

Créer une entreprise avec La solidarité familiale est

De plus en plus d'entrepreneurs font appel à leurs proches pour lancer leur activité. Puisque les banques rechignent, ce sont la famille ou les amis qui prêtent ou donnent de l'argent. D'où le terme *love money*, utilisé pour décrire ce nouveau phénomène, à découvrir sans tarder.

En 2014, 550 700 nouvelles entreprises ont vu le jour en France*. Parmi ces dernières, des TPE, des PME, des auto-entreprises, dont certaines ont probablement profité du *love money*. Car, en ces temps de crise, difficile de disposer du pécule né-

cessaire pour lancer son affaire : si les jeunes fraîchement sortis de leur BEP, bac pro ou BTS n'ont aucune expérience professionnelle à faire valoir pour inspirer confiance aux banques, ceux qui ont été salariés pendant une longue période ont rarement une mise de départ suffisante pour obtenir un prêt. Du coup, pour louer un local, acheter du matériel ou tout simplement payer une ligne téléphonique, la solidarité familiale et amicale permet à chacun de monter sa petite affaire. Mais comment s'y prendre pour que ce prêt ou ce don d'argent ne devienne une source de tension, voire de discorde ?

* Indicateur mensuel des créations d'entreprises, Insee 2014.



Une aide pour les jeunes et les femmes

Créer son entreprise a toujours été une aventure semée de belles satisfactions mais aussi de difficultés, notamment pour trouver de l'argent ! Aujourd'hui, les banques se montrent si prudentes qu'il est fréquent d'essuyer un refus, même pour de petites sommes. « Actuellement, les banques rechignent à prêter de l'argent aux petits projets

parce qu'elles estiment que ce ne sera pas forcément très rentable pour elles, explique Valérie Froger, journaliste économique*. De plus, elles regardent d'abord combien le créateur d'entreprise a déjà réuni par lui-même, et quand elles lui accordent un crédit, ce dernier est proportionnel à la somme investie par le futur entrepreneur. » Forts de ce constat, les jeunes créateurs sollicitent ceux que les spécialistes de la création d'entreprise appellent avec humour

les « 3 C », comme cousins, copains, cinglés, c'est-à-dire la famille, les amis, voire les connaissances ou d'anciens collègues, par exemple, prêts à aider des proches à se lancer dans l'aventure. « En France, cela représente 25 % des financements de la création d'entreprise », estime Guillaume Cairoa, président du Club des entrepreneurs, dans une interview au *Parisien Economie*.

À l'instar du *crowdfunding* (souscription sur Internet pour financer un projet), le *love money* est un circuit de financement en marge du circuit officiel que représente la banque.

« Il est particulièrement nécessaire pour les jeunes créateurs, explique Béatrice Sanson**, directrice générale du Mouvement pour les jeunes et les étudiants entrepreneurs. Car ils n'ont pas eu le temps de mettre de l'argent de côté. »

De même, les femmes qui se mettent à leur compte font fréquemment appel au *love money* : 50 % des entrepreneuses y ont recours contre 38 % des hommes, selon

La famille et les amis principalement sollicités



peu de moyens



Les démarches à prévoir

Des déclarations obligatoires aux impôts

- Vous devez déclarer aux impôts les dons d'argent entre les parents ou grands-parents et leurs enfants. Au-delà de 31 865 euros, les sommes sont imposables.
- Vous devez aussi déclarer les prêts entre particuliers à partir de 760 euros, qu'il y ait ou non une reconnaissance de dettes et des intérêts prévus. Quand le prêt sert à créer une entreprise, il peut donner droit à une réduction d'impôts. Interrogez votre centre des

une vraie solution

une étude de l'APCE. « Beaucoup de femmes rechignent à demander un prêt à la banque, observe Cécile Barry, présidente de l'association Action'elles. Elles n'aiment pas avoir des échéances à rembourser parce qu'elles ont plus peur que les hommes de mettre en péril le budget familial. De plus, quand elles demandent un crédit, c'est souvent une petite somme, ce qui paradoxalement les dessert : le banquier pense qu'elles ne croient pas en

leur projet et ne veulent pas beaucoup investir. » Ainsi, Géraldine, 47 ans, a créé en 2009 un service de location de matériel de puériculture en Corse (acasetta-depotvente.com), après avoir réussi à convaincre ses proches : « Aller voir la banque me paraissait compliqué et, au fond, je n'avais pas envie d'avoir un prêt sur le dos. Mes parents m'ont aidée pour l'achat d'un petit chalet de 20m² qui

est devenu ma boutique. Je suis fière de m'être lancée avec la seule aide de ma famille ! »

Atout majeur du love money : ces prêts ou dons sont disponibles

Même à ses proches, il faut savoir bien présenter son projet

immédiatement, car ils proviennent souvent de l'argent épargné par les

proches. Les futurs entrepreneurs n'ont donc pas à fournir des documents compliqués comme des plans de rentabilité sur plusieurs années pour convaincre leurs créditeurs. Pour autant, il est important de bien présenter son projet en insistant sur la façon dont on va s'y prendre pour le mener à bien, dans combien de temps on espère en vivre et à quoi va servir l'emprunt. « On développe ainsi des arguments que l'on peut ensuite utiliser auprès de la banque pour obtenir un prêt en complément », assure Béatrice Sanson. L'autre avantage du love money est qu'à la différence des investisseurs professionnels, les amis, les parents, la famille n'attendent pas que ce prêt leur rapporte ensuite de l'argent. Cela permet aux entrepre-

impôts car il y a beaucoup de cas particuliers.

Des démarches facultatives

- Une reconnaissance de dettes est une formalité simple : on rédige une lettre indiquant qui prête combien à qui et à quelle échéance se fera le remboursement. Elle n'est obligatoire qu'à partir d'un prêt de 1 500 euros (modèle sur le site impots.gouv.fr).
- Quand la situation est plus complexe, si beaucoup de personnes prêtent de petites sommes, par exemple, le créateur de l'entreprise peut prendre conseil auprès d'un avocat spécialisé ou d'un expert-comptable sur les démarches à effectuer.



Créer sa petite entreprise est une belle aventure.

neurs de lancer plus sereinement leur affaire, de prendre confiance en eux, voire de générer un petit chiffre d'affaires, de façon à aller plus tard frapper plus facilement à la porte des banques !

* Auteur du Guide de l'auto-entrepreneur (éd. Dunod).
 ** Coauteur avec Vincent Redrado et Dominique Restino de Jeunes, créez votre entreprise ! (éd. Dunod).