

LIVRE BLANC

COMMENT FINANCER VOTRE RESTAURANT ?

TOUT CE QU'IL FAUT SAVOIR POUR OBTENIR LES PRÊTS
ET LES AIDES POUR FINANCER SON ÉTABLISSEMENT



METRO

VOTRE SUCCÈS EST NOTRE MÉTIER

Vous avez un projet de création ou de reprise d'un restaurant ?
Après avoir rédigé votre business plan, l'étape suivante pour créer un restaurant est la recherche de financement.

L'investissement initial nécessaire à l'ouverture d'un restaurant peut être conséquent : Pas-de-porte, dépôt de garantie pour le local, achat des équipements de cuisine et du mobilier de salle, du stock initial... Sans compter les actions marketing et de communication que vous devrez mettre en place pour constituer et fidéliser votre clientèle.

Pour ouvrir un restaurant en France, il faut généralement compter un investissement initial de 300 000 à 400 000 € (dans le cas d'une création sans reprise d'un existant). Le budget exact dépendra bien évidemment de la taille et de la localisation du restaurant.

Pour réunir la somme nécessaire au lancement de l'activité, vous aurez besoin de réfléchir aux différentes options de financement s'offrant à vous.

Si vous n'avez pas d'apport personnel, le chemin sera plus compliqué mais pas totalement impossible si vous avez déjà monté d'autres établissements.

Vous pourrez ensuite vous tourner vers différents partenaires afin de financer une partie des travaux d'aménagement, du matériel ou des véhicules de livraison.

Ce livre blanc apporte des réponses à vos questions sur le financement. Vous y trouverez un récapitulatif des différentes solutions à votre disposition, des plus classiques aux plus originales. Elles vous seront présentées en fonction des différentes étapes de votre projet (ouverture, financement d'un nouvel établissement, investissement en vitesse de croisière, besoins ponctuels en trésorerie).

1

LES BASES POUR OBTENIR UN FINANCEMENT

PAGE 05

2

COMMENT FINANCER L'OUVERTURE DE VOTRE RESTAURANT ?

PAGE 11

3

COMMENT FINANCER VOS INVESTISSEMENTS EN VITESSE DE CROISIÈRE ?

PAGE 29

4

COMMENT FINANCER UN BESOIN PONCTUEL EN TRÉSORERIE ?

PAGE 35

5

QUE FAIRE EN CAS DE DIFFICULTÉS DE TRÉSORERIE ?

PAGE 41





1

LES BASES

POUR OBTENIR UN FINANCEMENT



LES BASES POUR OBTENIR UN FINANCEMENT

Vous souhaitez vous lancer dans l'aventure de la restauration ? Vous envisagez d'ouvrir un nouvel établissement ? Ce beau projet va nécessiter la mobilisation d'importants moyens financiers. Mais, comme tout projet entrepreneurial, il comporte aussi des risques... Ce qui peut rendre les établissements de crédit particulièrement prudents, voire frileux.

Avant d'entamer vos démarches de recherche de financement, il convient donc de mettre toutes les chances de votre côté. Pour cela, présentez-leur un projet parfaitement ficelé !



DES PRÉVISIONS FINANCIÈRES RÉALISTES

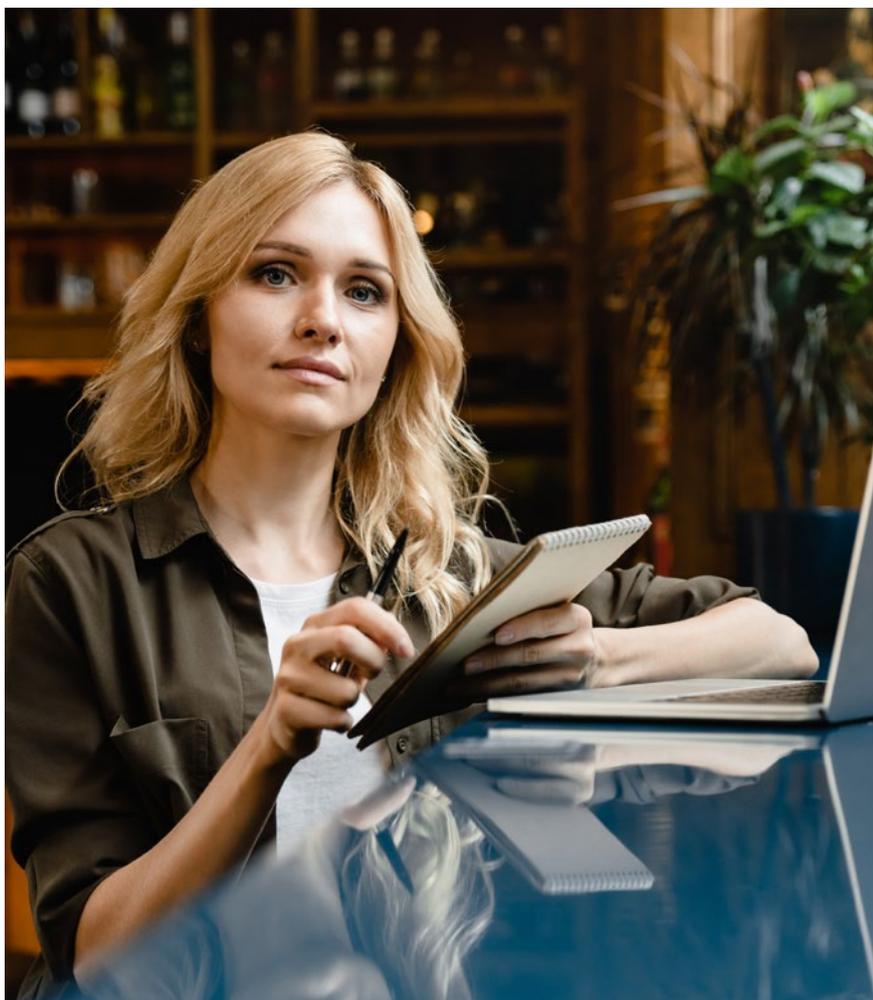
Premier préalable logique : votre projet doit être rentable. Pour le vérifier, vous devrez établir un business plan réaliste. C'est en fonction de ce business plan que vous prendrez des engagements financiers cohérents avec vos besoins de financement.

Voici les principaux éléments à prendre en compte :

CHIFFRE D'AFFAIRES : tablez sur la prudence, en prévoyant une progression faible mais régulière. Selon le cabinet d'expertise comptable Kardynal, « *l'équilibre financier d'un restaurant intervient en général au bout de 6 à 12 mois.* »

CHARGES : en plus de vos charges de fonctionnement, listez toutes les dépenses prévisionnelles nécessaires au démarrage de votre activité, entre autres :

- achat ou location des murs
- rachat d'un fonds de commerce existant : il s'agit de l'ensemble des biens meubles permettant l'exercice d'une activité commerciale. Le fonds de commerce se compose à la fois d'éléments corporels (matériel, équipements...) et incorporels (clientèle essentiellement, droit au bail, nom commercial...).
- travaux d'aménagement et d'équipement de la cuisine et de la salle
- constitution du stock de marchandises
- recrutement du personnel
- budget communication
- frais divers (immatriculation au répertoire des métiers, notaire...)



CONSTITUER UNE TRÉSORERIE DE DÉPART

Prévoyez également un tampon initial de trésorerie. Cette somme d'argent vous servira à faire face aux dépenses inattendues durant les premiers mois : travaux imprévus, casse ou réparation de matériel, matières premières non utilisées à jeter, etc.

Cette trésorerie peut éventuellement venir du capital social que vous apportez lors de la création de votre société.

Votre plan de financement doit aussi couvrir votre **besoin en fonds de roulement** : c'est le décalage permanent de trésorerie entre vos dépenses et vos recettes. Il correspond donc à la somme dont vous devez disposer pour payer toutes vos charges courantes en attendant de pouvoir encaisser des recettes.

Le besoin en fonds de roulement (BFR) se calcule ainsi :

$$\text{BFR} = \text{Stocks} + \text{Créances clients} - \text{Dettes} \\ (\text{fournisseurs, fiscales, sociales})$$

Lorsque vous créez votre entreprise, vous devez intégrer un BFR prévisionnel dans votre plan de financement initial. Il peut s'estimer à partir de la moyenne observée dans des restaurants de taille similaire.

