Le dispositif de financement des jeunes entreprises de création

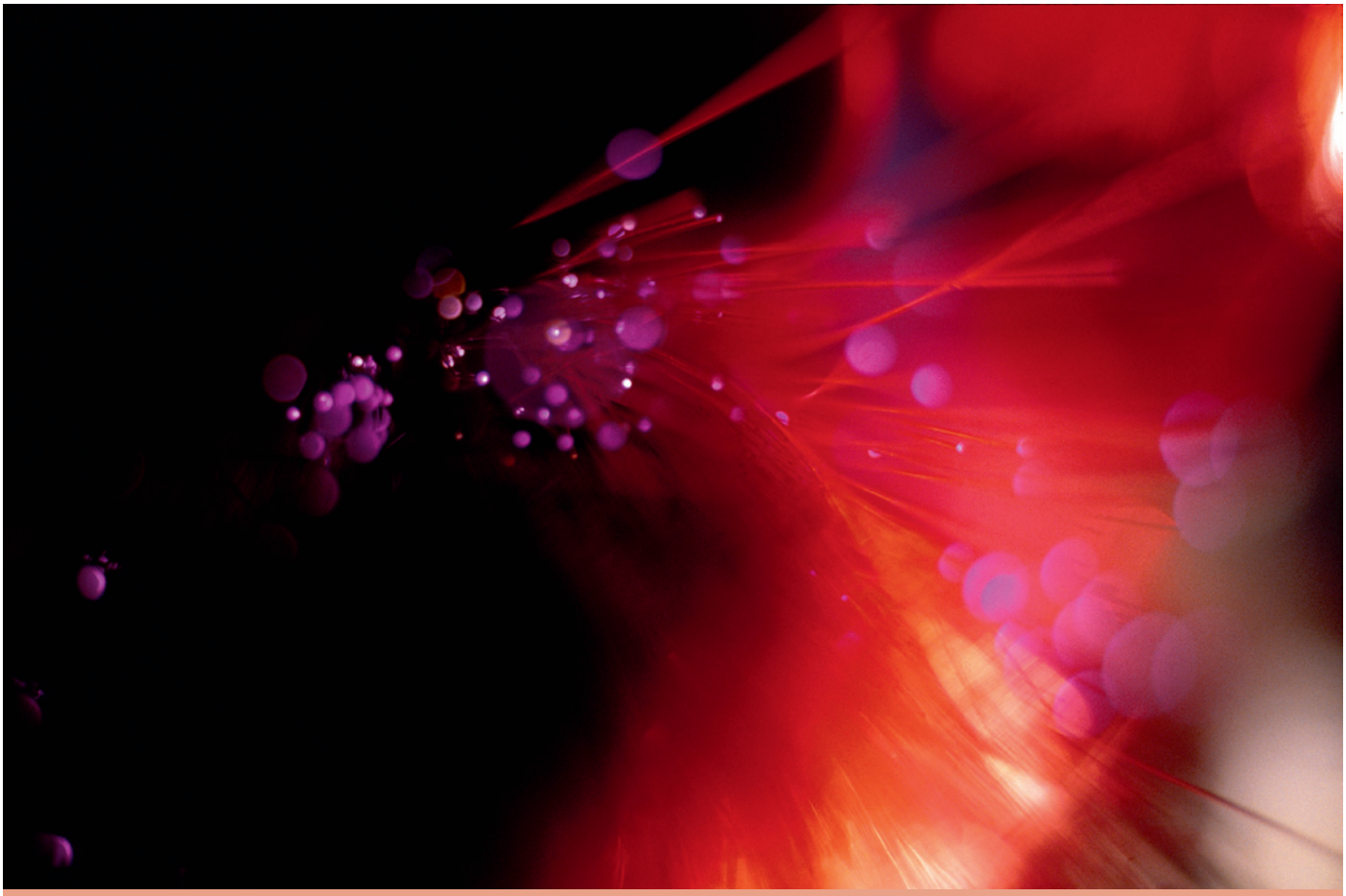
Pour la première fois en association avec le ministère du Redressement productif, des établissements bancaires associés, le DEFI (comité professionnel de développement économique de l'habillement, qui participe aux côtés du ministère à la constitution du Fonds de Garantie), l'IFCIC (Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles), la Fédération française de la couture, du prêt-à-porter des couturiers et des créateurs de mode, la Fédération française du prêt-à-porter féminin et la Fédération française du prêt-à-porter masculin lancent une initiative commune pour accompagner les jeunes entreprises de création dans leur démarche de financement.

