

# BOÎTE À OUTILS

## Business guides et enquêtes utiles aux créateurs et dirigeants



Guide 2020 de la création d'entreprise

Nos régions ont du talent

MICE, l'événementiel : les tendances 2020 d'un secteur créateur de 335 000 emplois en France

p. 49

p. 54

p. 58

## Guide 2020 de la création d'entreprise

Lancer sa boîte n'a jamais été aussi simple. Pour naviguer vers le succès, un seul conseil : bien s'entourer !



Les derniers chiffres de l'Insee témoignent du vif intérêt des Français/es pour la création d'entreprise. 815 000 entités ont ainsi vu le jour en 2019. C'est 18% de plus que l'an passé. Et ce chiffre devrait sans nul doute progresser dans les années à venir avec la loi Pacte qui simplifie notamment la création d'entreprise.

### Merci la loi Pacte

Cette loi prévoit cinq mesures phares pour la création d'entreprise, permettant une simplification des démarches entrepreneuriales. Beaucoup d'entrepreneurs qui déclarent leur activité font en effet l'expérience d'un processus de création long et complexe. L'absence de dématérialisation aboutit à des délais de création de plusieurs semaines, notamment pour les sociétés. Dans ce cadre, la principale mesure de loi Pacte prévoit la mise en place d'une plateforme en ligne qui remplacera les sept réseaux de centres de formalités. Elle sera l'unique interface pour les formalités d'entreprise, quelles que soient son activité et sa forme juri-

dique. Grâce à celle loi, le créateur de devrait plus éprouver de difficultés pour identifier le bon interlocuteur. Il verra sa charge administrative réduite grâce à la dématérialisation intégrale des formalités. Il n'existera plus de disparités dans le traitement des dossiers. Une assistance à l'accomplissement des formalités pour aider les entrepreneurs éloignés du numérique sera maintenue dans les centres de formalités actuels. Une transition progressive vers une unique plateforme sera assurée pour permettre aux 7 réseaux gestionnaires de ces centres de formalités de s'adapter. Ainsi, de 2021 à 2023, le guichet unique pourra coexister avec les réseaux actuels.

### Le bon statut

Pour autant, si la création d'entreprise est facilitée et encouragée, encore faut-il, bien sûr, prendre toutes précautions afin de ne pas mettre la clef sous la porte prématurément. 25% des entreprises disparaissent en effet avant les trois ans révèle l'Insee.

### UN CONSEIL QUI COMPTE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES



Éric Bouron expert-comptable et président du Comité de transmission du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables

## Pourquoi votre expert-comptable est un atout pour une reprise d'entreprise !

Pour un repreneur, se faire assister par un conseil dans sa démarche est indispensable. L'expert-comptable sera à la fois son « coach », un sachant sur l'architecture du « deal » et un parfait négociateur pour éviter une trop forte exposition du repreneur dans les discussions avec le cédant. L'expert-comptable aidera enfin le cédant dans la rédaction de la lettre d'intention (L.O.I.), l'un des premiers documents juridiques entre les parties, celui qui fixe les principales étapes et modalités de l'opération de transmission envisagée.

À cet effet, le cheminement vers la reprise intégrera notamment les étapes suivantes :

#### • La recherche de cibles

C'est l'étape initiale, la plus longue et la plus difficile : approche directe, démarche de réseaux, identification d'intermédiaires. L'expert-comptable est au côté du repreneur dans ce processus - l'Ordre des experts-comptables vient de créer à destination des repreneurs (personnes physiques ou société) une « Plateforme Reprise », gratuite, qui permet désormais aux repreneurs de s'identifier auprès des 21 000 experts-comptables sur tout le territoire :

[www.business-story.biz/reprise](http://www.business-story.biz/reprise).

#### • La négociation

La relation avec le cédant est déterminante. Il convient de comprendre les raisons qui l'amènent à vendre : départ en retraite, difficultés financières, séparation d'associés, etc.

La dimension psychologique de l'opération est donc primordiale.