Vous pouvez aussi le calculer ainsi :

$$\text{BFR initial} = \text{Stocks initiaux (marchandises, matières premières...)} + \text{Crédit de TVA sur stocks et investissements} + \text{Factures payables d'avance}$$

Voici quelques documents financiers qu'il est bon d'intégrer à votre business plan :

- **Le plan de trésorerie sur 12 mois** : tableau mensuel des encaissements et décaissements prévisionnels.
- **Le plan de financement initial** : tableau présentant d'un côté les besoins (investissements, BFR) et de l'autre les ressources de financement (apport personnel, emprunts...).
- **Le plan de financement sur 3 ans** : il permet d'anticiper les nouveaux besoins qui pourraient émerger durant les premières années d'exploitation. Des hypothèses sont également prises sur les moyens de les financer, en prenant en compte la croissance de l'entreprise.
- **Le compte de résultat prévisionnel** : sur 3 ans, ce tableau permet de calculer le résultat net, obtenu par différence entre le chiffre d'affaires prévisionnel et les charges prévisionnelles. Il permet de prouver à vos partenaires financiers que votre projet est rentable.

Enfin, dans le cas du rachat d'un restaurant, votre dossier de financement va reposer aussi sur les **bilans comptables existants**. Le cédant doit pouvoir vous fournir les bilans détaillés sur les 3 derniers exercices, voire 5 si l'entreprise emploie plus de 10 personnes. Pour vous aider à réaliser un pré-diagnostic de votre projet de reprise, Bpifrance propose un [outil en ligne](#).

« Nous avons laissé en trésorerie 20 % de notre financement total (emprunt + fonds propres). C'était le minimum nécessaire car un démarrage est toujours difficile à anticiper. Même si on a fait un bon business plan, il y a toujours des déconvenues, des dépenses imprévues. Par exemple, nous avons dû remplacer une vitre cassée juste avant l'ouverture. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC CAROLINE ALTHUSER ET FRÉDÉRIC LESUR, ASSOCIÉS ET CRÉATEURS DU RESTAURANT LA CANTINE DES ARCADES (TOURCOING)



UN INVESTISSEMENT PERSONNEL DE DÉPART

C'est une question de partage des risques : pour qu'une banque décide de vous prêter de l'argent, elle doit constater que vous vous investissez aussi personnellement dans ce projet. Vous devez donc disposer d'un apport en fonds propre minimum, c'est-à-dire de l'argent que vous allez investir de votre poche.

Ces fonds propres vont constituer les capitaux de départ pour votre entreprise. Ils serviront à régler les dépenses de début d'activité, à financer une partie des investissements comme le besoin en fonds de roulement, etc. N'oubliez pas tous les frais annexes qui découlent d'une vente (frais de notaire, frais de dossier bancaire, dépôts de garantie divers, frais de branchements), qui vont entamer votre trésorerie de départ et qui ne pourront pas faire l'objet d'un emprunt bancaire.

Les fonds propres sont donc indispensables pour obtenir un crédit bancaire. Mais dans quelle proportion ? Selon la nature du projet et donc du risque, la banque pourra vous demander de financer, par vos propres moyens, au minimum 30% du montant total

« Afin d'obtenir un prêt, la condition principale posée par notre banque était un apport personnel représentant au minimum 33 % de l'investissement total. La moitié de cet apport est bloqué sur une assurance-vie, comme une caution pour la banque ; l'autre moitié a pu être injectée dans la société pour financer la trésorerie de départ. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC CAROLINE ALTHUSER ET FRÉDÉRIC LESUR, ASSOCIÉS ET CRÉATEURS DU RESTAURANT LA CANTINE DES ARCADES (TOURCOING)

du projet dans le cas d'un rachat de fonds de commerce, et jusqu'à 40 voire 50% pour une création.

D'après le cabinet d'expertise comptable easy Compta, le secteur de la restauration est généralement plutôt dans la tranche haute en ce qui concerne le pourcentage d'apport personnel : « *les banques accordent rarement de financement au-delà de 60% du montant du projet ; ce qui impose donc un apport personnel de 40% augmenté des divers frais annexes que vous aurez à supporter.* » (source)

Les fonds propres sont généralement constitués grâce :

- à votre épargne personnelle ;
- à votre plan d'épargne entreprise ou à celui de votre conjoint si le déblocage anticipé est possible ;
- à un prêt d'honneur (voir partie 1) ;
- à des investisseurs privés (voir partie 1) ;
- aux dons de vos proches ou issus d'une campagne de crowdfunding (voir partie 1).

Vous pouvez ajouter à ces fonds propres un apport personnel constitué de biens en nature : mobilier, équipements de cuisine, etc.

« Lors d'une création, il n'y a pas d'antériorité. Tout repose alors sur l'expérience, la personnalité du porteur de projet, son business plan et l'emplacement. Les banques sont donc plus regardantes »

PIERRE LANGLOIS, CONSULTANT EN RESTAURATION CHEZ RESTO CONSEIL.

NOTRE CONSEIL EN +

Les premiers mois, vous ne pourrez sans doute pas vous verser de rémunération. Constituez suffisamment d'épargne ou mobilisez d'autres sources de revenu (perception d'un loyer, allocation chômage...) pour vivre sans salaire pendant ce laps de temps.

DES COMPÉTENCES POUR CONVAINCRE

Votre savoir-faire et votre savoir-être peuvent faire la différence au moment d'obtenir un financement !

ÊTRE UN PROFESSIONNEL DE LA RESTAURATION :

Sauf exception, une formation et une expérience en cuisine et/ou en gestion et management sont des préalables incontournables pour réussir dans ce secteur très concurrentiel. Avoir fait une école hôtelière ou avoir travaillé avec des chefs prestigieux sont des gages de confiance. Et si vous montez le projet avec plusieurs associés aux compétences complémentaires, votre projet en sera d'autant plus crédible.

« L'un de nous a un CAP de cuisine, obtenu après une première carrière dans le marketing et le commercial ; l'autre avait déjà un établissement (un bar). Nous nous complétons bien pour la gestion du restaurant. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC CAROLINE ALTHUSER ET FRÉDÉRIC LESUR, ASSOCIÉS ET CRÉATEURS DU RESTAURANT LA CANTINE DES ARCADES (TOURCOING)



SAVOIR PRÉSENTER SON PROJET :

Votre profil, votre motivation, l'originalité et les atouts de votre projet sont autant de cartes à jouer pour convaincre vos interlocuteurs. Donner une bonne impression est capital pour être écouté et soutenu par les organismes de financement ou les investisseurs. Pour cela, entraînez-vous à « pitcher » votre projet, c'est-à-dire à le présenter oralement en quelques minutes. Expliquez votre modèle économique de façon claire et précise, préparez vos arguments et exposez votre stratégie.

« En plus du business plan détaillé, je conseille de faire un beau power point avec quelques éléments clés et vos besoins précis pour faciliter la présentation à votre conseiller bancaire. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC MAXIME SALVI, CRÉATEUR ET CHEF DU RESTAURANT ET TOQUE ! (SURESNES)





2

COMMENT

FINANCER

L'OUVERTURE DE VOTRE RESTAURANT ?



COMMENT FINANCER L'OUVERTURE DE VOTRE RESTAURANT ?

Votre business plan et vos arguments sont prêts, vous avez calculé votre apport personnel : vous allez maintenant vous mettre en quête d'un financement. Qu'il s'agisse d'une création, d'une reprise ou d'un établissement supplémentaire, voici quatre solutions à étudier.



LES PRÊTS

PREMIÈRE SOLUTION : LE PRÊT

LE CRÉDIT BANCAIRE CLASSIQUE

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Le crédit bancaire professionnel est un prêt amortissable similaire à ce qui se fait pour les particuliers. Mais il est réservé aux entreprises. Il reste de loin la formule de financement la plus courante dans le cadre de l'ouverture d'un restaurant. Les taux d'intérêt bas actuels renforcent son attractivité, tout comme la possibilité de moduler les échéances (report, modification ou remboursement anticipé). Enfin, la souscription d'une assurance décès invalidité permet de couvrir certains aléas.

Pourtant, cette solution est l'une des plus difficiles à mettre en place. En cause : la frilosité des banques et l'absence d'offres spécifiques aux activités de restauration.

Selon la nature du bien financé et son amortissement fiscal, l'emprunt s'échelonne sur une durée entre 2 et 7 ans maximum, voire 15 ans pour l'immobilier commercial.

Cette durée de 7 ans correspond d'ailleurs à l'intervalle moyen observé entre l'achat et la revente des restaurants. En effet, si vous souhaitez revendre votre établissement, l'idéal est de le faire une fois le prêt totalement remboursé. Vous pourrez ainsi utiliser le capital pour repartir sur un nouveau projet (plus grosse affaire ou meilleur emplacement par exemple).

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Le prêt bancaire professionnel permet de financer l'investissement immobilier, mais aussi l'achat du fonds de commerce et d'autres biens incorporels (financement de Besoin en Fonds de Roulement...). Attention, lors d'une création, les parts sociales ne peuvent pas faire l'objet d'un emprunt. Le capital social doit en effet être financé sur fonds propres.