Cette initiative prend la forme d'un guide pratique commun aux acteurs du financement qui accompagnent les jeunes entreprises de création et destiné à ces entreprises.

Ce document situe la jeune entreprise de création dans le contexte de son développement, à travers les différentes étapes de son évolution (création de l'entreprise ; création et lancement de la collection ; prospection ; fabrication et développement de l'activité) et associe à chaque phase et à chaque besoin des outils adaptés.

Rédigé en lien avec les fédérations professionnelles, compte tenu du mode de développement spécifique des entreprises qu'elles ont vocation à regrouper, ce document établit la liste des produits financiers qui existent pour répondre à vos besoins de financement.

Il fixe les critères de présentation d'un dossier pour présenter une demande de financement, auprès des banques, et/ou auprès de l'IFCIC, que vous soyez ou non adhérent à une fédération professionnelle.



Sommaire

1 Les différentes prestations existantes pour répondre à vos besoins de financement, à partir d'une analyse préalable du besoin

1. Au moment de la création de votre entreprise
2. Au moment de la création et du lancement de la collection
3. Au moment de la prospection
4. Au moment de la fabrication
5. Au moment du développement de l'activité

2 Comment présenter au mieux votre dossier de demande de financement, soit auprès des banques, soit auprès de l'IFCIC ?

1. Les cinq règles de réussite de votre projet
2. Les règles de présentation de votre dossier

   Un engagement personnel
   Une activité
   Des éléments financiers
   La présentation de votre dossier en quelques mots clés

3. Les agences bancaires dédiées

   Cadre de fonctionnement
   Critères d'exclusion
   Données nécessaires à la composition du dossier

