



COMMENT FINANCER MON PROJET ENTREPRENEURIAL ?

GUIDE PRATIQUE POUR LES ENTREPRENEURS



Soutien à la création
d'entreprise



SOMMAIRE

Introduction	3
Établir vos besoins en financement	4-5
Avez-vous vraiment besoin d'un financement ?	6
Impact de la forme juridique sur le financement	7
Détails des modes de financement	8-16
Principaux points d'attention	17
Tableau comparatif	18
Conclusion	19

INTRODUCTION

Chaque entreprise naissante, quel que soit son secteur d'activité ou sa forme juridique, nécessite un apport initial. Ce montant correspondra aux réalités de votre projet et servira dans tous les cas à financer vos premiers équipements, les démarches administratives liées à la création de votre société, ou encore vos premiers loyers. Ceci en attendant que votre entreprise génère des revenus suffisants pour couvrir ses frais, dégage un bénéfice ou vous permette de vous verser un salaire.

Les sources de financement sont multiples, présentant chacune ses avantages et ses inconvénients. Votre objectif consistera à convaincre vos investisseurs que votre entreprise générera des bénéfices, sera capable de rembourser les prêts et pourra offrir un retour sur investissement.

Vous devrez fournir une étude de marché solide et un plan d'affaires bien établi. Différentes options de financement sont disponibles, notamment le recours à vos fonds propres, l'emprunt bancaire, l'ouverture du capital de votre entreprise à des investisseurs externes, les subventions publiques, le financement participatif ou encore la « love money ».

Notre objectif est de vous donner les connaissances nécessaires pour prendre des décisions éclairées et réussir le lancement de votre entreprise.

Embarquons ensemble dans ce voyage vers la réalisation de votre projet entrepreneurial!



Jacob Grabowski

Responsable du soutien
à la création d'entreprise

ÉTABLIR VOS BESOINS EN FINANCEMENT

Avant d'analyser les différentes options qui s'offrent à vous, la première étape cruciale est d'établir clairement vos besoins en financement.

Cette démarche nécessite une compréhension approfondie de votre projet entrepreneurial.

Voici quelques conseils pratiques pour y parvenir :

1 RÉALISEZ UN BUSINESS PLAN DÉTAILLÉ

Ce document devra inclure une prévision financière sur trois à cinq ans, comprenant le budget de démarrage, les prévisions de revenus et les dépenses opérationnelles. Cela sera la pierre angulaire de votre demande de financement.

2 IDENTIFIEZ LES COÛTS INITIAUX

Listez tous les coûts de démarrage de votre entreprise, y compris l'achat d'équipement, les licences et permis nécessaires ainsi que les coûts de marketing.

3 ESTIMEZ LES DÉPENSES OPÉRATIONNELLES

Calculez vos coûts opérationnels mensuels, y compris les salaires, les loyers, les charges, les matières premières, etc. Cela vous aidera à estimer le fonds de roulement dont vous aurez besoin pour couvrir les dépenses avant que l'entreprise ne commence à générer des bénéfices.

4 PRÉVOYEZ UN FONDS DE ROULEMENT

Assurez-vous d'avoir suffisamment de liquidités pour couvrir les opérations quotidiennes. Un bon indicateur est d'assurer suffisamment de fonds pour couvrir au moins trois mois de dépenses opérationnelles.

5 CONSIDÉREZ LES IMPRÉVUS

Il est important d'inclure une marge pour les dépenses imprévues. Un ajout de 10 à 20% au-dessus de votre estimation initiale peut vous sauver de situations financières difficiles, telles qu'un défaut de paiement de la part d'un client important.

6 ÉVALUEZ VOS RESSOURCES PERSONNELLES

Déterminez la somme que vous êtes prêt à investir de votre propre fortune dans l'entreprise. Cela influencera les types de financement externes que vous pourriez rechercher.



BON À SAVOIR :

Une bonne maîtrise de vos plans financiers sera capitale pour convaincre vos investisseurs, qu'il s'agisse de proches, d'une banque ou de professionnels de l'investissement. Dans cette optique, votre business plan sera un atout clé.

AVEZ-VOUS VRAIMENT BESOIN D'UN FINANCEMENT ?

Cela peut paraître paradoxal, mais le meilleur financement est toujours celui dont on n'a pas besoin.

Avant de rechercher des sources de financement externes, demandez-vous comment vous pourriez réduire vos besoins en fonds.

