



LE PRET PROFESSIONNEL :

Dans le cadre de votre projet de création d'entreprise (mais pas seulement), vous pouvez solliciter un prêt bancaire professionnel. Ce dispositif de financement a pour objectif de vous permettre de réaliser certains investissements nécessaires au démarrage de votre activité ou à son développement. Concrètement, un établissement va vous prêter de l'argent pour vous permettre d'acheter un bien ou de lancer votre activité. En contrepartie, vous vous engagez à lui rembourser les sommes prêtées et à le rémunérer pour cela.

Tous vos projets sont concernés par un crédit professionnel :

- Achat d'un fonds de commerce,
- Acquisition de murs commerciaux
- Achat d'un véhicule professionnel
- Achat de parts sociales
- Investissement dans du nouveau matériel ou une nouvelle machine
- Financement d'un projet de franchise
- Financement de travaux
- Rachat de compte courant d'associés

Ils doivent impérativement faire l'objet d'une étude préalable pour garantir leur succès. Contactez les conseillers d'INEDI COURTAGE pour vous accompagner dans votre projet, avant de les présenter à votre banque.

Les taux pratiqués par les banques varient selon le montant emprunté, la durée du crédit, la situation financière et le secteur de l'entreprise.

Quels apports personnels pour un prêt bancaire professionnel ?

Pour obtenir un crédit professionnel, dans le cadre d'une création d'entreprise ou d'une reprise d'activité, un investissement personnel minimum est souvent requis.

Le pourcentage d'apport personnel sera le premier critère pris en compte par les banques.

Le montant global du besoin de financement correspond au montant total des investissements à réaliser et au montant du besoin en fonds de roulement.

Pour un prêt professionnel concernant un projet de développement d'activité, un apport personnel n'est pas nécessaire puisque l'état financier général de l'entreprise sera étudié.

Ainsi, plusieurs critères seront analysés :

- Capacité d'autofinancement de l'entreprise,
- Rentabilité,
- Situation financière

Évaluer le pourcentage d'apports personnels

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.orias.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



Le pourcentage d'apports personnels est un élément essentiel dans l'étude de votre dossier par la banque, afin que cette dernière décide ou non de vous octroyer le crédit professionnel demandé.

Ce pourcentage varie toutefois selon la nature de votre projet :

Pour la création d'une activité : un apport de 30% de l'ensemble du besoin sera demandé

Pour la reprise d'une entreprise : un apport de 20% sera nécessaire

Pour l'achat ou la construction de murs commerciaux : un apport de 10% sera requis.

Le besoin en fonds de roulement doit être inclus dans votre calcul de l'ensemble du besoin.

Concernant l'achat ou la construction de murs commerciaux, il vous faudra également prévoir des frais de notaires.

Ensuite, 3 cas de figure se présentent :

- 1- Votre pourcentage d'apports personnels est suffisant : vous avez alors de grandes chances d'obtenir le prêt convoité. Un projet sérieux et un dossier soigné seront des atouts pour obtenir le financement souhaité et démarrer son activité.
- 2- Le pourcentage d'apports personnels est légèrement en-dessous des seuils : les chances d'obtenir votre financement restent importantes, surtout si les autres indicateurs sont au vert (qualité de votre projet, niveau de risque, situation financière personnelle, etc.)
- 3- Vos apports personnels sont insuffisants : il sera difficile d'obtenir le crédit professionnel. Cependant, des solutions existent :
 - Revoir votre projet afin de diminuer le montant global du financement nécessaire,
 - Se tourner vers d'autres sources d'apports personnels (prêt d'honneur ou subventions par exemple),
 - Intégrer un nouvel associé à l'équipe de création ou de reprise d'entreprise afin que ce dernier apporte le complément d'apports nécessaires.

Dans tous les cas, n'hésitez pas à vous tourner vers un courtier en crédit : cet expert des crédits immobiliers et crédits professionnels saura vous accompagner vers le succès de votre projet.

Achat d'un fonds de commerce

Pour tout entrepreneur souhaitant créer une entreprise à partir d'éléments existants (comme le nom commercial, le droit au bail, la clientèle mais aussi le mobilier, le matériel et les stocks éventuels), reprendre un fonds de commerce représente une bonne solution.