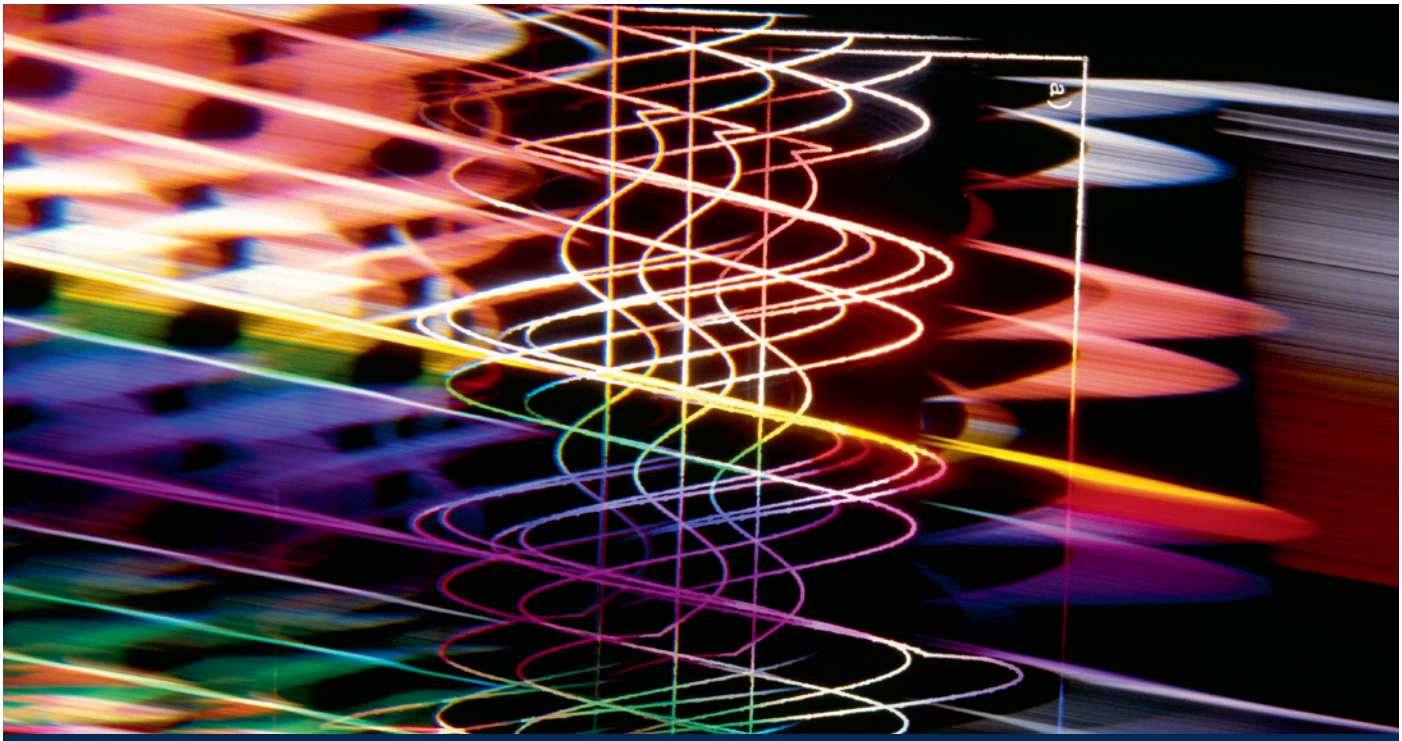
4. Fonds de garantie dédié de l'IFCIC

   Bénéficiaires
   Caractéristiques de la garantie de l'IFCIC
   Procédure de demande de garantie

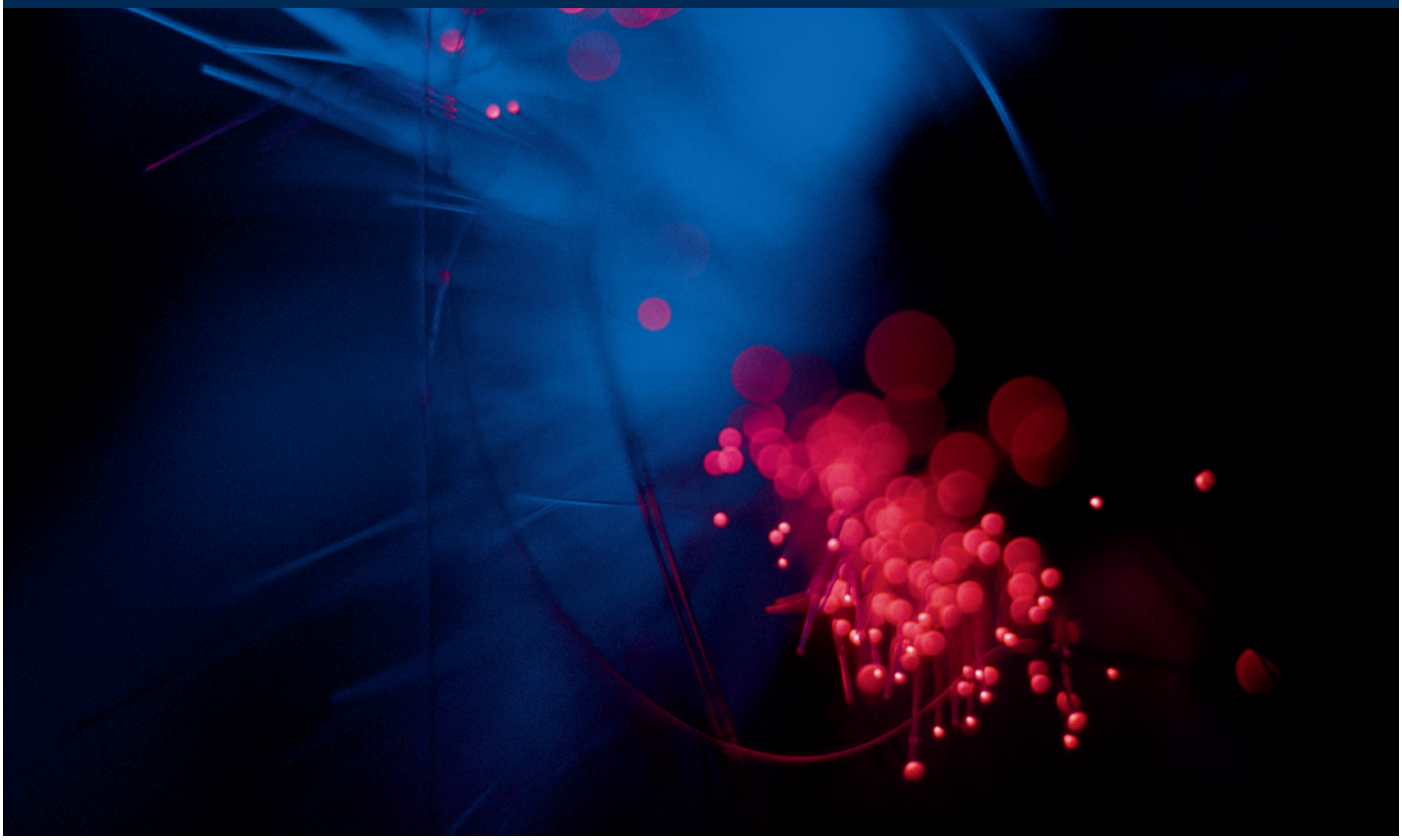
5. Fonds d'avances remboursables de l'IFCIC