Enfin, l'acquisition de matériel peut faire l'objet d'un prêt bancaire, ou être financée en crédit-bail (voir partie 2 page 30).





DES GARANTIES NÉCESSAIRES

Outre un apport en fonds propres, les banques imposent des garanties. Elles se protègent ainsi contre les risques de défaillance de l'entreprise.

Les principales garanties dans le cadre d'un crédit professionnel sont :

- **Cautiion personnelle** : la banque se garantit sur le patrimoine personnel du dirigeant ou des associés. Vos biens personnels sont alors engagés.
- **Nantissement du fonds de commerce** : dans le cas d'une reprise d'un restaurant existant, la banque peut se garantir sur la valorisation du fonds de commerce
- **Hypothèque** : réservée aux investissements immobiliers, cette garantie permet à la banque de devenir propriétaire du bien en cas de défaillance. Des frais de constitution, de levée mais aussi en cas de saisie sont à prévoir car il s'agit d'un acte notarié.
- **Contre-garanties** : ces garanties extérieures facilitent l'accès aux prêts professionnels en supportant une partie du risque. Elles peuvent être octroyées par des organismes financiers comme BPI France, France Active ou des sociétés de caution mutuelle (à découvrir en détail dans le paragraphe réservé aux aides publiques en page X). Aujourd'hui, les banques font intervenir quasi systématiquement ces organismes de caution, à hauteur de 50% minimum de la somme empruntée.

EN RÉSUMÉ

+ LES PLUS

- taux fixe et historiquement bas (en 2021, selon la Banque de France, le taux d'intérêt moyen des crédits aux entreprises variait entre 1,1 et 1,2% pour les équipements et 1,2 et 1,3% pour l'immobilier)
- durée de remboursement modulable
- échéances modulables en cas de besoin
- assurance décès invalidité

- LES MOINS

- l'octroi reste à la discrétion de la banque
- exigence de garanties
- lourdeur administrative
- frais de dossier

« Décrocher un emprunt bancaire a été compliqué car je n'avais que 16 % d'apport personnel. Il a donc fallu que je monte un vrai dossier, avec business plan sur 3 ans, étude de marché, etc. J'avais aussi l'avantage d'être chef de cuisine, ce qui est important pour les banques, et d'avoir reçu la Dotation Jeunes Talents Gault&Millau. Et il faut savoir que tout se négocie - jusqu'à un certain point bien sûr ! Ainsi, j'ai pu négocier sur un autre levier que les banques utilisent : le blocage des comptes courants d'associés. J'ai pu obtenir qu'il ne dure que 2 ans et demi plutôt que toute la durée du prêt. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC MAXIME SALVI, CRÉATEUR ET CHEF DU RESTAURANT ET TOQUE ! (SURESNES)

NOTRE CONSEIL EN +

Prenez rendez-vous avec votre conseiller habituel mais n'hésitez pas non plus à faire jouer la concurrence afin de négocier les conditions.

Vous pouvez faire appel à un courtier pour trouver la meilleure offre de prêt et d'assurance.

Comparez les offres sur la base du TAEG (Taux Annuel Effectif Global, qui représente le coût total du crédit), mais aussi de la durée, des garanties, des assurances et des frais divers.



LES PRÊTS

LES FINANCEURS SOLIDAIRES

Votre projet a une dimension écologique, sociale ou culturelle ? Dans ce cas, les financeurs solidaires seront peut-être plus décidés à vous soutenir.

Ces financeurs solidaires sont :

- des banques éthiques ou coopératives, comme Le Crédit Coopératif ou La Nef,
- ou des banques traditionnelles qui proposent des solutions dédiées aux entreprises solidaires.

Le principe du financement est le même que pour un crédit bancaire classique : votre dossier est étudié par un conseiller selon des critères financiers, en plus du critère éthique.



LE PRÊT BRASSEUR

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Le prêt brasseur, parfois appelé « contrat bière », est un crédit accordé par un fournisseur de boissons pour vous aider à financer votre ouverture. Il s'agit d'une pratique fréquente dans le secteur des bars, restaurants et hôtels, facile à mettre en place. C'est un complément de financement, généralement utilisé pour l'achat d'équipements. Il ne remplace donc pas le prêt bancaire.

Il peut être assorti d'un prêt de matériel, comme une tireuse à bière, une machine à café, des équipements pour la terrasse, etc. Le fournisseur propose aussi généralement des services :

- avance de marchandise avec différé de paiement,
- installation du matériel,
- obtention de la licence...

En contrepartie, vous vous engagez sur un contrat d'exclusivité avec le fournisseur, éventuellement assorti d'un montant de commande minimum. Il faut donc être certain d'avoir suffisamment de débit pour honorer ce contrat et accepter une gamme de produits limitée à celle du fournisseur en question. Attention également aux tarifs proposés sur les boissons.

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Le prêt brasseur s'étend en général sur 5 ans. Il doit faire l'objet d'un contrat entre les deux parties, qui détaille :

- le montant prêté, la durée de l'exclusivité et les modalités de remboursement ;
- les produits concernés par l'exclusivité ;
- le volume annuel minimum de commande ;
- les modalités d'entretien du matériel prêté ;
- la « clause de porte fort » : en cas de cessation d'activité avant la fin du contrat, vous vous engagez à ce que votre successeur reprenne à son tour votre contrat de bière.

Le non-respect de ces clauses vous expose à des pénalités.

EN RÉSUMÉ

+ LES PLUS

- facilité d'obtention par rapport au crédit bancaire
- pas besoin de garanties
- le matériel et les services fournis sont autant de dépenses en moins
- le montant peut être important, plusieurs dizaines de milliers d'euros selon le profil de votre établissement

- LES MOINS

- vous vous engagez à des contreparties, notamment un contrat d'exclusivité et un minimum de commandes
- tarifs plus élevés des boissons
- choix de produits restreint

NOTRE CONSEIL EN +

Compte-tenu des conditions strictes des prêts brasseurs, vous avez tout intérêt à peser le pour et le contre et à bien négocier votre contrat. Pour préserver votre indépendance, il est par exemple possible de vous mettre d'accord sur une exclusivité partielle, ce qui vous autorise à personnaliser à minima votre carte des boissons.

Soyez prudent sur la quantité de boissons que vous pourrez commander chaque année. Enfin, négociez les tarifs et des remises : il est dans l'intérêt de votre fournisseur que vous puissiez rester concurrentiel et avoir une activité rentable !

LE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Le crédit-bail immobilier est un mode de financement des locaux professionnels par location avec option d'achat en fin de contrat. Il concerne donc uniquement l'achat des murs.

Le bien immobilier est acheté par le crédit-bailleur (banque ou société financière), qui vous le loue ensuite pendant une durée déterminée.

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Le crédit-bail fait l'objet d'un contrat de location : les deux parties fixent la durée et le montant du loyer. Les charges (entretien, assurance...) restent à la charge du locataire.

Le crédit-bail peut vous être accordé par :

- une banque ;
- une collectivité locale ;
- une société financière (agrée par l'Association des sociétés financières).

Il fait également l'objet d'une promesse unilatérale de vente, avec un prix est fixé à l'avance, en fonction des loyers qui auront été versés entre-temps.

Au terme du crédit-bail, le locataire a le choix entre :

- lever l'option d'achat et donc de devenir propriétaire des locaux,
- poursuivre la location ;
- restituer le bien au crédit-bailleur.

EN RÉSUMÉ

+ LES PLUS

- financement de 100% de l'investissement, sans apport initial
- les loyers du crédit-bail sont des charges déductibles du résultat fiscal
- charges assimilables au coût d'un loyer

- LES MOINS

- taux d'intérêt supérieur à celui des crédits immobiliers bancaires
- tous les biens ne sont pas ouverts au crédit-bail
- sur dossier

LE MICROCRÉDIT PROFESSIONNEL

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Comme son nom l'indique, le microcrédit est un prêt de faible montant, inférieur à 12 000 €. Il permet de contribuer au financement de la création, du rachat ou de la consolidation d'une entreprise. Il peut servir à financer l'achat de matériel, de stocks, etc.

Cette solution est réservée aux porteurs de projet ou entrepreneurs qui ont des revenus insuffisants pour pouvoir bénéficier de crédit bancaire. Les conditions pour obtenir un microcrédit sont les suivantes :

- être récemment installés,
- disposer de faibles revenus
- s'être vu refuser un prêt par le système bancaire
- avoir un garant. Ce dernier est généralement une personne de votre entourage, qui accepte de se porter caution à hauteur de 50 % du montant emprunté.