Posez-vous les questions suivantes :

- **Votre activité peut-elle autofinancer son développement ?**
- **Pouvez-vous garder une activité salariée à un taux réduit pendant les premiers mois suivant le lancement de votre entreprise ?**
- **Pouvez-vous retarder certaines dépenses afin de les financer ultérieurement avec le produit de vos premières ventes ?**

Quelles que soient vos sources de financement, recourir à des fonds externes à votre entreprise vous engage, que ce soit vis-à-vis d'organismes financiers ou de vos proches.

Tentez de réduire au maximum le recours aux fonds étrangers lors du lancement de votre entreprise et analysez bien leur implication dans votre projet.

En résumé, la meilleure source de financement sera liée aux ventes que vous effectuerez. Elles confirment l'intérêt et la confiance de vos clients, deux facteurs clés pour assurer la viabilité de votre entreprise.

IMPACT DE LA FORME JURIDIQUE SUR LE FINANCEMENT

Le choix de la forme juridique de votre entreprise est une décision stratégique qui influence directement vos options et stratégies de financement.

Chaque structure, qu'il s'agisse d'une entreprise individuelle, d'une société à responsabilité limitée (Sàrl), d'une société anonyme (SA) ou autre, comporte ses propres contraintes en matière d'accès au capital, de responsabilité financière et de crédibilité auprès des investisseurs.



RAISON INDIVIDUELLE (INDÉPENDANT) ET SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF (SNC)

Souvent limitée en matière de capacité d'emprunt et dépendante des fonds personnels de l'entrepreneur, cette forme peut rendre difficile une levée de fonds.



Sàrl SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SÀRL)

Cette forme permet une séparation entre les finances personnelles et celles de l'entreprise, offrant ainsi une plus grande flexibilité pour accéder à des crédits bancaires et à des investissements externes. Un investisseur externe peut acquérir des parts sociales de votre Sàrl en échange de son financement. Ceci induira cependant certaines démarches administratives (acte notarié et modification au Registre du commerce).



SA SOCIÉTÉ ANONYME (SA)

Cette forme favorise l'accès à des capitaux importants grâce à la possibilité d'émettre des actions. Elle est souvent privilégiée par les investisseurs pour sa structure bien définie et sa capacité à faciliter les entrées et sorties de capitaux.

BON À SAVOIR :

La forme juridique que vous choisirez pour votre entreprise affectera également la fiscalité de celle-ci, ainsi que le degré de responsabilité financière des propriétaires et actionnaires, des facteurs importants pour les investisseurs.

Pour plus d'informations concernant le choix de la forme juridique de votre entreprise, vous pouvez vous référer à notre guide « *Identifiez la bonne forme juridique pour votre projet* ».

DÉTAILS DES MODES DE FINANCEMENT



FINANCEMENT PAR APPORT PERSONNEL

Dans ce mode de financement, l'entrepreneur finance son projet grâce à ses fonds propres. Cette méthode est souvent le premier recours avant de chercher des fonds externes.

EXEMPLE

Bruno lance une boutique en ligne de bijoux faits main. Il utilise CHF 20'000.- de ses économies pour acheter le matériel nécessaire, créer son site web, et couvrir les premiers frais de marketing.

Avantages

- ✓ Indépendance totale dans la prise de décision
- ✓ Pas d'intérêts à payer ou d'obligations financières externes
- ✓ Simplifie et accélère le démarrage du projet

Désavantages

- ✗ Limite les ressources financières disponibles à celles de l'entrepreneur
- ✗ Risque personnel élevé en cas d'échec du projet, selon le montant engagé
- ✗ Peut retarder ou limiter l'expansion faute de fonds suffisants

Points d'attention

- ⚠ Nécessite d'avoir des économies suffisantes
- ⚠ Doit être utilisé judicieusement en complément d'autres sources de financement pour minimiser les risques personnels



Recours à votre capital LPP

Il est parfois tentant de retirer son capital LPP (2^e pilier) dans le but de financer le démarrage de son activité d'indépendant. Cette approche doit être envisagée avec la plus grande des prudenances. Il est utile de garder à l'esprit que près de 50% des entreprises font faillite au cours des cinq premières années.



« LOVE MONEY »

La « love money » désigne le financement par des proches (famille, amis). C'est un acte de confiance envers l'entrepreneur et son projet.

EXEMPLE

Alice reçoit CHF 30'000.- de ses parents et amis pour développer une application mobile. En échange, elle promet un remboursement dans les trois ans.