   Bénéficiaires
   Programmes financés
   Caractéristiques des avances remboursables
   Procédure de demande

6. Circuit d'instruction du dossier



Les différentes prestations existantes pour répondre à vos besoins de financement, à partir d'une analyse préalable du besoin



La mode occupe une place stratégique dans l'économie française. Les marques de la mode et du luxe français sont parmi les plus connues au monde. Elles sont fortement exportatrices et c'est notamment leur performance à l'exportation qui démontre leur créativité. Pour garder cet avantage concurrentiel considérable, il est nécessaire de favoriser une véritable ébullition créatrice d'une part, d'aider les entreprises de création à mieux se financer d'autre part.

Toutes les marques de prestige notoirement connues ont été à leurs débuts des marques d'avant-garde qui ont évolué avec le temps. Elles ont toutes été à l'origine des petites structures. Cela ne les a pas empêchées de constituer des marques fortes qui ont pu se diversifier en termes de produits et sont devenues un élément important de la valorisation des sociétés concernées.

Pour lancer et développer leur marque, les jeunes créateurs de mode ont des besoins de financement spécifiques, notamment en raison d'un cycle d'exploitation particulièrement long qui fait naître un besoin en fonds de roulement important.

A chaque stade du développement de la jeune entreprise de création, différents outils existent pour répondre à ses besoins de financement. Cette présentation a pour objectif de l'aider à identifier les situations pouvant bénéficier de solutions spécifiques et de réserver les fonds propres aux phases ne présentant pas de solutions.

1 Au moment de la création de l'entreprise

Objectif : levée de fonds pour créer la structure, assurer les premiers investissements et démarrer l'activité.

- Créateur d'entreprise : apport personnel, love money, investisseur

- Banque : prêt à la création d'entreprise (OSEO) ; prêt bancaire d'accompagnement, le cas échéant

- Organisme d'accompagnement : NACRE, ACRE, Prêt d'honneur

- Garanties : caution personnelle, FRANCE ACTIVE, assurance, OSEO (contre-garantie), IFCIC (fonds de garantie JEC/DEFI)

2 Au moment de la création et du lancement de la collection

- Crédit d'impôt : crédit d'impôt collection
- Banque : prêt bancaire
- IFCIC : garantie sur prêt bancaire et avance remboursable JEC *

3 Au moment de la prospection

Objectif : recherche de moyens pour assurer la recherche de nouveaux clients internationaux.

- COFACE : assurance prospection et assurance prospection premier pas
- Crédit d'impôt : crédit d'impôt prospection commerciale – Export
- UBIFRANCE : VIE
- Banque : pré-financement assurance prospection

4 Au moment de la fabrication et de la prospection commerciale

Objectif : sécuriser les paiements et financer la fabrication. A prévoir avant la signature du contrat.