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

La demande de microcrédit se dépose le plus souvent auprès de l'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique), ou de réseaux accompagnants, comme France Active. Certaines banques sont également agréées pour proposer du microcrédit. Sans oublier les institutions de microfinance. Enfin, certaines plateformes en ligne sont spécialisées dans le micro-prêt solidaire, à l'image de [Babyloan](#).

Votre chambre de commerce pourra vous indiquer les plateformes locales habilitées à octroyer des microcrédits.



Le montant du prêt est limité à 12 000 € maximum, remboursable sur 6 mois à 5 ans, à un taux fixe supérieur à 5 %.

EN RÉSUMÉ

+ LES PLUS

- solution adaptée si votre dossier a été refusé par les banques et si vous remplissez les autres conditions
- remboursement possible par anticipation sans frais ni pénalités

- LES MOINS

- un proche doit se porter garant de 50% du montant emprunté
- taux d'intérêt élevé
- plafond à 10 000 €



LES PRÊTS



LE PRÊT D'HONNEUR

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Il s'adresse aux créateurs d'entreprise, comme aux repreneurs et aux dirigeants d'entreprise pour développer leur activité.

Si vous avez besoin de renforcer votre apport personnel pour obtenir des financements, vous pouvez demander un prêt d'honneur. À taux zéro, sans garantie ou contrepartie demandée, il vous est attribué personnellement (et non à votre entreprise). Vous vous engagez à le rembourser « sur l'honneur » sur une durée définie.

« Pour financer mon installation, j'ai bénéficié d'un prêt d'honneur de 20 000 €, à 0% sur 5 ans, que j'ai apporté en compte courant à ma société. Il m'a été accordé par Hauts-de-Seine Initiative (HDSI), une association membre des réseaux Initiative France et France Active. Il a fallu monter un dossier et le présenter devant un comité d'experts et de professionnels de la restauration. Tout est vérifié minutieusement, donc c'est aussi une preuve de viabilité du projet pour votre banquier. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC MAXIME SALVI, CRÉATEUR ET CHEF DU RESTAURANT ET TOQUE ! (SURESNES)

Il vous permet de crédibiliser votre projet en renforçant les fonds propres de votre société. C'est donc un atout pour décrocher un prêt bancaire et ainsi boucler votre financement. Selon Initiative France, pour 1 € de prêt d'honneur accordé, les banques prêtent en moyenne 8 €.

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Pour l'obtenir, il faut s'adresser à des organismes nationaux comme Initiative France ou Réseau Entreprendre. Le dossier est analysé par un comité d'agrément composé de chefs d'entreprise, d'experts comptables, banquiers et cadres.

D'une durée de 2 à 5 ans, le prêt d'honneur peut atteindre jusqu'à 50 000 €. Le montant accordé varie en fonction des organismes. Pour Initiative France, il varie entre 3 000 et 50 000 € selon le type de projet, avec un montant moyen de 9 700 €. Le Réseau Entreprendre prête des sommes plus importantes avec une moyenne à 29 000 €.

Le prêt est assorti d'un accompagnement de l'entrepreneur, afin de le soutenir à tous les stades de son projet.

Enfin, il existe des prêts d'honneur spécifiques selon les caractéristiques du projet :

- prêt d'honneur Solidaire ;
- prêt d'honneur Création-Reprise ;
- prêt d'honneur Renfort.

EN RÉSUMÉ

+ LES PLUS

- prêt à 0%
- pas de garantie (engagement sur l'honneur)
- différé de remboursement possible
- effet levier important pour obtenir un financement bancaire
- donne accès à l'accompagnement de l'organisme qui vous accorde ce prêt

- LES MOINS

- attribué sur dossier

DEUXIÈME SOLUTION : LES AIDES PUBLIQUES

Selon votre situation, vous pouvez solliciter des aides publiques pour ouvrir votre restaurant. Subventions, indemnités, exonérations ou garanties : ces aides prennent diverses formes. Voici un panorama des principales aides et de leurs critères d'attribution.

Les aides de l'État pour la création d'entreprise

ACRE : AIDE AUX CRÉATEURS OU REPRENEURS D'ENTREPRISE

QU'EST-CE QUE C'EST ?

L'ACRE est une exonération partielle ou totale des charges sociales pendant un an. Les cotisations sociales concernées sont les cotisations patronales et salariales, correspondant à l'assurance maladie, maternité, invalidité, décès, à l'assurance vieillesse de base et aux prestations familiales. Les autres cotisations, dont la CSG-CRDS, ne sont pas exonérées.

Elle se demande auprès de l'URSSAF si vous êtes sous le régime de la micro-entreprise. Pour les autres statuts, aucune demande n'est à effectuer : le versement de l'aide est Acre est automatique.

QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR EN BÉNÉFICIER ?

Vous devez avoir pour projet de créer ou reprendre une activité économique sous forme d'une entreprise individuelle, ou une micro-entreprise. Vous pouvez aussi vouloir exercer une activité non salariée en tant qu'auto-entrepreneur.

Plus spécifiquement, voici les conditions requises pour pouvoir bénéficier de cette aide :

- ne pas avoir obtenu l'ACRE dans les 3 années précédentes ;
- Exercer effectivement le contrôle de l'entreprise. Cette condition doit être remplie pendant au moins 2 ans à compter de la création ou de la reprise de l'entreprise. Vous êtes considéré comme exerçant effectivement le contrôle si vous détenez (personnellement ou avec votre époux/se, votre partenaire de Pacs, votre concubin(e) ou vos ascendants et descendants)
 - plus de 50 % du capital, dont au moins 35 % à titre personnel ;
 - au moins 1/3 du capital, dont au moins 25 % à titre personnel, sous réserve qu'un autre actionnaire n'ait pas plus de 50 % du capital ;

Derniers cas : les demandeurs qui détiennent ensemble plus de 50 % du capital, à condition qu'un ou plusieurs d'entre eux soient dirigeants et que chaque demandeur ait une part de capital égale au moins à 1/10e de la part du principal actionnaire.

Par ailleurs, le bénéficiaire de cette aide doit être dans l'une des situations suivantes :

- Demandeur d'emploi indemnisé
- Demandeur d'emploi non indemnisé inscrit à Pôle Emploi depuis plus de 6 mois au cours des 18 derniers mois
- Bénéficiaire de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou du revenu de solidarité active (RSA)
- Avoir entre 18 ans et moins de 26 ans
- Avoir moins de 30 ans et être reconnu handicapé
- Avoir conclu un contrat d'appui au projet d'entreprise (Cape)
- Créer ou reprendre une entreprise implantée au sein d'une zone urbaine sensible (ZUS)
- Bénéficiaire de la prestation partagée d'éducation de l'enfant (PreParE)
- Être travailleur indépendant ne relevant pas du régime micro-social.

QUEL EST LE MONTANT DES AIDES ?

Le niveau des exonérations dépend des revenus de votre activité :

- Revenus inférieurs à 30 852 € : exonération totale de cotisations sociales ;
- Revenus compris entre 30 852 € et 41 136 € : exonération dégressive ;
- Revenus supérieurs à 41 136 € : pas d'exonération.

Si vous êtes salarié, l'exonération débute à partir du début d'activité de l'entreprise. Si vous êtes non-salarié, elle débute à la date d'effet de l'affiliation.

Vous pouvez retrouver plus de détails sur le site Service Public.



ARCE : AIDE À LA REPRISE ET À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Cette aide financière est versée, sous conditions, aux demandeurs d'emplois qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise.

Elle est accordée par Pôle Emploi et permet de recevoir ses allocations d'aide au retour à l'emploi (ARE) sous forme de capital. Cette somme correspond ainsi à votre capital de droits restants à l'allocation chômage.

Elle n'est donc pas cumulable avec la perception de l'ARE (voir ci-après dans le paragraphe réservé aux autres aides).

QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR EN BÉNÉFICIER ?

La demande de l'ARCE se fait auprès de Pôle Emploi.

Pour en bénéficier, il faut remplir ces conditions :

- Être demandeur d'emploi
- Avoir créé ou repris une entreprise en France après votre inscription à Pôle emploi
- Être autorisé à bénéficier de l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE)

- Bénéficiaire de l'aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise (ACRE).
- Être un salarié licencié qui commence ses démarches pour créer ou reprendre une entreprise pendant sa période de préavis, son congé de reclassement ou son congé de mobilité.

Les documents à fournir sont :

- un justificatif de dépôt de son dossier de création ou reprise : production d'un extrait K-Bis ;
- un justificatif d'obtention de l'ACRE (pour les micro-entrepreneurs)

A noter qu'une personne ne peut bénéficier de cette aide qu'une seule fois par ouverture de droits.

QUEL EST LE MONTANT DES AIDES ?