Un fonds de commerce contient en effet tous les éléments incorporels et corporels relatifs au commerce. Il ne comprend toutefois pas la propriété des murs du magasin, ni les dettes et créances en cours.

- La première étape dans le financement du fonds de commerce sera l'évaluation de sa valeur, notamment avec l'aide d'un expert-comptable puis grâce à une étude de marché.
- A l'entrepreneur ensuite de choisir comment financer la reprise de ce fonds de commerce : épargne personnelle déjà constituée, financement participatif (ou crowdfunding) ou crédit

INEDI COURTAGES, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.oriass.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGES et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



professionnel.

Dans la dernière situation, tous les éléments financiers du commerce seront étudiés par la banque : chiffre d'affaires bien sûr, mais aussi montants du loyer, des salaires, des charges et coûts de fonctionnement.

- La reprise d'un fonds de commerce inclut enfin obligatoirement une cession par écrit et un acte de vente.

Vous reprenez une entreprise ? Cela peut constituer un véritable challenge pour un entrepreneur ou une personne en reconversion professionnelle.

Un tel projet suppose non seulement d'évaluer précisément le potentiel de l'entreprise ciblée mais aussi de réussir le montage financier de l'opération. Pour y parvenir, vous devrez construire un business plan solide et un montage financier adapté à la structure.

Afin de réussir votre montage financier, vous pouvez solliciter un expert d'INEDI COURTAGE qui vous accompagnera dans toutes vos démarches sur les différentes sources de financement :

- **Les aides publiques** : vous pouvez avoir accès au dispositif Nacre qui permet l'octroi d'un prêt à taux zéro, ou encore à des subventions accordées par des acteurs publics locaux ;
- **Le crédit-vendeur** : le cédant peut vous accorder un prêt dans le cadre de la reprise. Cette solution s'applique généralement lorsque le cédant et l'acheteur se connaissent.
- **Le crédit auprès de Bpifrance** : à travers le contrat de développement transmission portant sur les reprises de PME, accédez à des prêts d'un montant pouvant aller de 40 000 € à 650 000 €. Aucune garantie ni caution personnelle n'est exigée. Ce prêt doit cependant être adossé à un prêt bancaire.
- **Le crédit bancaire** : le prêt contracté auprès d'une banque dans le cadre d'une reprise d'entreprise ne couvre généralement pas plus de 70 % du montant global de l'opération. Des garanties seront exigées parmi lesquelles des cautions personnelles et le nantissement du fonds de commerce ou des parts sociales.

Le choix de l'opération financière : dans le cadre de la reprise d'entreprise, deux cas de figure s'offrent à vous :

- **Le rachat du fonds de commerce** : dans ce cas, votre rachat concerne uniquement de la reprise de l'outil de travail. Vous ne reprenez pas les dettes de la société.
- **Le rachat des titres (actions ou parts sociales)** : dans ce contexte, vous devenez propriétaire de la société. Les titres rachetés couvrent l'intégralité des éléments figurant au bilan à la date du rachat, soit les actifs, les créances, la trésorerie, les dettes...

Achat de parts sociales

Quelle différence entre parts sociales et actions

Les titres d'une société matérialisent la propriété de celle-ci par ses actionnaires ou ses associés. Il est à distinguer deux types de sociétés :

- Les sociétés de personnes (SCI, SNC, SARL, ...) dont les titres sont dénommés des parts sociales et les propriétaires des associés.

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.orias.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



- Les sociétés de capitaux (SA, SAS,...) dont les titres sont appelés des actions et les propriétaires des actionnaires

- **Le mécanisme de rachat de parts sociales ou d'actions**

La cession des titres d'une société peut intervenir à plusieurs occasions et notamment dans les situations suivantes :

- Opération de croissance externe qui consiste en l'acquisition d'une société des titres d'une autre société
- Opération de LBO (leverage buy out) qui est mise en œuvre à l'occasion de l'arrivée d'un fonds d'investissement souvent minoritaire dans le capital d'une société à côté de ses associés / actionnaires et managers. Une opération de LBO s'accompagne d'un financement bancaire et/ou mezzanine*.
- Modification simple de la géographie du capital d'une société, c'est-à-dire de la répartition du capital de la société entre les associés, avec une cession de titres entre ses propriétaires ou à l'occasion de l'arrivée d'un nouvel actionnaire ou associé.