- COFACE : couverture risque des impayés
- Banque : crédit documentaire import/export ; prêt bancaire ; financements adossés aux crédits documentaires
- IFCIC : garanties sur prêts bancaires (Fonds JEC/DEFI) et avance remboursable JEC *
- OSEO : préfinancement export

* (voir détail du dispositif dans le chapitre ci-après «comment présenter au mieux son dossier de demande de financement»)

5 Au moment du développement de l'activité

- Banque : escompte, avances Loi DAILLY, affacturage FRANCE/EXPORT
- Banque : facilité de caisse, découvert, crédit de campagne

- IFCIC : garantie sur prêt bancaire (Fonds JEC/DEFI) *
- IFCIC : avances remboursables JEC *

- CERIP : gestion du poste client

- COFACE : assurance prospection, assurance prospection premier pas

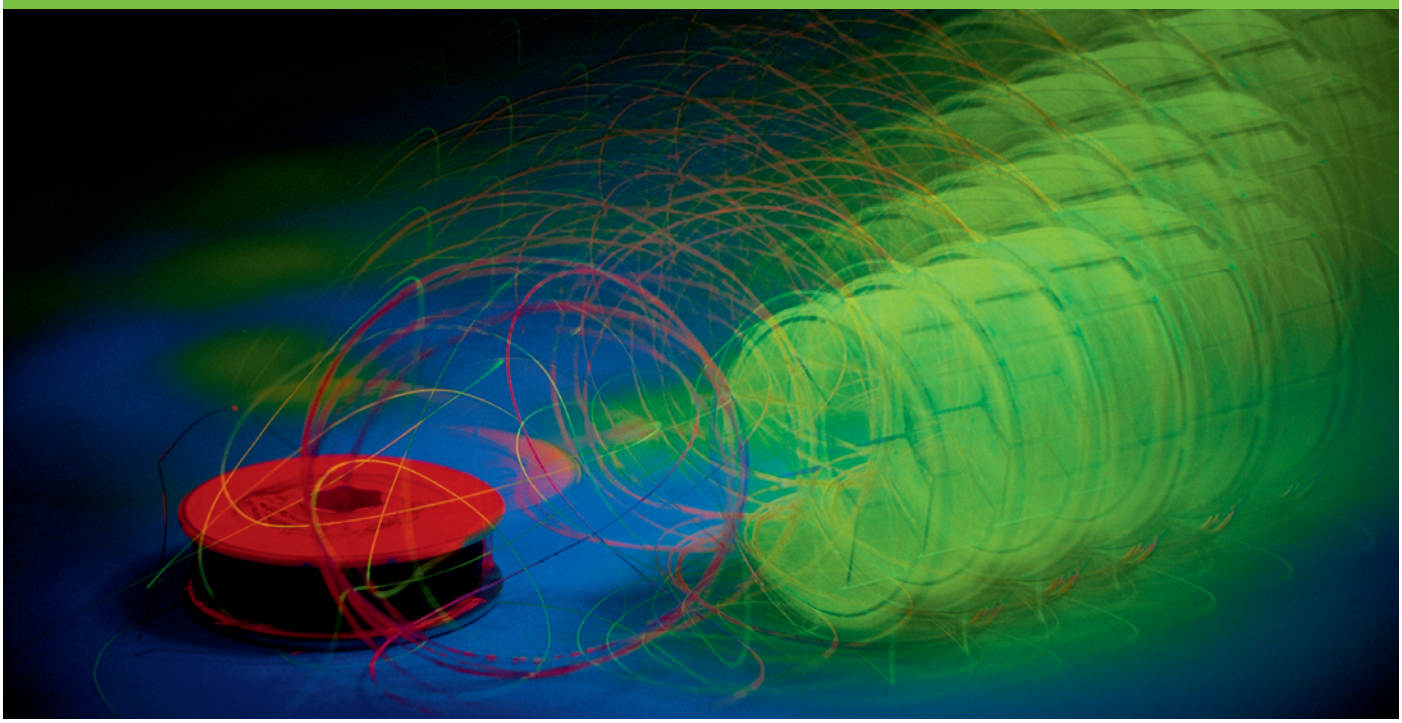
- Crédit d'impôt : crédit d'impôt prospection commerciale - Export

- UBIFRANCE : VIE

- DEFI : subvention pour les salons à l'international

* (voir détail du dispositif dans le chapitre ci-après «comment présenter au mieux son dossier de demande de financement»)

Comment présenter au mieux son dossier de demande de financement, soit auprès des banques, soit auprès de l'IFCIC?



