

Le financement d'entreprise

Description

Le financement d'une entreprise est une question qui se pose relativement tôt lors du projet de [création d'entreprise](#).

Généralement, le(s) futur(s) associé(s) apportent des fonds qu'ils ont en propre au projet, ou sollicitent un emprunt auprès d'une banque après leur avoir fourni un business plan complet et convaincant. Mais d'autres modes de financement existent.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quelles sont les principales sources de financement des entreprises ?

Le financement d'entreprise repose sur des options variées :

- Les prêts bancaires pour les structures établies ;
- Le capital-risque pour les startups à fort potentiel ;
- Les aides publiques pour des projets stratégiques.

Les entrepreneurs peuvent également envisager le crowdfunding ou les business angels pour des financements flexibles. Nous allons donc analyser ces différents types de financement.

Financement bancaire

Les banques représentent un mode de financement classique, en particulier pour les entreprises qui disposent déjà d'une certaine stabilité financière. En effet, nombreux sont les fondateurs qui **font appel au prêt bancaire** auprès d'un établissement de crédit.

Les entreprises peuvent **opter pour différents types de crédits selon leurs besoins** et leurs capacités de remboursement.

Les deux modes de financements bancaires les plus courants sont les suivants :

- Le prêt professionnel

- La ligne de crédit.

Bon à savoir : Lors d'une demande de prêt, les banques demandent souvent un business plan solide et des garanties (comme un bien immobilier) pour réduire les risques qu'ils encourent.

Prêt professionnel

Le prêt professionnel est une solution de financement **idéale pour les entreprises avec un flux de revenus stable**. Il permet de financer des projets d'envergure, comme l'achat de matériel, la croissance de l'activité ou encore le financement de locaux.

De plus, le montant emprunté peut varier en fonction des besoins de l'entreprise et des garanties fournies. La durée du prêt s'étend généralement sur plusieurs années.

Bon à savoir : selon les banques, l'emprunt peut être assorti d'un dispositif de garantie et de services personnalisés selon demande et tarifs.

Ligne de crédit

La ligne de crédit est une solution flexible qui permet de répondre aux besoins ponctuels de trésorerie, sans nécessiter de somme fixe à emprunter.

Ce système permet à une entreprise de **disposer d'un montant prédéfini de fonds, à utiliser selon les besoins**. Contrairement à un prêt classique, où l'emprunteur reçoit une somme forfaitaire qu'il doit rembourser selon un calendrier établi, la ligne de crédit permet de tirer des fonds à tout moment, jusqu'à la limite autorisée, et de ne payer des intérêts que sur les montants réellement utilisés.

Elle est particulièrement utile pour les entreprises saisonnières ou les PME qui peuvent avoir des fluctuations de trésorerie.

Attention : La ligne de crédit est généralement octroyée par une banque de financement sous réserve d'un bon historique bancaire et d'un bilan financier positif.

Mais au-delà de l'emprunt, il existe de nombreuses alternatives aux modes de financement plus classiques.

Financement externe

L'entreprise peut également recourir à des sources de financement extérieures pour obtenir des fonds propres. Les solutions de financement alternatif ont gagné en popularité ces dernières années, en particulier pour les startups et les projets innovants. Ces solutions permettent aux entreprises de **diversifier leurs sources de financement** et de trouver des fonds rapidement.

Plusieurs **solutions de financement externe** s'offrent aux entrepreneurs, tels que :

- Le financement participatif (crowdfunding) ;
- Le recours à des investisseurs extérieurs comme les business angels ;
- Le capital-risque (venture capital) ;
- La love money.

Le financement participatif

Pour financer un projet de création d'entreprise, il existe **des financements dits participatifs ou crowdfunding**.

Le crowdfunding permet de collecter des fonds auprès du grand public via des plateformes en ligne (ex. Kickstarter, Ulule). Ce type de financement est particulièrement adapté pour les projets créatifs ou innovants qui peuvent susciter un intérêt auprès du public.

