résultat et Bilan, et commentez-les :
  - Chiffre d'affaires et principaux postes de charges : expliquez les évolutions !
  - Endettement : détailler l'usage des fonds empruntés historiquement
  - BFR : expliquez vos conditions de règlement clients et fournisseurs. Si applicable expliquez la composition des stocks
- Vos hypothèses de développement (c.f. ci-avant)
- Le business plan sur 5 ans (c.f. ci-avant)
- **Faites ressortir le besoin total de financement**

# PANORAMA DES INVESTISSEURS SUSCEPTIBLES DE VOUS FINANCER



# UNE LEVÉE DE FONDS: SEUL OU ACCOMPAGNÉ ?

Vous DEVEZ vous faire accompagner dans votre levée de fonds par plusieurs **prestataires qui ont l'habitude de ces opérations complexes**. Il est néanmoins important de bien s'entourer et de confier des missions correspondant aux qualifications de vos prestataires.

## **Votre expert comptable peut :**

- Vous aider à créer un business plan et établir vos projections financières
- Il apportera également les comptes historiques de la société
- Il peut également avoir un réseau de contacts auprès des banques ou investisseurs qui peut vous être utile

## **L'avocat doit jouer à plein son rôle de conseil:**

- Dans les phase de négociations des lettres d'offre
- Corrections et relecture pendant la rédaction des documents juridiques
- Il doit vous aider à évaluer ce qui conforme à la « pratique » ou non

## **Un intermédiaire financier (également appelé banquier d'affaires), peut vous aider sur :**

- L'aide à la rédaction de votre présentation et de votre business plan
- L'identification des investisseurs potentiels et leur démarchage et la crédibilisation de la démarche auprès de ces investisseurs
- Il peut vous aider à négocier avec vos actionnaires historiques, ce qui est toujours sensible
- Et il connaît les termes et conditions négociables avec les investisseurs potentiels
- Il sait « arrondir les angles » et vous aider à aborder les sujets délicats avec les investisseurs
- **Vous devrez quand même vous investir dans la levée de fonds : cela reste un process long et consommateur de temps**
- **Vous devrez faire tous les RDV investisseurs, mais vous serez accompagné**
- **Vous ne pourrez pas vous passer des conseils d'un avocat rompu à ces opérations**
- **Si vous pouvez rentrer en contact direct avec des investisseur, les conseils d'un intermédiaires peuvent ne pas être nécessaires**

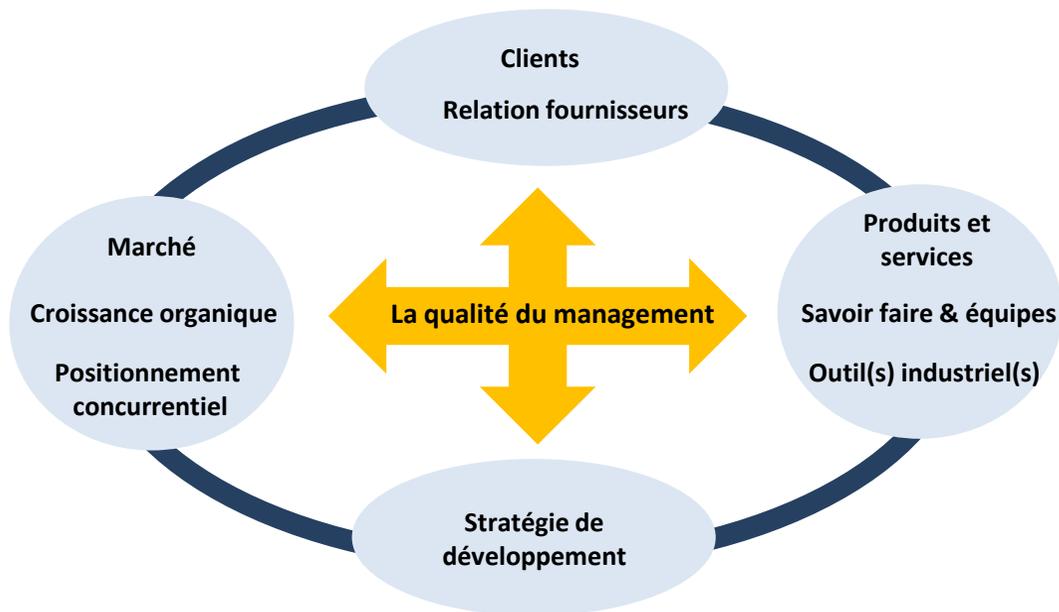
1. Présentation d'Apicap
2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise
3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises
4. Les financements bancaires
5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement
6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement
7. La levée de fonds auprès d'investisseurs
- 8. Introduction à la valorisation de son entreprise**
9. Conclusion