Le montant de l'ARCE est égal à 45% du reliquat net de vos droits à l'ARE. Une cotisation au financement des retraites complémentaires (3%) est déduite.

Ce montant est divisé en 2 versements égaux. Le premier a lieu à la date à laquelle vous réunissez toutes les conditions d'attribution de l'aide (voir paragraphe précédent). Le second intervient 6 mois plus tard (si vous exercez toujours la même activité).

Les autres aides ou dispositifs selon votre profil

En fonction de votre situation, vous avez droit à certaines aides :

ARE : ALLOCATION D'AIDE AU RETOUR À L'EMPLOI

L'ARE est une indemnité versée par Pôle Emploi si vous êtes inscrit en tant que demandeur d'emploi et avez été involontairement privé d'emploi.

Sous certaines conditions, cette indemnité peut être cumulée avec les revenus tirés de votre restaurant et donc maintenue partiellement. Vous pouvez aussi opter pour son versement en capital (ARCE).

QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR EN BÉNÉFICIER ?

- Vous êtes inscrit à Pôle emploi depuis ou après le 1er novembre 2019
- Vous avez 53 ans ou plus
- Vous ne percevez pas de revenu d'activité

QUEL EST LE MONTANT DES AIDES ?

Le montant de l'ARE dépend de vos revenus antérieurs. Pôle Emploi calcule vos droits en fonction de votre historique professionnel. Consultez le site [Service Public](#) pour identifier les démarches à réaliser selon votre situation.

Si vous souhaitez continuer à percevoir cette allocation au début du lancement de votre entreprise, 70% de la

rémunération brute issue de votre nouvelle activité sera retranché du montant de l'ARE. Dans le cas où vous ne percevez aucun revenu de votre restaurant, vous pouvez donc recevoir l'intégralité de l'ARE.

De plus, le cumul « ARE + salaire » ne doit pas dépasser votre salaire journalier de référence. Si vous percevez tout de suite une rémunération équivalente à votre salaire antérieur, vous pourriez donc avoir plutôt intérêt à demander le versement de l'ARCE.

« Nous avons perçu l'ARE, ce qui nous a permis de toucher une indemnité tous les mois en attendant l'ouverture de notre restaurant »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC LUCIE PELEGRIN-BOMEL ET LUCILLE GRAND, CO-FONDATRICES DE LA CUISINE DES LULUS

CONGÉ OU TEMPS PARTIEL POUR CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE

Vous souhaitez conserver votre emploi actuel le temps de lancer votre restaurant ? Le code du travail autorise les salariés à consacrer du temps à leur projet entrepreneurial sans rompre leur contrat de travail. Ce dernier est simplement suspendu ou fait l'objet d'un avenant.

Deux cas de figure existent :

- vous prenez un congé (pas de rémunération)
- vous passez en temps partiel (rémunération proportionnelle à votre temps de travail).

L'avantage principal est, qu'en cas d'échec du projet, vous avez l'assurance de retrouver votre poste à temps plein à l'expiration du congé.

L'employeur peut différer la demande de congé, de 6 mois au maximum à compter de la date de la demande. Si toutes les conditions d'obtention sont remplies, il ne peut pas la refuser, sauf dans certains cas. Notamment s'il existe une conséquence préjudiciable pour l'entreprise. Un refus est contestable aux Prud'hommes.

QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR EN BÉNÉFICIER ?

- vous êtes salarié d'une entreprise privée
- vous avez une ancienneté d'au moins 24 mois (consécutifs ou non) dans l'entreprise ou dans le groupe (sauf si la convention collective ou un accord d'entreprise indique une ancienneté différente)
- vous n'avez pas bénéficié de ce dispositif au cours des 3 dernières années dans le cas d'une entreprise de moins de 300 salariés.

Le congé dure au maximum un an renouvelable une fois, sauf convention particulière. Vous devez adresser votre demande à votre employeur au moins 2 mois avant la date de départ en congé (ou de début du temps partiel) envisagée. La demande doit être faite par tout moyen permettant de justifier de la date de la demande (lettre recommandée, courrier remis en main propre contre signature...).

À compter de la réception de la demande, l'employeur a 30 jours pour informer le salarié de sa décision, sans quoi la demande de congé est considérée comme accordée. Le retour de l'employeur se fait par tout moyen permettant de justifier de la date de cette réponse.



ACCOMPAGNEMENT DES PERSONNES HANDICAPÉES

Si vous êtes une personne handicapée, l'Agefiph propose un accompagnement à la création ou reprise d'entreprise.

L'Agefiph est une association dont la mission est de favoriser l'insertion, le maintien et l'évolution professionnelle des personnes handicapées dans les entreprises du secteur privé.

Cet accompagnement est réalisé par un prestataire spécialisé dans la création d'entreprise. Son suivi se déroule avant, pendant et éventuellement après la création de votre activité.

L'Agefiph propose également une trousse micro-assurance avec 4 garanties (multirisque professionnelle, responsabilité civile professionnelle, prévoyance et santé).

Pour en bénéficier, ce service doit être prescrit par Pôle Emploi, Cap Emploi ou Mission Locale.



Les aides territoriales

De nombreuses collectivités locales proposent des dispositifs d'accompagnement pour aider les entrepreneurs à structurer leurs projets (conseil, aide à la construction du business plan, recherche de financements, subventions à l'installation, etc.).

Par ailleurs, vous avez la possibilité de bénéficier d'exonérations fiscales dans certaines zones urbaines ou rurales prioritaires en matière d'aménagement du territoire.

Régions, communes, métropoles, chambres de commerce et d'industrie, chambres de métiers et de l'artisanat, réseaux locaux... : ces dispositifs sont très variés et dépendent de votre localisation géographique. Nous vous conseillons d'effectuer une recherche en fonction de votre localisation sur le site de [BpiFrance](#).

Il s'agit en règle générale d'aides versées a posteriori, qui n'entrent donc pas en compte dans votre plan de financement initial.

« Nous avons bénéficié d'une aide de la ville de Tourcoing, qui dispose d'une vraie politique d'encouragement pour l'installation des commerces. Cette aide finance une partie du loyer sur les premières années. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC CAROLINE ALTHUSER ET FRÉDÉRIC LESUR, ASSOCIÉS ET CRÉATEURS DU RESTAURANT LA CANTINE DES ARCADES (TOURCOING)

Les fonds de garantie

Nous l'avons évoqué, l'exigence de garanties est souvent un frein pour obtenir un crédit bancaire. Pour renforcer la crédibilité de votre dossier, il existe des dispositifs de garanties extérieures proposés par divers organismes.

Ces garanties couvrent une partie du risque pris par la banque en cas de défaillance. Elles viennent donc faciliter sa décision tout en limitant la demande de garanties personnelles. Les deux parties sont ainsi mieux protégées.

Pour bénéficier de ces garanties extérieures, demandez à votre banquier de les actionner ou contactez en direct les organismes.

Voici les principales garanties que vous pourriez solliciter et leurs conditions :

GARANTIE «CRÉATION» ACCORDÉE PAR BPIFRANCE

BpiFrance est une banque publique d'investissement. Sa garantie «Création» s'adresse aux nouveaux entrepreneurs.

QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR EN BÉNÉFICIER ?

- PME créée depuis moins de 3 ans
- Dirigeants ou personnes physiques qui s'endettent personnellement pour réaliser un apport en fonds propres
- Le projet doit soit être une création ex nihilo par de nouveaux entrepreneurs ne contrôlant pas des entreprises existantes), soit une première installation par reprise de fonds de commerce, soit la création, par un entrepreneur existant, de sociétés qui développent des activités ou des produits nouveaux.

GARANTIE «TRANSMISSION» ACCORDÉE PAR BPIFRANCE

Si vous prévoyez de racheter un établissement existant, BpiFrance propose un dispositif de garantie dédié pour vous faciliter l'accès au crédit bancaire.

Comme pour la garantie «Création», l'intérêt est double : la banque transfère sur BpiFrance une partie de son risque, et de votre côté vous aurez moins de garanties personnelles à mettre sur la table.

QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR EN BÉNÉFICIER ?

- Cette garantie s'adresse à tous les repreneurs d'établissements. L'acquéreur et le cédant sont des PME
- Le projet est porte sur l'installation d'un nouveau repreneur, par rachat d'un fonds de commerce ou d'une PME.
- Le repreneur peut être un nouvel entrepreneur ou une entreprise existante en phase de développement par croissance externe

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

- La garantie porte sur le financement d'achat de parts sociales et de reprise de fonds de commerce
- BpiFrance garantit le prêt bancaire à hauteur de 50%, et jusqu'à 70% si intervention conjointe de la Région.