Avantages

- ✓ Conditions de prêt ou d'investissement souvent plus flexibles
- ✓ Renforce le sentiment de soutien personnel et professionnel
- ✓ Processus plus simple et plus rapide qu'avec les investisseurs institutionnels

Désavantages

- ✗ Potentielles tensions personnelles en cas de difficultés financières
- ✗ Montants disponibles généralement limités
- ✗ Nécessité de gérer les attentes et les relations avec soin

Points d'attention

- ⚠ Importance de formaliser l'accord par écrit
- ⚠ Clarifier dès le départ les modalités de remboursement (délais, intérêts ou non, etc.) ou de participation aux bénéfices
- ⚠ Communiquer clairement sur les risques du projet



AIDE ET SUBVENTIONS PUBLIQUES

Les aides et subventions publiques sont des financements, parfois non remboursables, proposés par des entités gouvernementales pour soutenir des projets d'innovation ou d'intérêt public.

EXEMPLE

Alex obtient une subvention de CHF 50'000.- du canton pour développer et commercialiser un projet technologique, en raison de son impact environnemental positif et de son caractère innovant.

Avantages

- ✓ Financement parfois non remboursable ou à taux réduit, voire nul
- ✓ Valorisation et crédibilité pour le projet

Désavantages

- ✗ Processus de candidature souvent long et complexe
- ✗ Critères d'éligibilité stricts et spécifiques
- ✗ Concurrence parfois élevée pour l'obtention de fonds

Points d'attention

- ⚠ Nécessité de bien comprendre les critères d'éligibilité et de conformité
- ⚠ Souvent limité à certaines phases du projet (R&D, innovation)
- ⚠ Préparation d'un dossier solide et détaillé requise

BON À SAVOIR :

Viva Vaud (viva-vaud.ch)

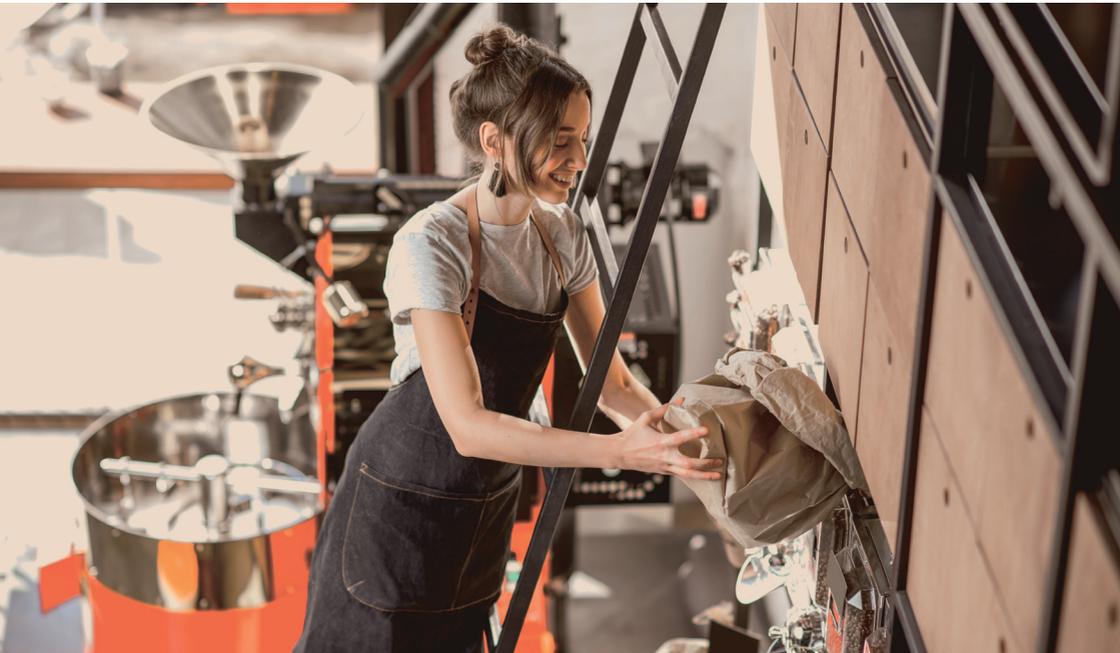
La Fédération patronale vaudoise (FPV) est partenaire de Viva Vaud. Cette plateforme vous informe des principales aides cantonales disponibles pour les projets entrepreneuriaux liés à la durabilité.

Les associations de développement économique comme point d'accès aux aides cantonales

La plupart des aides cantonales doivent être préavisées par votre association locale de développement économique, qui sera votre interlocutrice principale. Pour savoir quelle est l'association de développement économique compétente selon votre lieu d'activité, vous pouvez vous rendre sur www.vaud-economie.ch, rubrique « Les 10 organismes régionaux ».

Pensez aux concours et aux prix !