#### • La valorisation de l'entreprise : quels écueils ?

À l'issue d'une analyse de la performance, l'expert-comptable pourra opérer des retraitements pour aider le repreneur à apprécier la rentabilité réelle de l'entreprise et sa capacité financière pour lever des fonds et payer le LBO. Les retraitements peuvent porter sur la rémunération du dirigeant, des éléments exceptionnels, le niveau et la forme des investissements et des amortissements. Ces retraitements doivent permettre de déterminer un résultat normatif, récurrent, socle de la valorisation et du montage financier à réaliser.

#### • En présence d'actifs immobiliers, comment faire ?

Il peut arriver qu'un immeuble soit logé dans la société d'exploitation à reprendre. Faut-il racheter l'ensemble mais dissocier immeuble et activité dans deux structures ? Racheter l'entreprise sans l'immeuble, l'isoler de la société, en devenir locataire, etc. ? L'expert-comptable pourra éclairer les choix à opérer.

#### • Prix et modalités de paiement

Le prix de cession définitif résulte d'un accord entre les parties et peut finalement être assez éloigné de l'évaluation de l'entreprise.

Ce prix est généralement fixé en fonction d'une situation comptable arrêtée, mais peut comporter parfois un complément de prix dont les calculs et le paiement sont décalés dans le temps. L'expert-comptable pourra déterminer les modes de calcul de ce complément de prix et les conditions attachées.

#### • Les audits (due-diligence)

Ils seront réalisés par l'expert-comptable, dans le cadre de son accompagnement. Ils permettent d'identifier des zones de risques non décelées dans une phase d'étude initiale, qui pourront éventuellement conduire à une renégociation des conditions de la vente, une révision du prix, des garanties...

#### • La garantie d'actif et de passif

Elle couvre la gestion passée du ou des cédants sur une période qui sera déterminée contractuellement par les parties. Plafond, limitations, seuils de déclenchement, garantie de la garantie, là encore l'expert-comptable conseille sur ces points importants à négocier.

#### • L'accompagnement du repreneur par le cédant

Il fera l'objet d'une négociation sur sa durée et son montant.

#### • Le financement de la reprise

C'est aussi une des étapes cruciales du process, validé par l'expert-comptable : faisabilité financière, respect des ratios bancaires, limite maximum de l'endettement possible, apport personnel du repreneur... L'expert-comptable assistera le repreneur dans le choix de la combinaison des financements et des garanties appropriées.

#### • La structuration du projet

Achat d'actifs, d'un fonds de commerce, de titres ? L'expert-comptable aide à choisir le cadre de la reprise et conseille sur le statut social et patrimonial du repreneur. ■

## 815 000 entités ont ainsi vu le jour en 2019. C'est 18% de plus que l'an passé. Et ce chiffre devrait sans nul doute progresser dans les années à venir avec la loi Pacte qui simplifie notamment la création d'entreprise



Un constat : ces statistiques révèlent une meilleure résilience pour une société créée sous forme de SAS, SARL..., statut juridique qui a permis à 83% des entreprises de 2014 d'être toujours actives après trois ans, contre 63% des créateurs qui optent pour le statut d'entrepreneurs individuels, observe l'institut public. En réalité, tout dépend en des ambitions du créateur, des capitaux disponibles, du secteur d'activité concerné. L'enjeu est d'importance comme l'explique Bruno Le Besnerais, président du comité création et entreprises innovantes du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables. « Le choix d'un statut plutôt qu'un autre est engageant, notamment d'un point de vue fiscal et social. Comme expert-comptable nous recevons des chefs d'entreprises qui avaient démarré sans conseil leur activité, pris dans une soucière fiscale et sociale (Impôts, Urssaf...), qui n'avaient pas anticipé les conséquences du choix de leur statut. »

### L'expert-comptable, un professionnel qui vous veut du bien

Une chose est sûre, les spécialistes déconseillent absolument de se lancer tout seul. « Il faut être entouré et faire part de ses projets à des conseils qualifiés. Vouloir agir seul est une erreur car il faut pouvoir confronter son projet au regard des autres pour qu'il puisse mûrir. Mon expérience me permet de distinguer un projet mal ficelé, pas abouti ou sans perspective », assure Bruno Le Besnerais qui recommande de se méfier des « conseils d'amis », souvent propagateurs des mauvais renseignements. Bien sûr, tout dépend de l'ambition du projet. La création d'une microentreprise ne nécessite pas forcément l'appui soutenu d'un expert-comptable, les formalités juridiques fiscales sociales sont plus simples. « En revanche, si le projet est plus important et nécessite des choix sur la forme et les statuts de l'entreprise, le professionnel, qu'il soit expert-comptable, avocat, ou des CCI, vont être de bons conseils. À cet égard, je