Cette solution de financement peut être de type don, contrepartie, prêt ou investissement.

Attention: les plateformes de crowdfunding doivent impérativement justifier d'un statut réglementé agréé par l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution. Elles sont repérables grâce au label "Plateforme de financement participatif régulé par les autorités françaises".

Les investisseurs externes à l'entreprise

Pour financer son projet de création d'entreprise, il est également possible de **recourir à des investisseurs extérieurs** par différents moyens :

- Solliciter des fonds d'investissement pour effectuer une levée de fonds : des actionnaires professionnels prennent ensuite une participation dans le capital social ;
- Émettre des bons de souscription des parts de créateur d'entreprise (BSPCE) ;

- Faire appel à des *Business Angels*: il s'agit généralement de personnes physiques souhaitant investir une partie de leur patrimoine dans des sociétés innovantes en leur apportant en plus leur expérience et leur carnet d'adresse.

Bon à savoir : il existe également les techniques d'affacturage et crédits bancaires à court terme pour financer un projet.

Enfin, l'entreprise en création peut également solliciter des fonds auprès d'une plus grosse entreprise **par le biais du prêt inter-entreprises**.

En effet, les sociétés peuvent être **débitrices et créancières d'autres sociétés**, notamment les [SARL](#) pour les PME, et les [micro-entreprises](#).

Le capital-risque

Le capital-risque (ou venture capital) provient de fonds d'investissement spécialisés dans les entreprises innovantes à fort potentiel. Les fonds de venture capital **investissent dans des entreprises jeunes**, souvent dans des secteurs technologiques, en échange d'une part dans le capital.

Généralement, lors de l'élaboration d'un plan de financement par fonds d'investissement, il est nécessaire de **justifier d'un modèle économique prometteur**, d'un marché en expansion et d'une équipe compétente pour attirer les fonds de capital-risque.

Bon à savoir : En plus des fonds, les investisseurs en capital-risque apportent également des compétences et des connexions dans l'industrie.

La love money

La love money est un mode de financement qui consiste à rechercher et **solliciter des financements auprès de ses proches** (famille, amis, etc.). On parle alors de "love money" car cet argent "vient du coeur".

Cette source de financement permet au donateur de pouvoir bénéficier d'une **exonération ou d'une réduction d'impôt**.

Néanmoins, cela doit faire l'objet d'un acte notarié ou d'un acte sous seing privé et le centre des finances publiques doit être averti dans un délai d'un mois.

Bon à savoir : au-delà du don d'argent par les proches, ces derniers peuvent

également prêter de l'argent à une entreprise grâce à une reconnaissance de dette signée par l'emprunteur.

Financement public

Parmi les organismes de financement, sachez que le domaine public se distingue particulièrement par l'octroi de diverses aides aux entrepreneurs éligibles. Il peut s'agir d'aides spécifiques à la création d'entreprise, de subventions accordées selon l'envergure et l'apport d'un projet innovant ou encore de prêts d'honneurs et de micro-crédits permettant à un entrepreneur de développer son business sans engager trop de frais personnels.

Aides publiques à la création d'entreprise

Les aides publiques sont conçues pour **stimuler l'activité économique** en apportant un soutien financier aux entreprises, notamment dans les secteurs stratégiques ou innovants. Ce type de financement est souvent orienté vers des projets spécifiques.

Il peut s'agir :

- D'une [aide publique](#) à la création ou à la reprise d'entreprise ([ACRE](#), ARE, ARCE, etc.) qui sont octroyées aux entrepreneurs qui remplissent les conditions d'éligibilité propre à chaque aide ;
- De subventions gouvernementales spécifiques (aides de BPI France, subventions de l'ADEME, etc.). Les entreprises doivent alors répondre aux critères définis par l'institution qui octroie la subvention, souvent en lien avec l'innovation, la durabilité ou le développement local.