De nombreuses entités (fondations, associations, etc.) proposent des concours avec des prix et une visibilité qui peuvent être intéressants, comme le prix PERL décerné par Lausanne Région. Ceci nécessite cependant de proposer un produit ou un service qui se démarque et de prendre le temps de soumettre sa candidature.







CRÉDIT BANCAIRE OU AUPRÈS D'UN INVESTISSEUR

Le crédit correspond à l'obtention d'un prêt auprès d'une banque ou d'une institution spécialisée dans l'investissement, remboursable avec intérêts sur une période définie.

EXEMPLE

Martin contracte un prêt de CHF 100'000.- à la banque pour ouvrir son restaurant, avec un remboursement étalé sur 5 ans à un taux d'intérêt de 4%.

Avantages

- ✓ Accès à des sommes importantes pour financer le projet
- ✓ Ne dilue pas le capital de l'entreprise

Désavantages

- ✗ Nécessité de fournir des garanties ou des cautions
- ✗ Endettement et obligation de remboursement, même en cas d'échec
- ✗ Processus d'approbation parfois long et exigeant

Points d'attention

- ⓘ Importance de disposer d'un bon dossier financier et d'un business plan solide
- ⓘ Les conditions de prêt varient selon la santé financière de l'entreprise et la relation avec la banque
- ⓘ Possibilité de négocier les taux et les conditions de remboursement
- ⓘ Un prêt à votre entreprise ne peut pas être utilisé pour constituer son capital

BON À SAVOIR :

Cautionnement Vaud

Dans certains cas, votre établissement bancaire pourrait se montrer réticent à vous octroyer un crédit, notamment si le risque est jugé élevé. Le recours au cautionnement, par l'intermédiaire de Cautionnement Vaud, peut être une solution dans certaines situations. Dans tous les cas, votre banque restera votre première interlocutrice et la décision de recourir ou non au cautionnement lui revient.



OUVERTURE DU CAPITAL À DES INVESTISSEURS EXTERNES

L'ouverture du capital à des investisseurs externes consiste à céder une part de l'entreprise en échange d'un financement direct.

EXEMPLE

Pierre cède 20% de sa startup à un Business Angel qui investit CHF 100'000.-, apportant non seulement des fonds, mais aussi son expertise et son réseau.

Avantages

- ✓ Accès à des sommes importantes
- ✓ Apport d'expertise, de conseils et de réseaux par les investisseurs
- ✓ Pas d'obligation de remboursement immédiat

Désavantages

- ✗ Dilution de la propriété et potentiellement perte du contrôle de l'entreprise
- ✗ Processus de sélection et de négociation exigeants
- ✗ Pression des investisseurs sur les résultats, la croissance et la rentabilité

Points d'attention

- ⚠ Nécessité d'une valorisation juste et attractive de l'entreprise
- ⚠ Concerne principalement les sociétés de capitaux, les raisons individuelles (indépendants) ne pouvant pas donner de parts ou d'actions en échange de l'investissement
- ⚠ Importance de choisir des investisseurs alignés avec la vision de l'entreprise
- ⚠ Préparation à un processus de *due diligence* approfondi, dans lequel il vous faudra procéder à une évaluation précise de votre entreprise
- ⚠ Il est important de négocier les termes de l'accord en fonction du montant investi, de ne pas se leurrer sur les hypothétiques apports de réseaux (ouverture de portes, ventes, etc.) et de garder en tête que les ventes sont de votre ressort, pas de celui de l'investisseur



BON À SAVOIR :

Quelle est la différence entre un Business Angel et un investisseur ?

Les Business Angels investissent personnellement dans les startups en début de parcours, offrant fonds et expertise. Les investisseurs, comme les fonds de capital-risque, visent des retours financiers en injectant des montants plus élevés dans des entreprises plus matures, avec un engagement moins direct et une exigence de résultat.



RECOURS AU « CROWDFUNDING » OU À LA « TOKENISATION »

Le « crowdfunding » et la « tokenisation » permettent de lever des fonds directement auprès de personnes privées via des plateformes en ligne, en échange de récompenses, de participations, ou de tokens numériques.

EXEMPLE

Dominique lance une campagne de « crowdfunding » pour son projet de mode éthique, récoltant CHF 25'000.- en préventes et en dons.