voudrais rassurer les créateurs inquiets d'être surfacturés dès qu'il passe la porte d'un cabinet d'expertise comptable. C'est à nous, professionnels, de lever cette crainte et cette inhibition au conseil, l'établissement systématique et obligatoire d'une lettre de mission est une garantie de transparence notamment

pour les honoraires ». Dans cette perspective, le Conseil supérieur des experts-comptables a mis en place le dispositif Business Story en 2016 pour répondre à la demande de conseil et comme facilitateur pour les créateurs. « En se connectant sur le site Business Story, l'entrepreneur trouve en quelques clics les experts-com-

tables les plus proches de lui, inscrits dans ce dispositif afin de prendre rendez-vous. En 3 rendez-vous offerts de 1 heure ou 2 heures chacun prévus par ce dispositif, l'expert-comptable aura apprécié le degré de maturité de son projet et lui délivrer les bons conseils », détaille Bruno Le Besnerais.

### La force du réseau

Pour Bernadette Sozet, déléguée générale d'Initiative France, les jeunes créateurs ont par ailleurs tout intérêt à se mettre en relation avec son réseau une fois passée l'étape de la création. La viabilité et la prospérité d'une aventure entrepreneuriale représentent un véritable défi. En effet, 92% des entreprises accompagnées par le réseau existent toujours trois ans après leur création contre 75% pour la moyenne des entreprises françaises. « Ce chiffre est d'autant plus évocateur que 56% des 17 325 projets soutenus en 2018 par Initiative France sont portés par des demandeurs d'emploi. 3 387 l'étaient depuis plus d'un an ! Ces chiffres témoignent que notre service est utile et nécessaire. Nous sommes heureux de constater, année après année, que les actions que nous conduisons trouvent un écho

de plus en plus puissant ». Le premier atout d'un réseau comme Initiative France est de prêter de l'argent. Selon l'Insee, la solidité de la structure croît avec les moyens financiers engagés au démarrage. Le taux de pérennité grimpe ainsi de 64% à 80% quand l'investissement initial passe de 1000 à 40000 euros. Dans ce cadre, l'octroi d'un prêt d'honneur est le premier acte fort pour soutenir l'entrepreneur dans la concrétisation de son projet.

« Cet appui financier, décidé lors d'un comité d'agrément, renforce ses fonds propres et a un effet de levier pour obtenir un financement bancaire complémentaire. C'est un point fondamental. Les créateurs insuffisamment financés au départ sont les plus fragiles », souligne Bernadette Sozet. Pour preuve, en 2018, Initiative France a engagé au total 197 millions d'euros de prêts d'honneur pour un montant moyen de 9700 euros par personne, permettant

aux bénéficiaires d'emprunter aux banques la somme totale d'1,381 milliard d'euros !

### Un accompagnement précieux

Au-delà de l'argent, qui est une question capitale, le réseau associatif accompagne le créateur tout au long du projet, de son élaboration jusqu'aux premières années d'activité de l'entreprise. « Pour emporter notre soutien, l'entrepreneur doit pré-



## J'AIME MA BOÎTE



## Peut-on parier sur l'épanouissement comme valeur d'entreprise ?

N'attendons pas la retraite pour être épanoui !... A l'heure du management par la bienveillance comme révolution du modèle d'organisation, nous oublions que dans les PME, l'innovation et la proximité des équipes ont depuis longtemps permis d'expérimenter qu'on allait plus loin en motivant les collaborateurs et en favorisant leur épanouissement. Cette valeur s'est souvent imposée naturellement avec le bon sens des dirigeants de PME en quête de performance pour leur

entreprise. Chez Cyrus, société de conseil en gestion de patrimoine qui compte aujourd'hui 200 salariés, la valeur d'épanouissement a été mise en avant il y a 5 ans dans le cadre de la nouvelle charte élaborée avec l'ensemble des collaborateurs à l'occasion des 25 ans de la société. Son corollaire, le management par la bienveillance a été peu à peu expérimenté avec l'ensemble des managers qui se sont formés et qui ont partagé leur expérience pour progresser. Epanouissement et bienveil-