Quelles sont les règles de réussite pour une jeune entreprise de création ? Comment présenter son dossier de demande de financement soit auprès des banques, soit auprès de l'IFCIC, et à partir de quels éléments? Quels sont les guichets bancaires dédiés pour présenter une demande et comment bénéficier du fonds de garantie et du fonds d'avances remboursables de l'IFCIC.

1 Les cinq règles de réussite de votre projet

1. Après une étude de marché :

- Fixer clairement sa stratégie
- Réaliser un business plan

2. Prendre avis et conseil :

- Auprès de son entourage (chefs d'entreprises ou professionnels du secteur notamment) ;
- Auprès de votre fédération professionnelle (Fédération française de la couture, du prêt-à-porter des couturiers et des créateurs de mode, Fédération française du prêt-à-porter féminin/ Service Entreprises, Fédération française du prêt-à-porter masculin, CCI, CCE, Chambre des Métiers, Banques, Cabinets d'expertise comptable, consultants, et autres services d'accompagnement comme les Ateliers de Paris…) : voir contacts en page 14.
- En mettant à profit sa propre expérience professionnelle.

3. Choisir sa forme juridique dans une optique de long terme.

4. Trouver des financements suffisants et adaptés
Le financement (apport personnel, prêt d'honneur, subventions…) détermine en partie l'accès aux emprunts bancaires et la pérennité de l'entreprise.

5. Ne pas rester isolé et s'appuyer sur des réseaux d'accompagnement d'entreprise

2 Les règles de présentation de votre dossier

1. Un engagement personnel

• VOS ATOUTS PROPRES
o Quelles sont vos motivations et vos objectifs personnels?
o Quelles sont vos compétences? Votre expérience professionnelle ? Votre connaissance du secteur?
o Quelles sont vos qualités?
o Quel est votre parcours bancaire à titre personnel ou au travers de société ?

• ETRE CONVAINCANT
o C'est votre projet et c'est vous qui le portez ;
o Vous en êtes l'instigateur.

2. Une activité : quelle est votre activité ?

• PRESENTER LA PLATEFORME DE MARQUE
o C'est la « carte d'identité » de la marque ;
o Définir le territoire de votre marque en termes de stratégie ;
o Présenter son ambition, sa mission, son positionnement, ses valeurs ou encore ses «engagements clés».

• PRESENTER L'ADN DE VOTRE MARQUE :
o L'ADN de marque est une notion qui cherche à mettre en évidence votre identité,
vos valeurs, le message que vous voulez faire passer ou encore la perception des consommateurs sur votre marque.

• PRESENTER VOS COLLECTIONS ET VOS PRODUITS :
o Lookbook ou photos
o Produits.

3. Des éléments financiers : quelle est votre rentabilité ?

• DEMONTRER LA RENTABILITE DU PROJET :
o Compte de résultat
o Bilan prévisionnel
o Plan de financement
o Plan de trésorerie

• SOYEZ REALISTE ET MAITRISEZ VOS CHIFFRES :
o Vos hypothèses de travail (hautes et basses)
o La réalisation du chiffre d'affaires
o Tenir compte des limites de financement du dossier

4. La présentation de votre dossier en quelques mots clés

• Présenter un projet REALISTE & CREDIBLE
Sachez mettre en avant vos atouts, vos limites et vos perspectives

• Présenter un projet DOCUMENTE & SINCERE
Ayez une bonne vision de votre environnement de marché et concurrentiel

• Présenter un dossier ABOUTI & PRECIS
Présentez un dossier qui parte de la genèse pour conduire aux éléments financiers

3 Les agences bancaires dédiées

Suite aux annonces des pouvoirs publics concernant un dispositif de financement des jeunes entreprises de création, deux banques ont pris la décision de dédier à la création de mode deux guichets au sein de leur pôle entrepreneur.

1. Cadre de fonctionnement

Les dossiers doivent transiter obligatoirement par les fédérations. Les banques souhaitent que les fédérations formulent un avis sur d'une part, la constitution du dossier, et d'autre part, les potentialités de développement de l'entreprise.