Quelle que soit la raison de la cession des titres, la société doit faire l'objet d'une évaluation pour déterminer le prix de cession de ses titres. Les titres représentent en résumé la valeur de la société diminuée de son endettement.

Un protocole est rédigé entre l'acheteur et le vendeur afin de préciser les conditions de cession des titres de la société et les conditions associés à ce rachat de parts sociales ou d'actions.

- **La rédaction du pacte d'associés ou d'actionnaires**

Une cession de titres s'accompagne souvent de la rédaction d'un pacte d'associés/d'actionnaires qui régit les relations entre les associés. Ce document extrastatutaire a pour objectif principal de définir la gouvernance de la société, l'évolution éventuelle du capital et le rôle des personnes clés dans la gestion de l'entreprise.

- **Comment fonctionne la garantie d'actif et de passif ?**

La garantie d'actif et de passif protège l'acheteur des titres en cas de diminution de l'actif ou l'augmentation du passif de la société dont la cause est antérieure à l'acquisition des titres.

La durée de validité de cette garantie est généralement de 3 à 5 ans et le montant de l'indemnité liée à ce risque est souvent décroissant dans le temps.

- **Comment financer l'achat des parts sociales ou d'actions ?**

La cession de titres fait partie des sujets complexes à financer par les banques principalement pour des raisons de garanties.



Il s'agit théoriquement pour le prêteur de se placer au même rang de risque que celui de l'associé ou l'actionnaire. En cas de défaut, le banquier sera le dernier servi après le désintéressement de tous les créanciers de la société.

Pour faciliter vos démarches auprès des établissements financiers il peut donc être intéressant d'avoir recours à un courtier d'INEDI COURTAGE.

- Les garanties exigées par les banques

Le nantissement des titres est la garantie demandée par les banques dans le cadre d'un financement d'une cession de titres. Cette sûreté est rarement suffisante et elle est complétée par des cautions personnelles et parfois des garanties réelles dont disposerait l'acquéreur dans son patrimoine privé ou professionnel quand l'acquéreur est une entreprise.

Il est à noter qu'il n'est pas possible de prendre une garantie sur les actifs détenus par la société objet des titres cédés pour des raisons juridiques (abus de bien social). Une exception est prévue par la loi pour les sociétés immobilières d'attribution (Code de la construction et de l'habitation).

- L'exception du cas du rachat-annulation de titres ou de la réduction de capital

Dans certains cas une transaction sur des titres peut s'opérer par un rachat-annulation de titres ou une réduction de capital. C'est un mécanisme exceptionnel très encadré par la loi.

Quand ce schéma est possible, le financement bancaire peut être garanti par les biens détenus par la société objet de la cession des titres. C'est particulièrement pratique pour des SCI transparentes fiscalement.

Emprunter dans de bonnes conditions :

Une fois que vous avez identifié l'activité que vous souhaitez reprendre, la première étape préalable à son financement consiste à monter un dossier financier. Vous pourrez ainsi décider d'un rachat portant uniquement sur le fonds ou portant également la reprise des titres.

Lors de la construction du montage financier, constituez un apport personnel correspondant au minimum à 25%-30% du prix d'acquisition. Il est important de s'entourer d'experts pour bénéficier des conditions les plus avantageuses. Les experts d'INEDI COURTAGE peuvent vous aider.

Acquisition de murs commerciaux

On parle de murs commerciaux pour désigner un local dans lequel est exploité un fonds de commerce. Acheter des murs commerciaux permet souvent de réaliser un investissement locatif, intéressant pour son patrimoine mais aussi d'un point de vue stratégique. Toutefois, un financement bancaire sera sûrement nécessaire pour mener à bien un tel investissement. Votre conseiller d'INEDI COURTAGE vous accompagnera tout au long de votre projet.

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.orias.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



Quelle différence entre murs commerciaux et fonds de commerce ?

Murs commerciaux et fonds de commerce sont parfois confondus. Il s'agit pourtant de 2 entités juridiques distinctes, mais elles sont cependant toutes 2 nécessaires pour permettre le bon déroulement de la location entre bailleur et locataire.