- ❑ La valeur d'une entreprise
- ❑ De la valeur d'entreprise à la valeur des actions
- ❑ Les grandes familles de méthodes de valorisation des entreprises
- ❑ Valorisation par la valeur de l'actif net réévalué
- ❑ Méthode de valorisation par les cash flow futurs (DCF)
- ❑ Méthode des multiples
- ❑ L'aspect dilutif d'une levée de fonds en capital
- ❑ Les montages financiers permettent d'ajuster la valeur

# LA VALEUR D'UNE ENTREPRISE

- La valeur d'entreprise correspond à la valeur des flux financiers présents et futurs générés par l'exploitation des actifs de l'entreprise
- Ces mêmes actifs nécessaires à l'exploitation et au fonctionnement de l'entreprise ont pu être financés soit par l'apport des actionnaires (fonds propres) soit par recours à l'endettement
- **C'est pourquoi la valeur de l'entreprise est aussi définie comme la somme de la valeur de ses fonds propres et la valeur de sa dette**

## Les Déterminants De La Valeur D'entreprise :



Ces éléments sont déterminants dans l'appréciation de :

- **La pérennité** dans le temps de l'entreprise
- **La rentabilité présente et future**
- **Les ressources financières nécessaires** à sa croissance
- **Les risques** d'exploitation encourus

# DE LA VALEUR D'ENTREPRISE À LA VALEUR DES ACTIONS

La valeur des actions est différente de la valeur d'entreprise. La valeur des actions de la société est déterminée telle que :