- La garantie porte sur des financements bancaires couvrant, entre autres, les investissements matériels et immatériels, l'achat de fonds de commerce, le besoin en fonds de roulement...

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

- BpiFrance garantit le prêt bancaire à hauteur de 60% en cas de création ex nihilo ou d'intervention conjointe entre BpiFrance et la Région. Dans les autres cas, la garantie est à hauteur de 50% du prêt.
- Si votre banque a signé une convention de délégation avec BpiFrance, elle peut décider elle-même d'activer cette garantie pour tout prêt inférieur à 200 000 €. Au-delà de cette somme, l'accord se fait au cas par cas par BpiFrance.



GARANTIES DES SCM (SOCIÉTÉS DE CAUTION MUTUELLE)

Une société de caution mutuelle est un établissement de crédit, organisé en coopérative et qui apporte une caution à ses membres. Elle est indépendante ou affiliée à un groupe bancaire.

La SCM intervient dans le cadre d'un crédit professionnel pour garantir les prêts de ses membres.

Pour en bénéficier, vous devez souscrire au capital de la SCM (en général entre 0,5% et 1% du montant emprunté) ou régler une cotisation et ainsi en devenir membre.

La SIAGI est l'une de ces sociétés de caution mutuelle. Filiale de la Chambre des métiers et de l'artisanat, elle accompagne les créateurs ou repreneurs d'entreprise dans le secteur de l'artisanat et du commerce de proximité. Elle propose différentes solutions de garantie, pré-garantie (en amont du rendez-vous avec la banque) et co-garantie avec BpiFrance ou les Conseils Régionaux.

La garantie de la SIAGI est accordée, sur dossier, pour la création, le développement ou la transmission d'entreprises (effectif inférieur à 50 employés et chiffre d'affaires inférieur à 10 millions €).

La SIAGI propose :

- la garantie 5/50 : conçue pour les besoins financiers de faible montant (5 000 € à 50 000 €), elle couvre 50% du risque ;

GARANTIES ACCORDÉES PAR FRANCE ACTIVE

France Active est un réseau associatif qui accompagne et finance les entrepreneurs engagés (autrement dit les entreprises de l'économie sociale et solidaire).



- la pré-garantie SIAGI : cet accord de pré-garantie (en amont du rendez-vous avec la banque) permet de faciliter l'obtention d'un crédit bancaire.
- La garantie bonifiée, co-garantie avec BpiFrance : le montant des crédits peut s'élever jusqu'à 400 000 €, pour un pourcentage de garantie allant de 50 % à 70 % (80 % dans le cadre d'un statut EIRL – entreprise individuelle à responsabilité limitée).

NOTRE CONSEIL EN +**Où trouver des informations fiables et actualisées sur les aides publiques ?**

Les aides publiques et leurs conditions d'attribution évoluent vite. Consultez ces sites pour vérifier quelles sont les aides existantes sur votre territoire et si elles sont pertinentes pour votre projet :

- BpiFrance : [Les aides à la création et à la reprise d'entreprise | BpiFrance Création](#)
- Pôle Emploi : [Les principaux sites à consulter](#)
- Ministère de l'économie : [Les aides publiques en faveur des entreprises](#)
- Base de donnée de référence sur les [aides publiques aux entreprises](#)

À travers son «Pacte création», France Active propose des solutions de garantie pour votre projet, si vous vous engagez de diverses manières : création d'emplois (y compris le vôtre), implantation dans un territoire fragile, impact social ou environnemental positif, etc.

La garantie France Active peut couvrir jusqu'à 65% du crédit bancaire, à hauteur de 50 000 € maximum (100 000 € pour certains projets de reprise). France Active peut également vous proposer d'autres types de financement, comme les prêts participatifs ou les prêts personnels à taux zéro.

Selon votre situation, des solutions de financement dédiées peuvent vous être accordées :

- la garantie «Égalité Territoires» : en cas de création de votre entreprise dans un quartier prioritaire de la politique de la ville ou dans une zone de revitalisation rurale, vous pouvez obtenir une garantie jusqu'à 80% du montant du prêt bancaire.
- la garantie «Égalité Femmes» : réservée aux créatrices, cette garantie peut atteindre 80% du montant du prêt.
- une prime de 3 000 € pour les jeunes de moins de 30 ans (sous réserve d'éligibilité), afin de faire effet levier sur les autres financements.

En plus de ces solutions, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement vous permettant d'affiner votre projet, de réduire les risques et de vous mettre en contact avec des partenaires utiles pour votre réussite.



TROISIÈME SOLUTION : L'APPORT DE CAPITAL PAR DES INVESTISSEURS PRIVÉS

Convaincre un investisseur est un autre moyen de financer votre projet de restaurant en augmentant vos fonds propres, sans vous endetter davantage auprès d'une banque. Du simple associé au capital investissement (prise de participation par des fonds d'investissement), voici quelques pistes.

S'ASSOCIER AVEC UN OU DES PARTENAIRES

Entreprendre individuellement a ses avantages : vous êtes le seul maître à bord ! Mais dans certains cas, s'associer avec une ou plusieurs personnes peut s'avérer pertinent afin de partager les tâches, les risques et les investissements. Avoir des personnes aux compétences complémentaires à la tête d'une entreprise est aussi un gage de confiance et de réussite pour vos partenaires financiers.

Le choix de vos associés ne doit évidemment pas se faire à la légère. Vous devez partager une vision commune. Et même si votre entente est parfaite aujourd'hui, prenez le temps de rédiger un pacte d'associés. Les conflits sont inévitables et leurs modalités de règlement doivent être prises en compte dès le départ grâce à ce contrat de droit privé.

Selon l'envergure de votre projet, vous avez la possibilité d'opter pour un statut juridique plus ou moins contraignant

en termes d'organisation ou de fiscalité. La forme la plus répandue, à partir de 2 associés, est la SARL (société à responsabilité limitée). Rapprochez-vous d'un expert-comptable ou des réseaux locaux d'accompagnement des entreprises pour étudier vos options.

EN RÉSUMÉ

+ LES PLUS

- complémentarité des compétences
- mutualisation des fonds apportés
- partage des responsabilités et des risques

- LES MOINS

- partage des décisions et des bénéfices
- risque de mésentente

FAIRE APPEL AUX BUSINESS ANGELS

Les business angels (ou investisseurs providentiels) sont des particuliers souhaitant investir leur patrimoine financier personnel dans des projets innovants, à fort potentiel. Leur objectif : revendre leur participation avec une plus-value à la clé, au bout de quelques années.

Ils s'intéressent aux projets de création d'entreprise, comme aux projets de développement de nouveaux produits et services.

Si les fonds levés peuvent être importants (jusqu'à plusieurs centaines de milliers d'euros), les business angels restent généralement minoritaires au capital de l'entreprise. Mais leur contribution au renforcement des fonds propres procure un effet levier important pour obtenir d'autres financements.

Enfin, le business angel étant souvent lui-même un ancien dirigeant ou entrepreneur, il n'apporte pas uniquement un soutien financier : il s'investit dans la vie de votre entreprise. Son carnet d'adresses et ses conseils sont de précieux atouts pour la réussite de votre projet.

FAIRE APPEL AU CAPITAL INVESTISSEMENT

Le financement par des business angels ne va généralement pas au-delà d'un million d'euros. Pour les plus gros projets, comme le développement d'une franchise ou d'une grande brasserie, les fonds de capital investissement sont une option à explorer.

Le capital investissement consiste en une prise de participation en capital dans des entreprises non cotées, lors de leur création (on parle alors de capital risque), leur développement ou leur transmission.

Le capital investissement a déjà accompagné 7 000 entreprises en France (source : [France Invest](#), association des investisseurs pour la croissance). Ces fonds, publics ou privés, se mobilisent pour accompagner des entreprises



Pour plus de renseignements :

- [France Angels](#) : la fédération nationale des business angels ;
- [Femmes business angels](#) : unique réseau féminin français ;
- [Euroquity](#) : mise en relation des entreprises avec les investisseurs.

EN RÉSUMÉ**+ LES PLUS**

- effet levier important
- apport d'expérience et de réseau
- pas de perte de contrôle de votre entreprise (prise de participation minoritaire)

- LES MOINS

- uniquement pour les projets innovants et à fort potentiel de croissance
- sélection exigeante
- les investisseurs attendent une plus-value à la revente

à fort potentiel de croissance. À l'instar des business angels, ils apportent, au-delà du capital, une expertise et un réseau, ainsi qu'un effet levier pour décrocher d'autres financements.

Certains fonds d'investissements sont spécialisés par secteur d'activité. C'est le cas par exemple de French Food Capital, qui investit dans les entreprises du secteur alimentaire, notamment les restaurants.