Le document légal liant les 2 parties et indiquant leurs droits et obligations s'appelle un contrat de bail.

Les murs commerciaux sont les murs d'une boulangerie ou d'une pharmacie par exemple. L'acquisition de ces locaux vise souvent à réaliser un investissement locatif : le propriétaire cherche un locataire pour occuper et exploiter ces murs commerciaux.

Un investisseur pourra tout à fait acquérir des locaux déjà occupés : cela lui évitera de chercher un locataire, et il sera le nouveau bailleur des murs.

A contrario, dans le cas d'un fonds de commerce, l'acquéreur du fonds est aussi le locataire du local commercial : en achetant ce fonds de commerce, le locataire peut y vendre ses produits ou services, y apposer son enseigne et y indiquer son nom commercial. Avec cette acquisition, il bénéficie d'un droit au bail.

- Financer l'achat de murs commerciaux

L'achat de murs commerciaux peut s'effectuer en nom propre, au nom de l'entreprise ou via la création d'une SCI.

Bien souvent, c'est l'achat via une SCI qui est privilégié car elle permet à l'entrepreneur de séparer son patrimoine immobilier, professionnel et personnel.

Par ailleurs, les possibilités fiscales sont plus nombreuses en SCI (cession, imposition des revenus, etc.).

Sachez ensuite que l'achat de murs commerciaux est une transaction immobilière : visite, compromis de vente, et conclusion de la vente lorsque toutes les conditions sont satisfaites (préavis, délais pour les recours, financement) via un acte notarié.

Concernant le financement, les seuls apports personnels de l'entrepreneur ne suffiront probablement pas. L'achat nécessitera donc un financement bancaire pour la majeure partie de l'opération.

L'obtention d'un crédit professionnel requiert souvent au moins 10% d'apport personnel.

Votre conseiller d'INEDI COURTAGE négociera pour vous auprès des divers partenaires, les conditions de votre prêt. Les taux pratiqués par les banques varient selon le montant emprunté, la durée du crédit, la situation financière et le secteur de l'entreprise.

Il existe des alternatives à l'achat, comme la négociation d'un bail commercial ou d'un bail professionnel (pour les professions libérales) ainsi que la sous-location d'un local commercial. Le dirigeant doit réfléchir aux avantages et inconvénients à court, moyen et long terme.

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.orias.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



- Comment sous-louer un local commercial ?

Le locataire doit informer le propriétaire du local commercial de son intention de sous-louer par lettre recommandée avec accusé de réception. Si le bailleur ne répond pas dans les 15 jours, son silence vaut acceptation. Si les conditions ne sont pas respectées, le bailleur sera en droit de refuser de renouveler le bail commercial ou de résilier le contrat de location au détriment du locataire principal.

Pour l'entreprise qui sous-loue le local commercial, il est important de vérifier que la procédure est bien respectée. En effet, le sous-locataire irrégulier est un occupant sans droit ni titre. Il peut donc être expulsé à tout moment sans indemnité d'éviction.

Ces règles concernent une sous-location totale ou partielle du local commercial. Ainsi louer une partie d'un local est soumis aux mêmes autorisations que pour le local entier. De la même manière, si la sous-location ne constitue pas un bail commercial, elle doit être autorisée malgré tout. Tel est le cas d'une location à titre d'habitation d'une partie d'un local commercial. Un expert d'INEDI COURTAGE vous apporte les réponses à toutes vos questions concernant les différentes manières d'acquiescer un local professionnel. Il étudie votre capacité d'endettement et vérifie si votre plan de financement est en mesure de préserver la pérennité de votre activité. Il fait le point sur vos capacités d'autofinancement pour vous obtenir les meilleures conditions possibles et optimiser votre stratégie de financement.

Achat d'un véhicule professionnel

- Achat au comptant de la voiture de société

C'est l'option la plus simple pour l'entreprise intéressée par la propriété de son véhicule, puisqu'il suffit d'en régler le prix pour l'obtenir et l'utiliser librement.

- Achat à crédit du véhicule professionnel

Proposé par la plupart des banques et établissements financiers, le crédit auto est un prêt affecté destiné à financer une voiture neuve ou d'occasion. Il se rembourse sur 1 à 5 ans par des prélèvements mensuels fixes.