## VALEUR DE L'ENTREPRISE (VE)

+ valeur des actifs immobilisés hors exploitation

+ **cash actuel**

- **valeur des dettes financières**

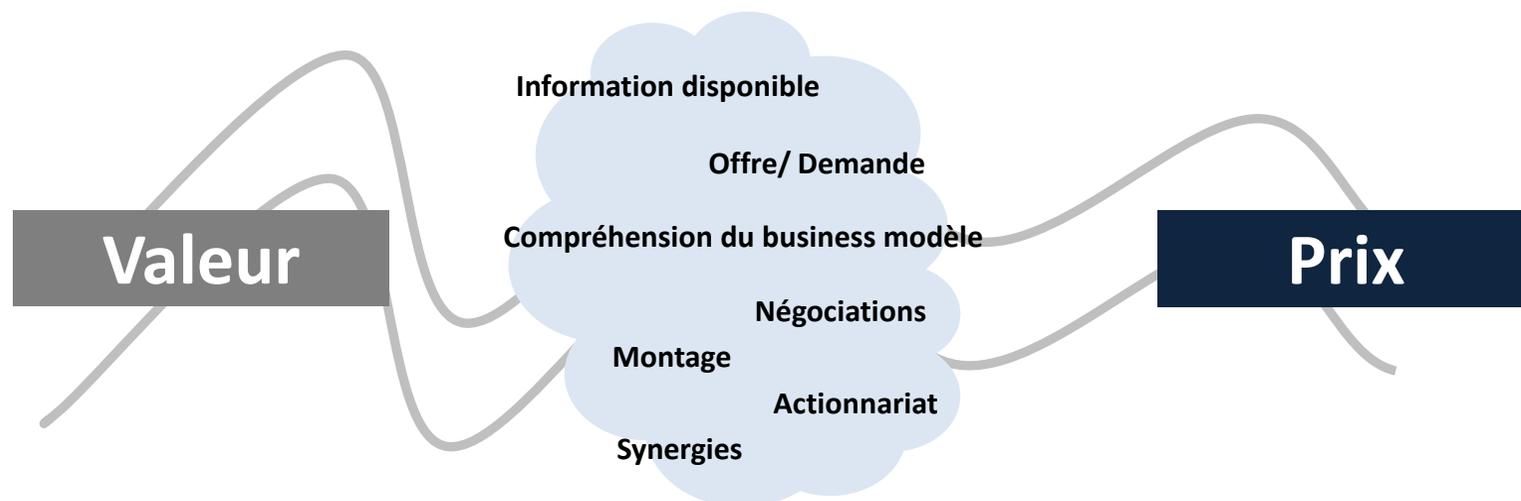
- **provisions de passif**

- **valeur des engagements hors bilan**

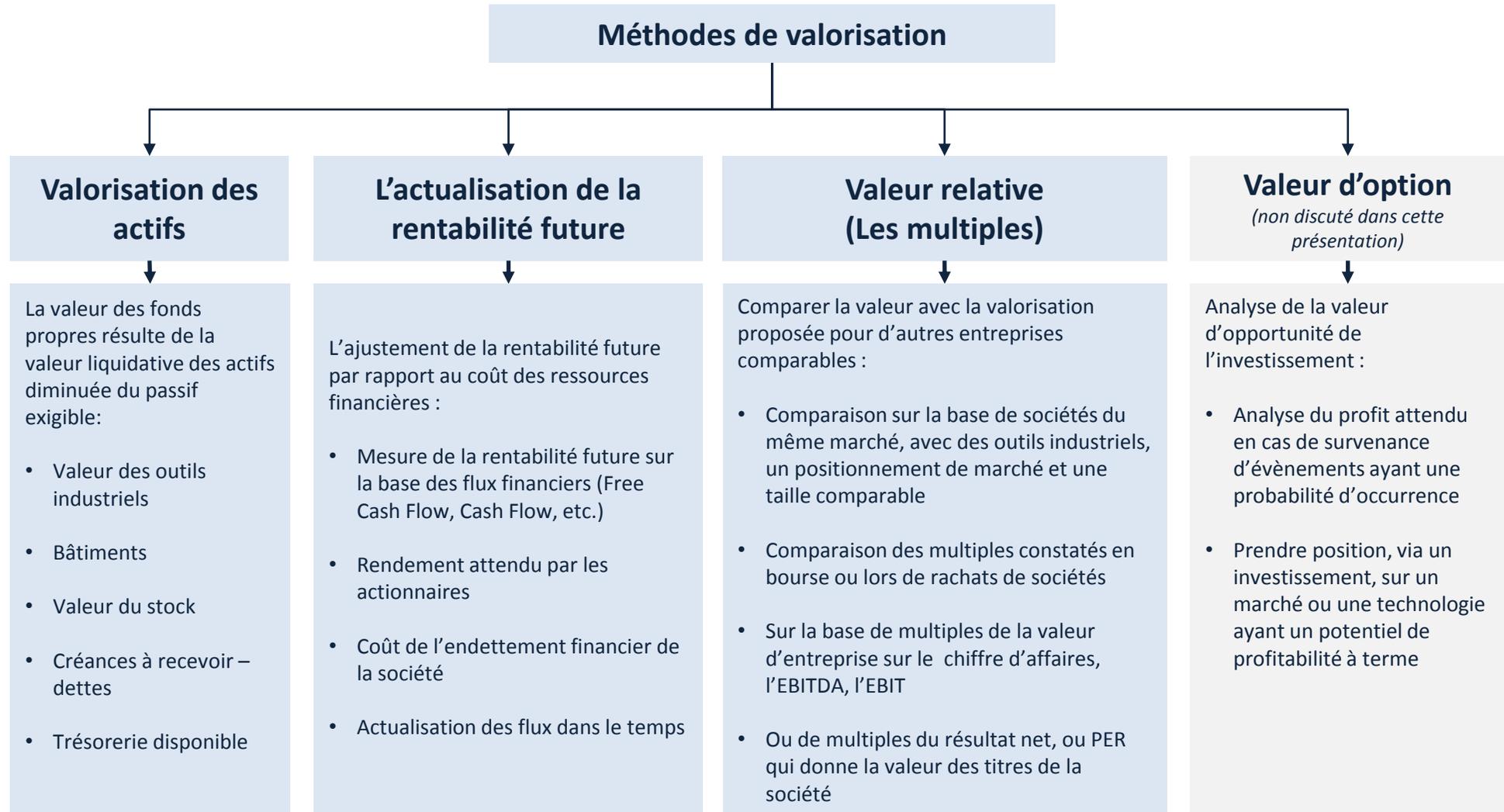
= VALEUR DE 100% DES ACTIONS

➤ **En termes simplifiés : Valeur d'entreprise = Valeur des Actions + Valeur de la dette nette**

- Néanmoins, le prix proposé dans le cadre d'une transaction (levée de fonds, rachat, etc.) peut diverger de la valeur réelle de la société. Voici les principaux facteurs influents le prix au-delà de la valeur :



