

# Financer son entreprise

## Choisir la bonne combinaison au bon moment

Les solutions de financements ne manquent pas à l'heure où la France est devenue une *start-up nation*. Selon la maturité de votre projet, du démarrage au développement, de nombreuses combinaisons de soutiens financiers existent. Récap.



Les porteurs de projet ont souvent tendance à vouloir limiter leur endettement en sous-évaluant leurs besoins de financement. Facteur psychologique d'importance. Au contraire, une évaluation juste de vos besoins ne fera que crédibiliser le projet auprès des investisseurs ou des organismes financiers sollicités. Cette anticipation de vos besoins financiers sécurise la phase de démarrage en formalisant tous les aspects de votre *business plan*. Vous devez idéalement penser à tous les aspects du projet : investissements liés à la production, à la gestion, à la communication, à la vente et au marketing, aux stocks à constituer, à l'ensemble des frais et charges d'exploitation (loyer, énergie, assurances, déplacement, salaires, connexion Internet et téléphonie...). Il est d'ailleurs habituel chez les banques traditionnelles d'exiger au moment de votre demande un plan financier très détaillé. Jusqu'à exiger votre projection à trois ans !

Pour s'assurer que vous mettez toutes les chances de votre côté, Bpifrance propose de constituer gratuitement votre dossier sur l'application *Mon business plan* et en profiter pour détecter vos points faibles ou au contraire constater que votre projet est vendeur. Vous pouvez aller plus loin en requérant un entretien pour vous aider à « pitcher » votre projet avec l'aide d'un conseiller de Bpifrance. Une fois votre projet bien défini, vous aurez tout le loisir de choisir quels types de financements vous correspondent le mieux. Est-ce que votre projet demande un renforcement en fonds propres par une levée de fonds ou allez-vous choisir un endettement plus classique *via* les banques traditionnelles ? *Quid* de la *love money* ? Allez-vous faire le choix d'un micro-crédit ? Dans quelle mesure un accompagnement vous sera-t-il utile dans ces démarches ?

### UN CONSEIL QUI COMPTE

ORDRE DES  
EXPERTS-COMPTABLES *ec*



**Romain Acker**

expert-comptable et membre du Comité Missions internationales du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables

## L'export... On rêve d'y aller, mais on a peur ! Pourtant, si l'on est bien préparé et bien accompagné, ce rêve est à portée de main !

*Un projet export, ça se finance. Quelles aides et subventions pour l'export ?*

Il existe de nombreux dispositifs de soutien à l'export sous forme d'aides, de subventions ou d'accompagnement. Les régions proposent plusieurs aides dont il convient d'analyser les conditions d'attribution avant même de les solliciter. Ces aides varient d'une région à l'autre et sont attribuées selon le secteur d'activité, les dépenses réalisées avec la mise en place de plafond, etc.

Côté financements, divers outils développés par Bpifrance et les banques existent, tels que prêt de développement à l'export, assurance prospection, avance+ Export, etc. Sans oublier le dispositif Crédit 50 k€ de l'Ordre des experts-comptables qui permet d'accéder à un prêt de 50 k€ aux meilleures conditions (dossier unique présenté à trois banques) et possibilité de doubler ce montant auprès de Bpifrance pour les dépenses liées à l'immatériel.

Mais toutes ces aides ne sont attribuées qu'à des projets structurés. Passé le temps de la découverte, il est indispensable de structurer réellement la démarche d'export.

*Pour un projet export, on s'entoure. Que m'apporte un expert-comptable dans ma démarche à l'international ?*

L'expert-comptable aide à structurer la démarche. Il n'est pas nécessairement le « chef d'orchestre » – de nombreux partenaires se coordonnent au sein de Team France Export – mais il a pour vocation d'aider son client à faire le tri parmi les multiples sons de cloche, entre toutes les propositions, sollicitations et tous les projets, dans le respect des règles.

Tentons une analogie avec un voilier : l'expert-comptable n'est ni le vent, ni le gouvernail, ni la voile, il est la quille, qui conserve le cap et évite le chavirement.

Le professionnel aide également au montage et au suivi des dossiers. Il intervient notamment sur le Business plan export, l'occasion de discuter des options possibles (canal de distribution, forme de l'implantation locale, ressources humaines) et d'en mesurer l'impact sur les éléments financiers du dossier (besoin en capitaux propres, besoins en financement, rentabilité, taxations, etc.).

Enfin, du Business plan export à la mise en œuvre concrète, l'expert-comptable a pour rôle de traduire les rêves en chiffres et transformer ces chiffres en réalités.

*Nos trois points à retenir*

- L'export offre de belles opportunités de croissance mais présente des risques et contraintes propres. Pour les éviter et y répondre, faites-vous accompagner pour mettre toutes les chances de votre côté !
- Structurez votre démarche tant pour obtenir des aides que pour assurer le succès du développement de votre entreprise. Chaque nouveau marché est un projet à part entière.
- Les experts-comptables disposent du positionnement, des connaissances et des outils pour vous accompagner... et des honoraires adaptés à votre réussite. Vous avez tout à parier sur ce duo gagnant-gagnant ! ■■■