- Location longue durée du véhicule de société

En contrepartie de la mise à disposition d'un véhicule pour une période comprise entre 1 an et 4 ans, l'entreprise s'acquiesce d'un loyer mensuel ou trimestriel calculé en fonction de la durée d'utilisation et du kilométrage estimé. Il s'agit davantage d'une solution de gestion externalisée du parc automobile proposée par les filiales financières des constructeurs automobiles ou de sociétés de location spécialisées multimarques que d'un pur contrat de financement.

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.oriass.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



- Crédit-bail auto professionnel

Ce financement automobile s'adresse exclusivement aux professionnels (tandis que la Location avec Option d'Achat ou LOA est réservée aux particuliers). Dans la pratique, l'entreprise demande à un organisme financier d'acheter le véhicule de son choix et de le lui louer. A la fin de la période d'engagement, elle a la possibilité de devenir propriétaire en levant l'option d'achat prévue dans le contrat à un prix convenu à sa signature. Généralement, le dépôt de garantie solde la valeur résiduelle.

Conclusion

Avant de se décider pour l'une ou l'autre, plusieurs questions doivent être posées, notamment la durée du besoin (permanent à long ou moyen terme, mission ponctuelle), l'envie d'être propriétaire (immédiatement ou à terme) ou non, les ressources financières, la disponibilité d'un collaborateur pour la gestion du parc automobile, etc.

Investissement dans du nouveau matériel ou une nouvelle machine

Il est important avant tout de connaître votre situation.

Acquérir un matériel industriel représente dans bien des cas un investissement lourd. Votre plan de financement doit à la fois prendre en compte la rentabilité escomptée de votre matériel industriel et la solidité financière de votre entreprise.

Pour les jeunes entreprises, en cours de création ou disposant d'une faible trésorerie, le crédit-bail et la location financière permettent d'investir dans la majorité des cas sans apport.

Pour les entreprises solides financièrement, le prêt professionnel reste la solution de financement la plus utilisée en France. Un apport conséquent offre l'assurance de disposer des meilleurs taux de financement du marché. Cette solution flexible permet également de moduler ses échéances pour préserver ses liquidités et son fonds de roulement, contrairement à une acquisition au comptant.

Pour chaque cas, un expert d'INEDI COURTAGE vous assiste et vous conseille pour constituer le dossier le plus solide :

Analyser la pertinence de votre business plan et de vos projections financières au regard des particularités de votre secteur d'activité et des exigences des différents financeurs du marché.

Etablir la meilleure stratégie de financement au regard des spécificités de votre dossier.

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.orias.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



Financement d'un projet de franchise

La franchise est un secteur qui s'est beaucoup développée ces dernières années car elle permettrait de limiter les risques par rapport à une création d'entreprise indépendante. De plus elle est active dans de nombreux domaines d'activité tels que la restauration, l'habillement, les services, la transaction immobilière, ... Compte tenu de la réussite prouvée du concept, l'obtention d'un financement peut s'avérer plus aisé.

Un accord de franchise est un contrat de distribution qui associe une entreprise propriétaire d'une marque (franchiseur) à un ou plusieurs entreprises indépendantes (franchisés). En contrepartie d'une rémunération directe ou indirecte (pourcentage de ventes par exemple), le franchiseur met à la disposition du franchisé sa marque, ses produits, son savoir-faire et son assistance technique.

Il existe 3 types de franchise selon un arrêté émis par la Cour de Justice des communautés européennes, à savoir

- Les contrats de franchise de service : le franchisé offre un service sous le nom commercial ou l'enseigne du franchiseur
- Les contrats de franchise de production : le produit est vendu selon les indications et sous le nom de franchiseur
- Les contrats de franchise de distribution : le franchisé vend certains produits dans un magasin qui porte l'enseigne du franchiseur
- **Le financement d'une franchise :**

Comme pour une entreprise "classique" de nombreuses possibilités sont offertes pour financer une franchise.