Leur cible : les marques leaders de demain. Autrement dit les entreprises innovantes qui réinventent l'expérience alimentaire et répondent aux nouvelles tendances de consommation. Le ticket d'entrée de French Food Capital peut aller de 5 à 15 millions € en capital et s'adresse à des entreprises réalisant entre 10 et 150 millions € de chiffre d'affaires.

Il existe également des organismes régionaux de fonds d'investissement, regroupés au sein de l'[Unicer](#). Les tickets d'investissement vont de 50 000 € à 2 millions €.

EN RÉSUMÉ**+ LES PLUS**

- effet levier important
- apport d'expérience et de réseau (mais parfois moindre que via les business angels selon la structure du fonds)
- pas de perte de contrôle de votre entreprise (prise de participation minoritaire)

- LES MOINS

- Uniquement pour les gros projets, à fort potentiel de croissance
- sélection exigeante
- les investisseurs attendent une plus-value à la revente



QUATRIÈME SOLUTION : LES PARTICULIERS

LOVE MONEY

Le Love Money (« argent de l'amour ») est un apport constitué par vos proches (famille, amis) pour vous soutenir dans la création de votre restaurant. Il renforce vos fonds propres et la crédibilité de votre projet.

Ce Love Money peut prendre plusieurs formes :

- un don (sans contrepartie ni recherche de gains) ;
- une prise de participation dans le capital ;
- un prêt.

C'est un mode de financement rapide à mettre en place, qui procure un effet levier vis-à-vis d'autres sources de financement. En outre, Il peut également permettre au prêteur de bénéficier de certains avantages fiscaux.

Les montants restent cependant limités. Attention aussi au risque de brouille avec vos proches en cas d'échec du projet, surtout si vous aviez convenu de les rembourser ! Dans ce cas, vous aurez peut-être envie de réserver le love money à des investissements ultérieurs, une fois votre projet bien lancé et rentable.

« Nous avons dû financer par nos propres moyens les travaux (12 000 €) et l'équipement de la cuisine (35 000 €) car les banques sont assez frileuses aujourd'hui vis-à-vis du secteur de la restauration et des jeunes qui se lancent. Pour compléter nos fonds propres, nous avons emprunté de l'argent auprès de notre famille, que nous rembourserons petit à petit. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC LUCIE PELEGRIN-BOMEL ET LUCILLE GRAND, CO-FONDATRICES DE LA CUISINE DES LULUS

CROWDFUNDING ET CROWDLENDING

Né avec l'essor d'internet, le crowdfunding est une forme de finance participative en ligne, qui fait appel directement aux citoyens.

Le crowdfunding a connu un essor fulgurant ces dernières années. Entre 2015 et 2021, les chiffres ont été multipliés par 15. Ainsi, en 2021, la collecte a atteint 1 880 millions d'euros en France (source : [Mazars et Financement Participatif](#)). Face à la frilosité des banques, de nombreux restaurants font appel à ce mode de financement alternatif.

Selon la nature du projet, les fonds levés peuvent aller de quelques milliers à quelques millions d'euros. Ce nouveau mode de récolte de fonds peut prendre trois formes :

- le don, généralement en échange d'une contrepartie en nature (repas gratuits, réductions, etc.). En 2021, le montant moyen du financement par don variait entre 894 € (sans récompense) et 7 890 € (avec récompense) par collecte (source : [le Baromètre du crowdfunding en France](#)).
- la prise de participation au capital de l'entreprise (crowdequity). En 2021, les projets ainsi financés ont collecté en moyenne 392 370 €.
- le prêt : on parle alors de crowdlending. Cette forme est désormais la plus répandue (1,58 milliard € collectés en 2021 selon Financement Participatif France). En 2021, le montant moyen de la collecte variait entre 83 328 € et 1 086 379 € en fonction du type de prêt.

Pour convaincre les internautes de participer au financement de votre restaurant, il vous faudra concevoir une campagne de communication qui leur donne envie et soit crédible.

Plus les internautes se reconnaîtront dans votre projet, plus ils auront envie d'y participer – et de venir manger chez

vous lorsque votre établissement aura ouvert ses portes. Vous fédérez à cette occasion une véritable communauté d'ambassadeurs et de futurs clients.

Il existe aujourd'hui de nombreuses plateformes de financement participatif, généralistes ou spécialisées. En voici quelques-unes : KissKissBankBank, Leetchi, Tudigo, Ulule, MiiMOSA (agriculture et alimentation), Younited Credit, October, Credit.fr, Babyloan...

METRO s'est associé à la plateforme [Tudigo](#) pour participer au financement de certains projets de création de restaurants durables.

NOTRE CONSEIL EN +**Les secrets d'une campagne de crowdfunding réussie**

Une bonne campagne se prépare soigneusement et nécessite un budget marketing.

Mettez en avant l'originalité de votre projet, ses valeurs. Vous proposez une démarche éco-responsable ? Des plats originaux ? Des soirées à thème ? Votre chef est un professionnel aguerri ? Illustrez le tout avec de belles photos et vidéos.

N'oubliez pas de montrer aussi le sérieux qui vous anime. Vous devez rassurer les internautes sur votre capacité à honorer vos promesses de cadeaux ou de remboursement.

Enfin, communiquez autour de vous, sur le web comme sur le terrain, pour que votre campagne soit partagée par le plus grand nombre. Envoyez régulièrement des nouvelles de l'avancement du projet et de la campagne de levée de fonds.



COMMENT FINANCER L'OUVERTURE DE VOTRE RESTAURANT ?

Explorez ces 4 pistes complémentaires pour boucler le financement de votre projet de restaurant :

EMPRUNTER



LE CRÉDIT BANCAIRE PROFESSIONNEL

formule la plus courante, attractive grâce à ses faibles taux d'intérêts, mais votre banque peut être frileuse



LE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

financement des murs uniquement, possible sans apport, taux d'intérêt supérieur au crédit bancaire



LE MICRO-CRÉDIT PROFESSIONNEL

en cas de refus par les banques, plafonné à 12 000 €



LE PRÊT D'HONNEUR

prêt à 0%, effet levier important, attribué sur dossier



LE PRÊT BRASSEUR

facile à mettre en place pour financer du matériel, sans garantie, mais avec contreparties (contrat d'exclusivité, minimum de commande)

SOLLICITER DES AIDES PUBLIQUES

AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

ACRE et ARCE

AUTRES DISPOSITIFS SELON VOTRE PROFIL

ARE, congé ou temps partiel pour création ou reprise d'entreprise, accompagnement de l'Agefiph



AIDES TERRITORIALES

en fonction de votre emplacement géographique

FONDS DE GARANTIES

pour couvrir une partie du risque pris par votre banque et limiter sa demande de garanties personnelles

TROUVER DES INVESTISSEURS PRIVÉS

S'ASSOCIER AVEC UN OU DES PARTENAIRES

synergie de compétences et de moyens, nécessité de partager une même vision



FAIRE APPEL AUX BUSINESS ANGELS

effet levier important, apport humain (expérience, carnet d'adresses), pour les projets susceptibles de dégager une plus-value à la revente



FAIRE APPEL AU CAPITAL INVESTISSEMENT

pour les plus gros projets, à fort potentiel

SE FAIRE FINANCER PAR DES PARTICULIERS



LOVE MONEY

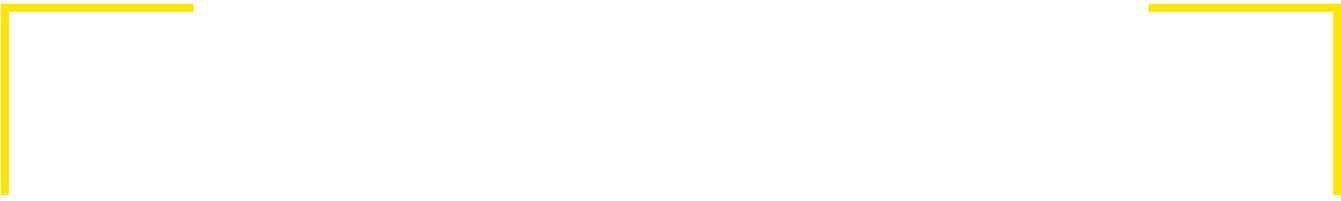
Don ou prêt de vos proches



CROWDFUNDING ET CROWDLENDING

Un mode de financement en plein essor, sous forme de dons avec contreparties en nature ou, de plus en plus souvent, sous forme de prêt





3

COMMENT

FINANCER

VOS INVESTISSEMENTS EN VITESSE
DE CROISIÈRE ?



COMMENT FINANCER VOS INVESTISSEMENTS EN VITESSE DE CROISIÈRE ?