# LES GRANDES FAMILLES DE MÉTHODES DE VALORISATION DES ENTREPRISES



# VALORISATION PAR LA VALEUR DE L'ACTIF NET RÉÉVALUÉ

## PRINCIPE

- C'est une méthode de **valorisation de 100% des actions d'une société, et non de la valeur de l'entreprise**
- La valorisation des titres correspond à la valeur réévaluée des actifs de la société, diminuée de la valeur des dettes exigibles

## APPLICATION

- Valoriser les actifs d'une société à hauteur de leur valeur réelle, i.e. à la valeur à laquelle les actifs pourraient être cédés aujourd'hui v.s. les normes comptables de valorisation des actifs
- A la somme des actifs réévalués, est déduit le montant des dettes exigibles de la société
- Il en résulte une valorisation des fonds propres de la société

## FORMULE

- Actif net réévalué = [Actifs réévalués – Dettes exigibles réévaluées]

## PRINCIPALES LIMITES

- La valorisation des actifs à leur valeur de marché **ne tient pas compte de la rentabilité des actifs**
- La méthode **ne tient pas compte des perspectives d'avenir** de la société
- Cette **méthode est rarement utilisée, sauf dans le cas de sociétés en difficultés** (dépôt de bilan)

# MÉTHODE DE VALORISATION PAR LES CASH FLOW FUTURS (DCF)

## PRINCIPE

- La méthode de valorisation par les Free cash flow consiste à déterminer la valeur actuelle de l'entreprise, en actualisant ses flux futurs.
- Cette méthode se base sur le business plan à 5 ans (usuellement) pour déterminer les flux financiers futurs.
- Le calcul est réalisé en actualisant les Free Cash Flow futurs de l'entreprise

En mathématiques financières, la méthode de l'actualisation permet de déterminer la valeur actuelle d'un flux financiers futurs en fonction du rendement attendu par les actionnaires et du coût de la dette.

Le Free Cash Flow correspond au flux de trésorerie disponible à la fin de chaque exercice pour pouvoir rembourser la dette financière et éventuellement servir un dividende aux actionnaires. Usuellement le free cash flow est déterminé de la façon suivante :

	2015
Résultat d'exploitation	17 832
+ Dotations aux amortissements et provision	250
- Impôt sur les sociétés	(1 896)
- Variation de BFR	(1 818)
- Investissements réalisés	(10 860)
Free Cash Flow	3 508

Ainsi, en appliquant le DCF, l'actualisation est réalisée au Coût (ou taux) moyen pondéré des ressources financières qui tient compte du coût de l'endettement de l'entreprise et du rendement attendu par les actionnaires.

La valeur obtenue est la valeur d'entreprise à laquelle nous déduisons l'endettement net de la société pour obtenir la valeur des actions

## PRINCIPAUX USAGES

- En tenant compte des flux financiers futurs, le DCF est la méthode la plus adaptée pour valoriser le potentiel futur de l'entreprise
- A l'inverse, la méthode des multiples est « statique » et se base sur l'historique
- La méthode du DCF, quand elle est parfaitement maîtrisée, apporte l'approche de valorisation la plus précise qu'il soit

## UNE MISE EN ŒUVRE QUI RESTE DIFFICILE

- La méthode reste difficile à appréhender pour un néophyte
- Les résultats obtenus peuvent être très sensibles aux paramètres retenus, notamment la croissance long terme et le taux d'actualisation

# MÉTHODE DES MULTIPLES

La méthode des comparables consiste à valoriser une entreprise en la comparant à la valeur d'autres entreprises comparables.

Le multiple de valorisation résulte de la division de :

- la valeur d'une entreprise comparable (lors d'une vente d'entreprise, ou via sa cotation en bourse)
- ... par ses principaux agrégats financiers (chiffre d'affaires, Excédent brut d'exploitation, résultat d'exploitation)