2. Critères d'exclusion

- Fonds propres négatifs
- Exclusions Banque de France classiques

3. Données nécessaires à la composition du dossier

1. Composition du Capital et Fonds propres (origine & constitution)
2. Etude de marché & Etude de concurrence
3. Concept de marque abouti et cohérent
4. Business plan et validité du business modèle
5. Plan de financement
6. Plan de trésorerie
7. Trois derniers bilans et rapport CAC ou Expert comptable
8. Trois derniers relevés de compte et état patrimonial
9. Propriété de la marque

Pour instruire votre dossier et vous accompagner dans votre démarche vis-à-vis des banques, vous pouvez contacter, au sein des fédérations professionnelles, les personnes suivantes :

Au sein de la Fédération française de la couture, du prêt-à-porter des couturiers et des créateurs de mode
Sylvie ZAWADZKI, déléguée générale
Courriel : zawadzki@modeaparis.com
Tel. : 01 42 66 64 44

Au sein de la Fédération française du prêt-à-porter féminin
Priscilla JOKHOO, responsable du SERVICE ENTREPRISES,
Courriel : pjokhoo@pretaporter.com
Tél: 01.44.94.70.38 et Mobile: 06.38.16.85.31

Au sein de la Fédération française des industries du vêtement masculin (mode masculine et mode enfantine)
Lionel GUERIN, délégué général
Courriel : lionelguerin@lamodefrancaise.org
Tél : 01 44 55 66 50

4 Fonds de garantie dédié de l'IFCIC

La gestion du fonds de garantie abondé à hauteur de 1,5 M€ par le DEFI a été confiée à l'IFCIC.

Grâce à une co-intervention avec le fonds de garantie « industries culturelles » également géré par l'IFCIC, ce dispositif a pour vocation de faciliter l'accès au crédit bancaire des jeunes créateurs de mode et pourra garantir les crédits octroyés par les banques à ces jeunes entreprises afin de financer leur cycle d'exploitation.
Le taux de garantie peut atteindre 70% pour les crédits jusqu'à 300.000 €.

1. Bénéficiaires

Sont éligibles à la garantie de l'IFCIC les entreprises répondant aux critères fixés par le DEFI pour définir les jeunes entreprises de création ainsi que les entreprises ayant bénéficié d'une avance remboursable au titre du Fonds d'Avances Remboursables pour Jeunes Créateurs de Mode géré par l'IFCIC.

L'entreprise doit être à jour de ses cotisations au regard des organismes fiscaux et sociaux et être en règle en ce qui concerne son obligation de déclaration et de paiement de la taxe affectée due au DEFI.

2. Caractéristiques de la garantie de l'IFCIC

L'intervention de l'IFCIC est une participation en risque final sur le montant principal du crédit.

Toutes les sûretés affectées au crédit ainsi garanti bénéficient à l'IFCIC au prorata de sa part de risque.

La banque rémunère la garantie de l'IFCIC par une commission de 1% l'an de l'encours autorisé garanti.

3. Procédure de demande de garantie

Les dossiers de demande de garantie sont transmis par les établissements porteurs. Leur instruction est complétée par l'étude d'informations complémentaires fournies par l'entreprise (présentation des collections, biographies, press book, réseau de vente, etc…)

Ces dossiers sont examinés par un comité d'experts constitué en accord avec le DEFI.

La décision finale est prise à l'issue d'un comité d'engagement bancaire réuni à l'IFCIC.

5 Fonds d'avances remboursables de l'IFCIC

Avec le soutien des maisons Balenciaga, Chanel et Louis Vuitton ainsi que du ministère de la Culture et de la Communication, l'IFCIC a constitué un fonds qui a pour objet l'octroi aux jeunes créateurs de mode d'avances remboursables destinées à financer les dépenses de production et de création de leurs collections.

1. Bénéficiaires

Les bénéficiaires sont les jeunes créateurs de mode dont l'entreprise, établie en France, a pour activité principale la création et la production de collections de vêtements ou d'accessoires de mode.
Les entreprises bénéficiaires doivent avoir été créées depuis plus de deux ans mais moins de dix années et répondre aux critères de la PME européenne.

2. Programmes financés

Les avances remboursables sont destinées à financer exclusivement les dépenses de création et de production des collections de vêtements ou d'accessoires de mode.

Toutefois, sur la base d'une analyse au cas par cas, certaines dépenses connexes à la création et à la production des collections et destinées à la mise en valeur de celles-ci dans le cadre de manifestations professionnelles pourront être prises en compte.