Zoom : Pour gagner du temps ainsi que de l'argent, il est suggéré de faire appel à un professionnel en immatriculation d'entreprise tel que LegalPlace. Notre société se charge de générer les statuts et d'effectuer les démarches de [création de votre entreprise](#). Le processus est très simple : il vous suffit de répondre à un formulaire rapide, puis de transmettre les justificatifs demandés.

Prêts d'honneur

Une autre technique utilisée pour financer un projet de création d'entreprise réside dans les prêts d'honneur. Ces prêts sont octroyés par des institutions publiques comme Bpifrance à des conditions plus avantageuses que celles des banques commerciales

En pratique, le prêt d'honneur **est un prêt sans garantie ni caution personnelle**, la plupart du temps proposé à un taux zéro et s'inscrivant en fonds propres.

A noter : pour les projets les plus innovants, le montant du prêt d'honneur peut atteindre les 90 000€.

Micro-crédits

En termes de financement d'entreprise, l'entrepreneur peut avoir recours au micro-crédit.

Un tel mode de financement s'adresse aux créateurs ou aux repreneurs d'entreprise **qui ne remplissent pas les conditions d'un emprunt bancaire classique**.

Généralement, 12 000€ maximum peuvent être prêtés avec un taux aux alentours de 5%.

Par conséquent, pour en bénéficier l'entreprise **doit remplir les conditions ci-après** :

- Avoir moins de 5 ans ;
- Ne pas avoir plus de 3 salariés ;
- S'être vu refuser un emprunt bancaire ;
- Ne pas avoir un besoin de financement de plus de 12 000€ ;
- Trouver un garant pour 50 % du prêt.

Les modes de **financement** d'une entreprise

- 1 L'emprunt bancaire
- 2 L'apport personnel, les fonds propres
- 3 La "love money"
- 4 Les investisseurs
- 5 Les prêts d'honneur
- 6 Les plateformes de crowdfunding
- 7 Le micro-crédit, etc

LegalPlace.

A noter: le crédit-bail ou la location longue durée sont également des processus permettant l'acquisition de biens utiles à l'activité professionnelle, lors du lancement ou plus tard au cours de la vie de l'entreprise.

Peut-on utiliser des fonds propres pour financer une entreprise ?

Un des premiers mode de financement utilisé par les entrepreneurs pour financer leur projet d'entreprise **est de mobiliser des fonds propres**. Dans ce cas, **on parle d'apport personnel** au capital social.

Et, si le projet de création d'entreprise est mené par plusieurs associés fondateurs, les apports en capital personnels de chaque associé peuvent être mobilisés afin d'avoir davantage de moyens financiers.

Bon à savoir : en cours de vie sociale, il reste possible de procéder à une augmentation de capital social par des apports de biens immobiliers ou des apports de fonds.

Quels sont les avantages et inconvénients des différentes sources de financement ?

Pour faire un choix éclairé, il est important de peser les avantages et inconvénients de chaque source de financement. Voici un tableau comparatif :

Type de financement	Avantages	Inconvénients
	<ul style="list-style-type: none"> – Montants élevés 	<ul style="list-style-type: none"> – Critères stricts
Financement bancaire	<ul style="list-style-type: none"> – Taux fixes pour une meilleure prévisibilité – Flexibilité 	<ul style="list-style-type: none"> – Nécessité de garanties – Intérêts à rembourser
Crowdfunding	<ul style="list-style-type: none"> – Financement sans besoin de remboursement (surtout pour le financement par don) – Expertise et conseils des investisseurs 	<ul style="list-style-type: none"> – Incertitude sur le succès de la campagne – Temps et efforts pour mobiliser des contributeurs – Dilution du capital
Business angels	<ul style="list-style-type: none"> – Pas de remboursement en cas de prise de participation 	<ul style="list-style-type: none"> – Influence potentielle des investisseurs sur les décisions de l'entreprise