## MULTIPLES USUELS DANS LES SECTEURS SÉLECTIONNÉS

Secteur	Multiple de valorisation	Commentaires sur la méthode
Hôtel (qui détient ses murs)	7x à 10x l'excédent brut d'exploitation	Méthode alternative : Nombre de chambres x Prix x 1000 = valeur d'entreprise
Restauration	0,8x à 1,5x le chiffre d'affaires	Le multiple dépend en partie de l'emplacement du restaurant et de sa marge brute
Opérateur télécom	5x à 6x le résultat d'exploitation	Multiples de valorisation stables dans le temps
Logiciels	5x à 7x l'excédent brut d'exploitation	En fonction de la croissance de l'entreprise
Logiciels Saas	Entre 2x et 3x le chiffre d'affaires récurrent	En fonction de la croissance des revenus récurrents
Agroalimentaire	6x à 8x l'excédent brut d'exploitation	Multiples de valorisation stables dans le temps
Commerces de proximité	3x à 5x fois l'excédent brut d'exploitation	Multiples de valorisation stables dans le temps

# L'ASPECT DILUTIF D'UNE LEVÉE DE FONDS EN CAPITAL

## Le prix par action :

- La valorisation obtenue des titres de la société permet de déterminer un prix par action. Une société ayant une valeur de ses actions de 500 000 € étant composé de 10 000 actions, le prix par action sera de 50 €.

## Ce prix par action est différent de la valeur nominale d'une action :

- La valeur nominale d'une action correspond à la valeur attribuée à chaque action lors de sa création (le plus souvent) lorsque les apports ont été réalisés. Elle est inscrite dans les statuts
- En reprenant notre exemple, si les apports initiaux à l'entreprise s'étaient élevé à 100 000 euros, la valeur nominale inscrite dans les statuts serait de 10 € par action pour 10 000 actions
- Lorsque l'entreprise se développe, progressivement sa valeur, et la valeur de ses actions dépasse la valeur nominale

## Cas n°1 : Valorisation des titres à 500 000 €

	Avant investissement		Après investissement	
	Nombre actions	% du capital	Nombre actions	% du capital
Associés historiques	10 000	100,0%	10 000	71,4%
Investisseurs	0	0,0%	4 000	28,6%
<b>Total capital</b>	<b>10 000</b>	<b>100,0%</b>	<b>14 000</b>	<b>100,0%</b>

## La constitution d'une prime d'émission :

- **CAS n°1** : Ainsi, lorsque vous allez lever des fonds auprès d'investisseur, par exemple 200 000 € vous aurez alors 4 000 actions créées au prix de 50€/ action dont 10€ de valeur nominale
- La prime d'émission s'établit alors à ( 50€ - 10€ de valeur nominale) 40€/ action, soit une prime d'émission totale de 160 000 €
- **Plus la valorisation est élevée, plus la prime d'émission est élevée, moins l'opération sera dilutive pour les associés historiques**
- **A l'inverse, moins la valorisation sera élevée, plus l'opération sera dilutive**
- **CAS n°2** : La même société n'est finalement valorisée que 400 000 €. Valeur des actions = 40 €, prime d'émission = 30 €, nombre d'actions créée de 5 000

## Cas n°2 : Valorisation des titres à 400 000 €

	Avant investissement		Après investissement	
	Nombre actions	% du capital	Nombre actions	% du capital
Associés historiques	10 000	100,0%	10 000	66,7%
Investisseurs	0	0,0%	5 000	33,3%
<b>Total capital</b>	<b>10 000</b>	<b>100,0%</b>	<b>14 000</b>	<b>100,0%</b>

# LES MONTAGES FINANCIERS PERMETTENT D'AJUSTER LA VALEUR

La valorisation d'une entreprise proposée par un investisseur est toujours associée à un montage financier qui répond à certains objectifs. En cela, les investisseurs et leurs conseils sont connus pour leur créativité sans fin en matière de montages juridiques et financiers. Les montages financiers agissent essentiellement pour :

## LIMITER LES RISQUES FINANCIERS DES INVESTISSEURS

- Clauses de remboursement prioritaire en cas de cession de la société
- Répartition du prix de cession des actions pour permettre un rendement minimum attendu aux actionnaires

## AJUSTER LE PRIX

- En cas de divergences initiales sur l'appréciation de la valeur
- L'investisseur pourra être amené à payer un prix supérieur si le montage financier associé est protecteur de son investissement

## TROUVER UN ÉQUILIBRE FINANCIER ET POLITIQUE

- Mécanismes d'incitation capitalistique du management en cas de réussite du projet d'entreprise
- Créer des équilibres dans la gouvernance de l'entreprise entre actionnaire et dirigeants