Les fonds propres :

L'apport personnel, qui doit en moyenne représenter 30% de l'investissement initial. Cet apport est calculé lors de l'établissement du dossier prévisionnel. Les fonds propres doivent notamment couvrir les frais d'établissement, l'achat des stocks, les besoins en BFR (besoin en fonds de roulement).

Un autre moyen est le recours à la famille, à des amis (on parle parfois du concept de "Love Money") ou encore à des associés (business angels) : ce moyen permet à la famille notamment d'accéder à une réduction d'impôt sur le revenu calculée sur les sommes investies.

Les aides publiques, les prêts d'honneur :

Le franchisé va faire appel à des dispositifs d'aides à la création d'entreprises tels que OSEO qui est un organisme public proposant un prêt à la création d'entreprise sur 5 ans avec un montant entre 2000 et 7000 euros.

Mais il existe aussi le NACRE (nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise) qui est réservé aux demandeurs d'emploi.

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.orias.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



Le franchisé peut également obtenir un prêt d'honneur sous forme de prêt à taux 0% sur 5 ans. 3 autres organismes essentiels se partagent sinon le financement d'une franchise, à savoir l'ADIE (association pour le droit à l'initiative économique), France Initiative (qui est un réseau de 250 associations locales qui promeuvent la création d'entreprise) et le réseau Entreprendre (réseau de chefs d'entreprise aidant à la création d'entreprise).

Le crédit professionnel :

Comme pour toute entreprise, les franchisés peuvent financer les investissements par l'intermédiaire d'un prêt bancaire professionnel sur 7 ans ou encore par crédit-bail.

Il faut savoir que certaines banques ont développé des services spécialisés dans la franchise. Ces dernières référencent les franchiseurs, analysent les DIP et la rentabilité des réseaux. Ainsi, connaissant très bien le concept, elles peuvent émettre une décision rapide sur les nouveaux projets.

Il est aussi possible de reprendre un fonds de commerce existant en franchise et d'acquérir l'immobilier.

Financement de travaux

Les travaux représentent un poste important de dépenses pour une entreprise, il faut respecter quelques étapes indispensables afin d'obtenir son financement.

Le financement de travaux de création ou de rénovation de locaux est une opération financée par le prêt professionnel. En effet, les entreprises rencontrent souvent des besoins de mise aux normes, de réagencement de leur espace de travail, ou encore de réfection de locaux suite à un achat. Les travaux constituent donc une part importante du budget d'une entreprise, qui se trouve dans la situation de choisir entre puiser dans sa trésorerie ou avoir recours au crédit professionnel. Lorsqu'il s'agit de petits travaux le recours à la trésorerie peut être suffisant mais bien souvent le montant des travaux peut très vite devenir très élevé et nécessite l'obtention d'un crédit professionnel.

Plusieurs critères sont néanmoins à étudier de façon attentive afin d'obtenir son financement de travaux :

- La surface à rénover
- La nature et le type de travaux
- Le nombre de professionnels à contacter

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle - Siège : RCS Manosque n°514 993 799 - 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux - Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice - contact@inedicourtage.fr - Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance - ORIAS 13005825 (www.orias.fr) - Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) - Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



- L'accès au chantier
 - L'établissement de devis
 - Elaborer avec vous une stratégie de financement pertinente, compte tenu des spécificités de votre entreprise et de son marché.
 - Valoriser l'impact de vos travaux de rénovation ou d'embellissement sur le développement futur de votre activité et sur votre capacité de remboursement.
- Pour les entreprises déjà en activité, le calendrier et la nature des travaux doivent être détaillés clairement avec le prestataire.
- Il sera indispensable de déterminer si vous allez subir des interruptions plus ou moins prolongées de votre activité, et de quantifier leur impact.

Ces différentes informations vont permettre à l'entreprise de réaliser des travaux en cohérence avec ses besoins mais aussi à l'établissement bancaire de pouvoir juger de la pertinence du projet et de l'octroi du prêt professionnel.

L'important pour financer ses travaux grâce au crédit professionnel est de présenter une demande complète, en adéquation avec les besoins de l'entreprise et ses finances.

INEDI COURTAGE vous accompagne tout au long de votre projet.