Capital – risque	<ul style="list-style-type: none">– Accès à des fonds importants– Soutien stratégique pour la croissance	<ul style="list-style-type: none">– Perte de contrôle partiel– Critères de sélection exigeants
Microcrédit	<ul style="list-style-type: none">– Accès simplifié pour les petites entreprises– Conditions souvent plus souples	<ul style="list-style-type: none">– Montants limités– Taux d'intérêt parfois plus élevés que les prêts classiques
Subventions publiques	<ul style="list-style-type: none">– Pas de remboursement– Soutien institutionnel crédible	<ul style="list-style-type: none">– Démarches administratives souvent longues– Critères spécifiques à remplir
Prêts publics à taux préférentiel	<ul style="list-style-type: none">– Conditions avantageuses (taux bas)– Accessibles pour des projets stratégiques	<ul style="list-style-type: none">– Processus de demande complexe– Soumis aux priorités gouvernementales

Comment choisir son mode de financement ?

Afin de bien choisir son mode de financement et/ou de garantie, il est important de veiller aux points suivants.

Tout d'abord, il faut bien **apprécier son besoin en financement global**, à savoir les

investissements, les stocks, la trésorerie de départ mais également les éventuels dépôts de garantie à verser.

Ensuite, une fois les besoins ciblés, vous pouvez identifier et comparer les moyens de financement à votre disposition.

Enfin, et selon vos besoins, vous pourrez choisir le mode de financement le **plus adapté à votre activité et votre structure**.

A noter: une fois l'activité lancée, un autre mode de financement est envisageable. Il s'agit de procéder au [rachat de société](#).

Comment obtenir un prêt pour son entreprise ?

Obtenir un prêt pour son entreprise est une démarche structurée qui repose sur la préparation et la présentation de documents convaincants. Voici les étapes clés pour maximiser vos chances d'obtenir un financement bancaire.

Préparer un business plan solide

Le business plan est un document central qui **présente de manière détaillée la stratégie de l'entreprise et les projections financières**. En effet, ce document montre aux prêteurs que l'entreprise a une stratégie solide et des prévisions réalistes.

Pour [créer un business plan complet](#), vous devrez suivre ces quelques étapes :

1. Définir la vision et les objectifs de l'entreprise ;
2. Analyser le marché ;
3. Élaborer une stratégie commerciale ;
4. Définir la structure organisationnelle ;
5. Etablir un plan opérationnel ;
6. Elaborer un plan financier ;
7. Rédiger le document ;
8. Obtenir des commentaires et des conseils.

Choisir la bonne banque ou institution financière

La sélection de l'institution de prêt est cruciale pour garantir des conditions optimales de financements externes. Il vous faudra d'abord **comparer les taux d'intérêt et les conditions de remboursement** pour déterminer la banque la plus à même de correspondre à vos besoins.

Il est également pertinent d'évaluer le service client en regardant les avis en ligne, voire en contactant des clients qui opèrent dans votre secteur pour collecter leurs remarques. Enfin, opter pour une banque qui comprend les spécificités de votre secteur peut faciliter les échanges.

Constituer un dossier complet

Un dossier bien organisé et documenté est indispensable pour **convaincre les prêteurs de la solidité de votre projet**. Il vous faudra notamment fournir les éléments suivants :

- Pièces d'identité des dirigeants d'entreprise;
- Statuts de l'entreprise ;
- Justificatif de revenus ;
- Historique bancaire de l'entreprise ;
- Business plan.

Bon à savoir : N'hésitez pas à mettre en avant les atouts et les réussites de l'entreprise pour rassurer les prêteurs sur la capacité de remboursement.

Quels sont les principaux critères d'éligibilité pour chaque type de financement ?

Chaque outil de financement professionnel présente des critères d'éligibilité spécifiques, en fonction du risque que l'organisme prêteur ou l'investisseur est prêt à prendre.