Avantages

- ✓ Permet de valider le concept auprès du marché
- ✓ Accès à un large public de potentiels soutiens
- ✓ Flexibilité dans les types de financement et les récompenses proposées

Désavantages

- ✗ Nécessité d'une campagne marketing efficace et d'une communauté existante
- ✗ Gestion de la relation avec un grand nombre de contributeurs
- ✗ Risque de ne pas atteindre l'objectif de financement et de ne pas recevoir les fonds

Points d'attention

- ⚠ Choix d'une plateforme adaptée au type de projet et de financement
- ⚠ Importance d'une offre claire et attractive pour les contributeurs
- ⚠ Préparation à un effort conséquent en matière de promotion et de communication

PRINCIPAUX POINTS D'ATTENTION

Afin de définir la source de financement la plus adaptée à votre projet, plusieurs points d'attention méritent une considération particulière :

- **Évaluation rigoureuse des besoins**
Assurez-vous d'avoir une compréhension claire de vos besoins financiers réels pour éviter le sur ou le sous-financement.
- **Impact sur la propriété et le contrôle**
Il est primordial de comprendre comment chaque option de financement peut affecter votre contrôle sur l'entreprise, surtout en ce qui concerne le recours à des investissements externes.
- **Conditions et obligations**
Soyez attentif aux termes et conditions associés à chaque source de financement, y compris les taux d'intérêt, les échéances de remboursement et les exigences de reporting.
- **Implications fiscales**
Considérez les conséquences fiscales de votre choix de financement pour éviter les surprises désagréables.
- **Diversification des sources de financement**
Ne pas mettre tous vos œufs dans le même panier afin de réduire les risques financiers.
- **Préparation et présentation du dossier**
Un dossier de financement bien préparé et présenté de façon professionnelle augmente vos chances de succès, quelle que soit la source de financement.



TABLEAU COMPARATIF

Voici les principaux modes de financement pour votre projet entrepreneurial :

Modes de financement	Coût	Obligations	Impact sur le contrôle	Avantages
 APPORT PERSONNEL	Faible.	Aucune.	Aucun.	Contrôle total, pas de dettes.
 « LOVE MONEY »	Variable, en général faible.	Implications personnelles.	En général faible.	Flexibilité et rapidité.
 AIDES PUBLIQUES ET SUBVENTIONS	Faible à nul.	Processus de candidature.	Faible, voire inexistant.	Pas de remboursement nécessaire.
 CRÉDIT	Moyen à élevé.	Remboursement + intérêts.	Faible, voire inexistant.	Utilisation libre selon vos objectifs.
 INVESTISSEURS EXTERNES	Élevé.	Analyse des résultats + dilution du capital.	Potentiellement élevé.	Apport important de capitaux, expertise.
 « CROWDFUNDING » ET « TOKENISATION »	Variable.	Engagement communautaire.	Variable.	Flexibilité, validation auprès du marché.



CONCLUSION

Gardez à l'esprit que le choix de la source de financement est une décision stratégique qui peut influencer la trajectoire de votre entreprise pour les années à venir.

Chaque option de financement possède ses propres avantages et inconvénients. La clé du succès réside dans la sélection d'une source qui répond à vos besoins immédiats en matière de financement et soutient également vos objectifs à long terme.

Nous vous encourageons à aborder cette étape avec une préparation minutieuse, une évaluation rigoureuse de vos besoins et une compréhension claire des implications.

N'hésitez pas à solliciter des conseils auprès de professionnels financiers et de mentors expérimentés qui peuvent vous offrir des perspectives et vous aider à éviter les pièges courants.

Avec une stratégie de financement bien pensée, vous pourrez non seulement sécuriser les fonds nécessaires pour démarrer et développer votre entreprise, mais aussi établir une base solide pour sa réussite future.

Nous vous adressons nos vœux de succès pour votre voyage entrepreneurial et espérons que ce guide vous sera utile dans la réalisation de votre projet.

UNE QUESTION COMPLÉMENTAIRE ?

Créer une entreprise est un projet d'envergure qui couvre de nombreux aspects. Il est possible que les informations proposées dans le présent document ne correspondent pas totalement à votre situation. C'est pourquoi nous proposons d'autres guides, disponibles sur notre site internet.

Le Centre Patronal vous propose un service de soutien à la création d'entreprise, qui pourra vous aiguiller dans votre projet et répondre à vos questions spécifiques.

N'hésitez pas à contacter notre service de soutien à la création d'entreprise.



Comment financer son projet entrepreneurial ?

Établir ses besoins en financement

Détails des différents modes de financement :

- apport personnel
- « love money »
- aides publiques et subventions
- investisseurs externes
- « crowdfunding » et « tokenisation »

cP | Soutien à la création
d'entreprise

Route du Lac 2
1094 Paudex

T +41 (0)58 796 35 63

soutien-creation@centrepatalonal.ch
www.centrepatalonal.ch/creation-entreprise