Rachat de compte courant d'associés

Le compte courant d'associé correspond à un prêt, à durée indéterminée, consenti volontairement ou involontairement par les associés d'une entreprise pour faire face à des besoins de trésorerie. Concrètement, les associés versent une somme d'argent dans les caisses de la société et perçoivent en contrepartie des intérêts. Ils peuvent aussi consentir ce prêt à titre gratuit. Cette pratique, qui peut avoir du sens lorsque les conditions de financement sont défavorables aux entreprises, perd de son intérêt lorsque les taux sont au plus bas.

Un mode de financement très encadré

Le compte courant d'associé est une pratique très encadrée car elle comporte un risque d'atteinte au monopole bancaire. En règle générale, il est interdit à toute personne autre qu'un établissement bancaire d'effectuer des opérations de crédit.

Dans les SARL et les sociétés par actions, les associés ou actionnaires, gérants administrateurs, membres du directoire, conseil de surveillance, détenant au moins 5% du capital social de la société peuvent effectuer des versements appelés apports en compte courant d'associé.

Dans les SAS, les dirigeants et associés doivent détenir au moins 5% du capital social pour pouvoir effectuer des apports en compte courant d'associé. Toutefois, l'associé ou l'actionnaire ne détenant pas 5% du capital social peut effectuer un apport en compte courant d'associé si les fonds sont bloqués pendant au moins deux ans. À ces conditions s'ajoute une obligation de remboursement à tout moment si l'associé titulaire du compte en fait la demande, en l'absence de convention particulière.

INEDI COURTAGE, entreprise individuelle – Siège : RCS Manosque n°514 993 799 – 1684 route du Plan, 04320 Entrevaux – Agence Nice : 58 avenue Pierre de Coubertin, Plot 9, 06200 Nice – contact@inedicourtage.fr – Courtier en opérations de banque et services de paiement et Courtier en assurance – ORIAS 13005825 (www.orias.fr) – Supervisé par l'ACPR 4 Place de Budapest, 75 436 PARIS cedex 09 (www.acpr.banque-france.fr) – Membre du Label MADE IN COURTAGE et de l'association professionnelle ENDYA. **Aucune rémunération ne peut être perçue avant le versement effectif des fonds prêtés. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Un crédit vous engage et doit être remboursé ; vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**



Plusieurs motifs peuvent justifier le remboursement

Du point de vue des associés, plusieurs motifs peuvent justifier le remboursement. Certains **associés** peuvent avoir un besoin personnel de liquidités. Le régime fiscal du compte courant d'associé peut aussi devenir trop pénalisant. Il faut savoir que les intérêts des avances consenties par un associé ne sont déductibles

du résultat imposable qu'à certaines conditions, dans la limite d'un taux maximal.

Par ailleurs, les associés peuvent souhaiter réaliser des placements à titre personnel en espérant une rémunération supérieure à celle de l'emprunt contracté pour le rachat. Dès lors, s'endetter pour racheter le compte courant d'associé peut s'avérer plus profitable.

Les grandes étapes de la cession

La cession du compte courant d'associé est régie par quelques grands principes, à commencer par les modalités de fixation du prix. Le prix de cession du compte courant est en principe sa valeur nominale mais il peut également être fixé en tenant compte de la valeur nominale de la société et donc de sa capacité financière à rembourser le prêt consenti par l'associé.

Les formalités sont définies par l'article 1690 du Code civil aux termes duquel, pour que la cession soit opposable à la société et aux tiers, celle-ci doit être signifiée par huissier ou acceptée dans la société dans un acte authentique. À noter que ces formalités ont été allégées par une ordonnance de février 2016 portant réforme du droit des contrats. La signification revêt un intérêt particulier en matière fiscale.

Dernier point, le refinancement passe par un prêt bancaire. En échange du remboursement, le capital reçu est versé sur un contrat d'assurance-vie au profit de la banque prêteuse. Une fois le capital libéré, l'entreprise peut alors déduire l'intégralité des intérêts d'emprunt de son résultat net imposable. Autant d'éléments qui font du refinancement du compte courant d'associé une opération importante qui doit être étudiée avec soin par le dirigeant avec l'appui de son expert-comptable.

Vous souhaitez racheter vos comptes courants d'associés ?

Pensez à contacter votre conseiller d'INEDI COURTAGE pour connaître l'impact d'une telle opération.