L'historique de l'entreprise, le professionnalisme des dirigeants, l'équilibre du plan de financement présenté ainsi que les perspectives d'activité et la viabilité économique globale du projet constitueront des critères essentiels de la décision d'attribution d'une avance.

Les projets requérant l'intervention du fonds d'avances remboursables en complément d'autres sources de financement stables (exemple : crédit bancaire à moyen terme, apports en fonds propres…) pourront bénéficier de conditions d'octroi plus favorables.

3. Caractéristiques des avances remboursables

Les avances remboursables sont octroyées dans la limite d'un encours maximum de 100.000 € par entreprise.

Les avances sont remboursables sur une durée comprise entre 12 et 24 mois incluant une éventuelle période de franchise.

Il ne sera demandé aucune garantie mais la mise en place de l'avance pourra être assortie de conditions particulières.

Les avances portent intérêt au taux de 4 % l'an.

4. Procédure de demande

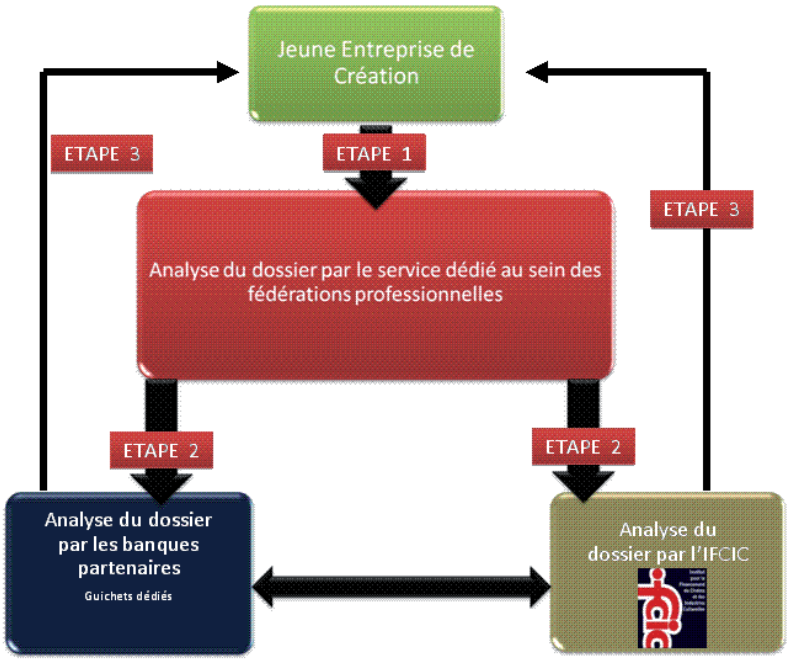
L'instruction des dossiers est assurée par l'IFCIC qui peut souhaiter rencontrer les responsables du projet.

Les demandes seront examinées par un comité d'engagement composé de professionnels et de personnalités qualifiées.

Un nouveau projet ne pourra être présenté par un bénéficiaire avant que la moitié au moins de l'avance précédemment consentie ait été remboursée.
Les personnes chargées de ces dossiers à l'IFCIC (Fonds de Garantie et Fonds d'Avances Remboursables) sont :
Sébastien SAUNIER, Directeur crédits aux entreprises, 01 53 64 55 70, saunier@ifcic.fr
Nicolas TRICHET, chargé d'affaires crédits aux entreprises, 01 53 64 55 73, trichet@ifcic.fr

6 Circuit d'instruction du dossier

Le graphique ci-après illustre les étapes d'instruction du dossier.



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE
DU REDRESSEMENT
PRODUCTIF

dgcis

direction générale de la compétitivité
de l'industrie et des services

fédération
française de la
couture du prêt à porter
des couturiers et des créateurs
de mode fédération française de
la couture du prêt à porter des
couturiers et des créateurs de mode
fédération française de la couture
du prêt à porter des couturiers
et des créateurs de mode
fédération française de la couture
du prêt à porter des couturiers
et des créateurs
de mode

FEDERATION
FRANÇAISE
DU PRÊT
A PORTER
FEMININ

Fédération
Française
des Industries
du Vêtement Masculin

LA MODE
de FRANCE

Institut
pour le
Financement
du Cinéma
et des
Industries
Culturelles

Bureau de la communication - DGCIS
Mai 2012