1. Présentation d'Apicap
2. Synthèse : optimiser le financement de son entreprise
3. Les principaux dispositifs d'aides aux entreprises
4. Les financements bancaires
5. Les dispositifs de la banque publique d'investissement
6. Le crowdfunding, une nouvelle forme de financement
7. La levée de fonds auprès d'investisseurs
8. Introduction à la valorisation de son entreprise
- 9. Conclusion**

- Conclusion sur les modes de financement des PME à la Réunion

# CONCLUSION : EXEMPLE D'UNE ENTREPRISE QUI A ADDITIONNÉ LES SOURCES DE FINANCEMENT ET OPTIMISÉ LE COÛT DE SES RESSOURCES FINANCIÈRES

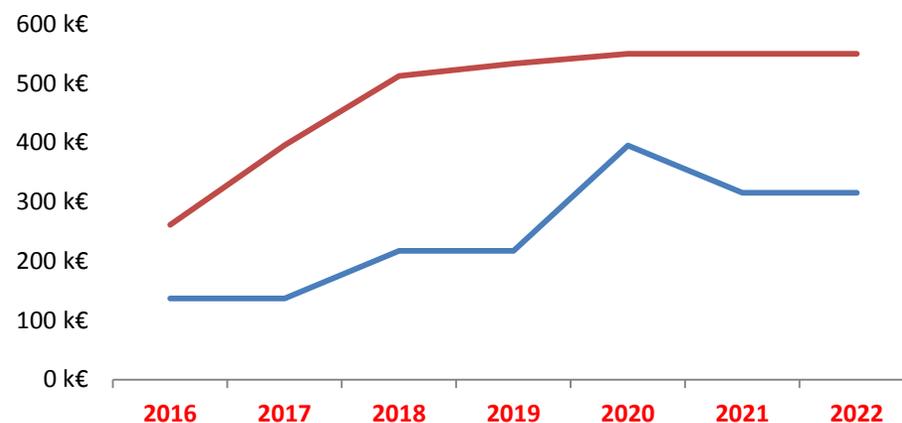
 <b>Investisseurs Crowdfunding</b>	<b>400 K€</b>	<b>9,1%</b>	Remboursement mensuel	Absence de garanties
 <b>Investisseurs</b>	<b>534 K€</b>	<b>8,0%</b>	3 ans de différé puis remboursement à hauteur de 1/3 chaque 31/12 pendant 3 ans	Garantie sur le fonds de commerce
 <b>Prêt Bancaire</b>	<b>400 K€</b>	<b>3,5%</b>	7 ans, remboursement mensuel	Garantie BPI + Garantie Dirigeant
 <b>Prêt Croissance</b>	<b>400 K€</b>	<b>2,64%</b>	7 ans, 2 ans de différé puis remboursement mensuel pendant 5 ans	Absence de garanties
<b>Total</b>	<b>1 734 K€</b>	<b>6,0%</b>		

- En mutualisant les sources de financement la société obtient un coût moyen pondéré du financement qui relativement peu élevé : 6%
- Les flux de remboursement prévus sont étalés dans le temps et progressifs, permettant à la société de lui laisser le temps de rentabiliser son activité

**Capacité de remboursement** ———

**Remboursements annuels** ———

## ADÉQUATION ENTRE CAPACITÉ FINANCIÈRE ET REMBOURSEMENTS



# CONCLUSION : RECOURIR AUX DIFFÉRENTES FORMES DE FINANCEMENT PERMET D'OPTIMISER LE COÛT DES RESSOURCES FINANCIÈRES

- En maîtrisant l'ensemble des dispositifs de financement existants, l'entrepreneur peut optimiser le coût des ressources financières qui pèse sur l'entreprise en le minimisant
- Il convient également de projeter les flux financiers dans le futur et de moduler les différentes échéances fin de s'assurer de l'adéquation entre la rentabilité de l'exploitation et des remboursements, dans le temps des différents parties
- Pour ce faire, le mix optimal des modes de financement utilisés inclura toujours :
  - Le bénéfice de dispositifs d'aides et dispositifs fiscaux existants
  - Le recours à l'emprunt bancaire
  - Le renforcement de fonds propres de la société
- ... Ce qui revient à mixer
  - Des ressources financières remboursables (avances remboursables, emprunts bancaires) qui attendent un rendement modeste compte tenu du plus faible niveau de risque pris et de garanties ou de sûretés
  - Des ressources long terme (Capital, fonds propres, parfois obligations convertibles) qui attendent un rendement financier plus élevé compte tenu de la plus forte prise de risques en l'absence de garanties sur le capital investi