lance ne s'opposent pas à exigence et croissance ! Bien au contraire... Le constat que nous faisons montre que l'entreprise progresse plus vite depuis avec un niveau de stress maîtrisé et une responsabilisation de chacun. Une société en bonne santé est une société où il fait bon vivre dans l'exigence de la qualité qu'impose une dynamique de croissance. Depuis plusieurs années, nous participons à la journée « J'aime ma boîte » avec une mobilisation de collaborateurs qui mani-

festent leur attachement à la société. Il y a bien d'autres moyens de tester cet attachement tout au long de l'année : sondages internes, intérêt au capital, participation aux afterworks, animation de la vie dans l'entreprise ... ■

**Stéphan Chenderoff,**  
groupe Cyrus, associé,  
Directeur de la Communication,  
Membre du Conseil  
d'Administration ETHIC

DANS UN MONDE QUI CHANGE,  
TOUT VA TROP VITE  
POUR S'OCCUPER DE SES FACTURES



DANS UN MONDE QUI CHANGE DE PLUS EN PLUS VITE,  
n'attendez plus le paiement de vos factures pour  
développer votre entreprise.  
BNP Paribas Factor vous finance en 8h\*.  
factor.bnpparibas



**BNP PARIBAS  
FACTOR**

BNP Paribas Factor - SA au capital de 1 710 272 € - Siège social : 12/14 rue Louis Bléneau - CS20050 - 92086 Nanterre Cedex - RCS Nanterre 9 775 674 008 - Tél. : 0 825 808 829 - www.bnpparibas.fr



### La reprise de franchise en plein boom

Avec désormais 2004 réseaux recensés en 2018 et 175 193 points de vente, la France est devenue la championne d'Europe de la franchise. Les entrepreneurs continuent de plébisciter un modèle qui offre des avantages bien connus. Ouvrir une franchise permet à l'entrepreneur de bénéficier de la notoriété du réseau, de l'expertise du franchiseur, de son expérience du terrain et de son assistance technique et commerciale. Oui mais voilà, la croissance, en termes de points de vente, se tarit en raison de la maturité des réseaux. Dès lors, de plus en plus d'entrepreneurs font le choix de racheter une franchise. Seul bémol, le coût d'une franchise est plus élevé que lorsque l'on crée sa propre franchise. Une prime qui se justifie. Acheter une franchise existante est plus sécurisant. L'acquéreur connaît le chiffre d'affaires, le compte de résultats, récupère une clientèle établie, un personnel formé et un point de

vente aménagé aux normes du franchiseur. Une fois l'obtention du financement obtenu, le candidat à la franchise de s'interroger : a-t-il la capacité de faire croître l'enseigne ? Pour vivre de son activité, le franchisé ne doit pas se contenter de faire pareil que son prédécesseur, mais mieux. Il ne faut pas se fier au modèle économique de l'enseigne cible. Le propriétaire avait peut-être déjà remboursé ses emprunts. Son équilibre économique n'était pas le même. D'autant que, selon les estimations de la Fédération française de la franchise, la perte du chiffre d'affaires à l'issue de la première année de reprise est de l'ordre de 10 %. Aussi, il est fondamental d'identifier les motivations du cédant et ce qu'il compte faire après. En effet, s'il entend ouvrir un nouveau commerce similaire dans les parages, l'hémorragie du chiffre d'affaires pourrait être fatale.



senter un projet crédible. Nous analysons la viabilité du projet mais également la capacité du chef d'entreprise à le mener à bien. Nous n'abandonnons personne. Si le projet n'est pas assez mûr, nous recommandons au créateur d'entreprise de peaufiner son projet avec d'autres organisations spécialisées », confirme la directrice générale d'Initiative France. L'objectif n'est pas tant de permettre au chef d'entreprise de dégager un revenu pour lui seul que de créer des emplois. En 2018, plus de 45 000 emplois ont été créés ou sauvegardés grâce au réseau. Tous les entrepreneurs financés ont pu bénéficier d'un suivi adapté suite à l'octroi de leur prêt d'honneur. Cela se matérialise le plus souvent par des conseils et rencontres entre les entrepreneurs et la plateforme Initiative qui les a soutenus. 154 plateformes ont proposé aux nouveaux créateurs et repreneurs de participer à un « club d'entrepreneurs ». « Un accompagnement précieux pour gagner en assurance ! » mentionne Christine Courat, créatrice de Nahhny, un salon de coiffure soutenu par Val de Marne Actif pour l'Initiative. Certaines plateformes vont plus loin encore dans leur offre d'accompagnement. Ainsi, Initiative Nord Seine-et-Marne a mis en place un dispositif qui met en relation les porteurs de projets avec un réseau de professionnels bénévoles, aux champs d'expertises variés (juridique, fiscal, administratif, commercial, marketing...).