Prêts bancaires

Les banques évaluent principalement la **solvabilité de l'entreprise et sa capacité à rembourser le prêt**. On vous demande généralement de prouver un bon score de crédit, un bilan positif ainsi que des dispositifs de garanties (hypothèque, nantissement, [caution solidaire](#)).

Crowdfunding

Pour réussir une campagne de crowdfunding, le projet doit **capter l'attention du public et susciter un soutien financier**. Un projet innovant ou à forte dimension communautaire aura donc plus de chances d'attirer les investisseurs potentiels.

N'hésitez pas à produire une vidéo de présentation du projet d'entreprise et à communiquer activement sur les réseaux sociaux.

Business Angels et capital-risque

Les business Angels et les fonds de capital-risque **recherchent des projets avec des perspectives de croissance élevé** et une forte rentabilité. Un modèle économique prometteur, un marché porteur, une équipe fondatrice solide et une preuve de concept seront autant de critères que les investisseurs apprécieront.

Subventions et aides publiques

Les subventions et aides publiques sont attribuées **en fonction des priorités économiques ou sociales définies par l'État**. Les critères varient selon les secteurs d'activité, les projets doivent correspondre aux orientations stratégiques des organismes (ex. développement durable, innovation).

Voici une vidéo pour mieux comprendre comment financer votre entreprise :

Comment augmenter ses chances d'obtenir un financement pour son entreprise ?

Obtenir un financement pour son entreprise ne repose pas uniquement sur la solidité financière, mais aussi sur la capacité à se démarquer et à inspirer confiance. Voici quelques bonnes pratiques pour augmenter vos chances.

Soigner sa présentation et son pitch

Une **présentation claire et captivante** peut faire la différence lors d'un entretien avec des investisseurs ou des banquiers. Créez un support visuel structuré avec les éléments clés de votre projet, tels que le problème adressé, la solution proposée, le marché, le business model et les projections financières.

Egalement, **préparez-vous à répondre de manière précise et confiante** aux questions des investisseurs pour renforcer votre crédibilité.

Construire un réseau professionnel solide

Un réseau professionnel peut **ouvrir des portes pour des opportunités de financement** à un porteur de projet. Assistez à des forums, des salons professionnels et des événements d'entrepreneurs pour rencontrer des potentiels investisseurs et partenaires et étoffer votre carnet d'adresse.

A noter : Rejoindre un programme d'incubation ou d'accélération permet de bénéficier de ressources, de mentorat et d'un accompagnement pour structurer et développer son projet.

Faire appel à des conseillers financiers

Les conseillers financiers peuvent apporter une expertise précieuse pour **mieux structurer vos démarches de financement**. Les consultants possèdent une expertise dans la recherche de financements et peuvent guider les entreprises vers les options les plus adaptées.

L'aide d'un expert comptable est un atout majeur. En présentant des prévisions financières réalisées par un tel expert, vous garantissez la cohérence et la crédibilité du projet, éléments clés pour convaincre les prêteurs.

Lire aussi : [l'autofinancement : définition complète](#)

FAQ

Quels sont les documents nécessaires pour obtenir un prêt d'entreprise ?

Les documents courants pour une demande de prêt d'entreprise incluent un business plan détaillé, les bilans financiers de l'entreprise, l'historique bancaire et les pièces d'identité des fondateurs. Ces éléments permettent aux prêteurs d'évaluer la solidité et la rentabilité du projet.

Quels sont les avantages des subventions pour les entreprises ?

Les subventions sont une source de financement attractive car elles ne nécessitent pas de remboursement. Elles sont particulièrement adaptées pour des projets spécifiques comme l'innovation ou la durabilité, où les pouvoirs publics souhaitent encourager les entreprises à investir.

Comment financer un projet d'entreprise sans apport ?

Les entrepreneurs peuvent solliciter de la love money, ou encore des financements participatifs tels que des crowdfunding pour financer un projet d'entreprise sans réaliser un apport personnel important, ou pour trouver une alternative au prêt bancaire.