### La France, nouvel eldorado des créateurs

Alors tous patrons ? Pourquoi pas répond Benjamin Suchar, cofondateur et CEO de la plateforme de garde d'enfants Yooopies : « Pour avoir observé ce qui se passe dans d'autres pays, la France offre des conditions très favorables à la création d'entreprise. Nous avons un écosystème qui n'existe que dans quelques pays, et une très forte dynamique entrepreneuriale. La France est l'un des pays d'Europe qui possède le plus grand nombre d'incubateurs et d'accélérateurs. C'est un pays attractif notamment par son écosystème Tech, dans lequel les entrepreneurs sont aidés par des dispositifs performants favorisant l'innovation. Nous avons des réseaux d'accompagnement et de financement présents dans chaque département (France Active, Réseau Entreprendre...), des prêts à taux 0, des prêts d'honneur, des fonds privés, BPI France, qui propose des prêts à taux préférentiel, des aides diverses et des dispositifs d'investissements, de nombreuses aides publiques, des exonérations de charges, un capital chômage versé pour amorcer son activité (Accre, Nacre), le crédit d'impôt recherche... La création d'entreprise est à la portée de tous ! » C'est sans doute fort de cette conviction que la start-up s'est associée au groupe Leetchi, plateforme de cagnottes en ligne pour faire découvrir le monde de l'entrepreneuriat à une trentaine de filles âgées de 8 à 12 ans. Il n'y pas d'âge pour bien faire !

PIERRE-JEAN LEPAGNOT



OSEZ,  
ENTREPRENEZ,  
VIVEZ !



COMME ALEXANDRE,  
DEVENEZ FRANCHISÉ AVEC  
LE LEADER DES  
SERVICES À DOMICILE

o2-franchise.fr

**EcoRéseau Business**

**Bulletin d'abonnement à compléter et à retourner avec votre règlement par chèque à l'ordre de LMedia à l'adresse suivante : LMedia, Abonnements EcoRéseau Business, 13 rue Raymond Losserand 75014 Paris**

MADAME  MONSIEUR

**OUI JE M'ABONNE ET JE REÇOIS L'ACTU ÉCO DIRECTEMENT CHEZ MOI !**

**OFFRE 2020**

1 an (10 n°) **39 €** au lieu de 50 €

2 ans (20 n°) **75 €** au lieu de 100 €

NOM \_\_\_\_\_ PRÉNOM \_\_\_\_\_

SOCIÉTÉ \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

CODE POSTAL \_\_\_\_\_ VILLE \_\_\_\_\_

TÉL. \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_

Je souhaite recevoir gratuitement la newsletter d'EcoRéseau Business

Je souhaite recevoir une facture par e-mail

ERBS67

Délai de réception moyen du premier numéro : 6 semaines environ. DOM-TOM et étranger : nous consulter [abonnement@lmedia.fr](mailto:abonnement@lmedia.fr). Les informations ci-contre sont indispensables à l'installation de votre abonnement. À défaut, votre abonnement ne pourra pas être mis en place. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amenés à recevoir des propositions de partenaires commerciaux d'EcoRéseau Business. Si vous ne le souhaitez pas, cochez la case ci-contre. Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données, vous bénéficiez de droits à l'information, d'accès, à la limitation du traitement, à l'effacement et à la portabilité des données vous concernant que vous pouvez exercer par courrier auprès du service abonnement d'EcoRéseau Business ou par mail à [privacy@lmedia.fr](mailto:privacy@lmedia.fr). Sauf opposition expresse, les données recueillies lors de votre abonnement peuvent être communiquées à des organismes extérieurs, notamment à des fins commerciales.