Vous êtes désormais installé. Renouvellement ou achat de nouveau matériel, rénovation, agrandissement, mise aux normes... : autant d'investissements qui surviennent durant toute la vie d'un restaurant. Vos besoins de financement sont différents, mais tout aussi vitaux pour la pérennité de votre restaurant. Découvrons les solutions adaptées à cette nouvelle étape professionnelle.



LE CRÉDIT CLASSIQUE

AUPRÈS DE VOTRE BANQUE

Comme vu précédemment, il s'agit d'un prêt accordé par une banque pour financer votre investissement, quel qu'il soit. L'emprunt est conclu généralement pour une durée de 2 à 7 ans.

À noter que pour les montants ne dépassant pas un certain seuil, certaines banques promettent une réponse rapide, en 24 heures. En fonction de votre relation avec votre banque, celle-ci peut par ailleurs mettre à votre disposition un crédit pré-accordé. Le montant de son enveloppe est pré-déterminé en fonction de votre dossier et s'utilise en une ou plusieurs fois. L'idéal pour faire face à une urgence, comme par exemple le remplacement d'un équipement tombé en panne.

+ LES PLUS

- les taux sont historiquement bas depuis 2018
- le prêt peut financer 100% de l'investissement

- LES MOINS

- lourdeur administrative
- frais de dossier
- demande de garantie

AUPRÈS D'ORGANISMES DE FINANCEMENT DE BIENS D'ÉQUIPEMENT

METRO et son partenaire financier [SIRCAM](#) vous proposent une offre de financement d'équipements à taux avantageux.

Cette solution, sans rendez-vous avec votre banque, est réservée aux entreprises ayant plus de 3 ans d'existence.

Les caractéristiques de cette offre sont :

- Demande de financement en ligne avec le conseiller METRO ;
- Réponse rapide ;
- Financement de tout achat d'équipement ou de matériel professionnel, à partir de 1 000 € HT ;
- Remboursements échelonnés sur 10 mois ;
- Taux préférentiel.



LE LEASING OU CRÉDIT-BAIL MOBILIER

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Plus souple, le crédit-bail mobilier repose sur les mêmes principes que le leasing automobile. Il s'agit donc d'une location de matériel professionnel. Sa durée de remboursement s'aligne le plus souvent sur la durée d'utilisation de l'équipement, soit de une à quelques années.

Le contrat prévoit également une option d'achat facultative, si vous souhaitez devenir propriétaire du bien au terme de la location. Vous en ferez alors l'acquisition pour une valeur résiduelle – sauf si vous choisissez de repartir sur un nouveau contrat pour bénéficier de matériel neuf.

+ LES PLUS

- souplesse du dispositif
- loyers considérés comme des charges déductibles
- absence d'immobilisation dans le bilan comptable
- permet de toujours travailler avec du matériel neuf si vous n'optez pas pour l'option d'achat

- LES MOINS

- plus onéreux qu'un crédit classique
- décision sur dossier
- difficile à faire reprendre par un acquéreur lors de la vente du fonds de commerce

UNE SOLUTION DE CRÉDIT-BAIL POUR LES CLIENTS METRO

Différents organismes financiers proposent des solutions de crédit-bail mobilier. Si vous êtes client METRO et que votre entreprise a plus de 3 ans d'ancienneté, nous vous proposons une offre de leasing avantageuse avec notre partenaire LOCAM.

Les avantages de cette offre sont :

- Taux préférentiel ;
- Durée de remboursement flexible (12 à 60 mois) ;
- Dès 1 000 € HT d'achats de matériel et/ou d'équipement ;
- Zéro frais de dossier ;
- Zéro déplacement chez un partenaire bancaire ;
- Option d'achat du matériel en fin de contrat pour 1 € symbolique ;
- Possibilité de financement de projets bureau d'étude METRO dès 10 000 € HT ;
- Réponse de principe en seulement 2 heures.

Si votre société est récente (moins de 3 ans d'existence), le crédit-bail LOCAM reste possible avec des conditions particulières :

- Durée de remboursement de 12, 24 ou 36 mois ;
- Montant du financement plafonné à 5 000 € HT ;
- Pas de barème privilégié pour les clients titulaires de la Carte METRO Réflexe.

LES SUBVENTIONS

Certaines aides de l'État ou territoriales peuvent aussi vous aider à financer une rénovation ou l'acquisition de nouveau matériel.

Ces aides sont disponibles pendant une durée limitée et destinées à des cas particuliers comme :

- rénovation de devanture,
- aménagement intérieur,
- accessibilité aux personnes à mobilité réduite,
- économie d'énergie ou investissement dans l'énergie renouvelable,
- achat de matériel pour réduire les accidents du travail et/ou les troubles musculo-squelettiques,
- remplacement d'un véhicule professionnel par un utilitaire électrique, etc.

Consultez les sites les-aides.fr/ et www.aides-entreprises.fr pour trouver les aides destinées actuellement à votre secteur d'activité, en fonction de votre localisation géographique.

« La caisse régionale d'assurance maladie d'Île-de-France (CRAMIF) subventionne une partie des équipements permettant de limiter les accidents du travail. Elle m'a ainsi remboursé plus de 4 000 € sur les 10 000 € que m'a coûté ma laverie. Le dossier est un peu complexe à monter, mais c'est intéressant financièrement d'y passer un peu de temps. »

EXTRAIT D'UN ENTRETIEN AVEC MAXIME SALVI, CRÉATEUR ET CHEF DU RESTAURANT ET TOQUE ! (SURESNES)



COMMENT FINANCER VOS INVESTISSEMENTS EN VITESSE DE CROISIÈRE ?

Pour financer tout projet d'investissement, notamment en matériel, durant la vie de votre restaurant, 4 solutions s'offrent à vous :

1

UTILISER VOS FONDS PROPRES

ou votre trésorerie si elle est suffisante



2

CONTRACTER UN EMPRUNT CLASSIQUE

auprès de votre banque ou d'une société de financement



3

RECOURIR AU CRÉDIT-BAIL

forme de location avec option d'achat, qui est un moyen de financement plus souple pour tous vos investissements en matériel



4

DEMANDER UNE SUBVENTION

vérifiez auprès de votre commune, département ou région si vous êtes éligible à des aides pour vos travaux de rénovation ou vos achats de matériel par exemple







4

COMMENT FINANCER

UN BESOIN PONCTUEL

EN TRÉSORERIE ?



COMMENT FINANCER UN BESOIN PONCTUEL EN TRÉSORERIE ?

La trésorerie est souvent le talon d'Achille d'un restaurant, d'autant plus si votre activité est saisonnière. Que faire en cas de coup dur ou tout simplement de tension temporaire sur votre trésorerie ? Il existe plusieurs solutions de très court terme pour financer vos besoins de trésorerie ponctuels ou récurrents. En voici quelques exemples et leurs conditions.



LES ASSOCIÉS

Lorsqu'un besoin ponctuel de trésorerie émerge, l'une des solutions les plus simples et les moins chères à mettre en place est que le ou les associés avancent à la société la somme d'argent nécessaire. Cette dernière est alors portée au passif du bilan comptable de l'entreprise, dans les comptes courants des associés.

Ce financement par un ou des associés prêteurs peut se faire sous deux formes :

- apport en compte courant : dépôt d'argent ;
- avance sur somme due : renoncement temporaire à des sommes dues par la société (rémunération, remboursement de frais, etc.).

Cette avance de l'associé est remboursable et fait éventuellement l'objet d'un versement d'intérêts.

+ LES PLUS

- financement interne, plus facile à obtenir que via un établissement de crédit
- intérêts versés à l'associé prêteur déductibles du bénéfice imposable (sous certaines conditions)

- LES MOINS

- créance exigible immédiatement (sauf rédaction d'une convention d'avance en compte courant)
- risque pour l'associé prêteur en cas de procédure collective

L'AUTORISATION DE DÉCOUVERT BANCAIRE ET LA FACILITÉ DE CAISSE

Si votre banque vous fait confiance, elle peut vous accorder :

- **Un découvert :**

Ce financement de court terme est autorisé par une convention de compte ou un contrat. Il se négocie donc généralement lors de l'ouverture du compte et est disponible dès que vous en avez besoin. Cette autorisation de longue durée est néanmoins révoquée par la banque, moyennant le respect d'un préavis. Le contrat doit préciser les modalités : plafond de découvert autorisé, durée et taux des intérêts débiteurs (les agios).

- **Une facilité de caisse (ou « revolving ») :**

Cette autre forme de crédit professionnel et ponctuel vous autorise à être à découvert pendant une période restreinte (généralement quelques jours par mois).

C'est une autorisation de découvert exceptionnelle, accordée sur dossier, par exemple pour payer une facture imprévue alors que le compte n'est pas assez approvisionné. Elle vous permet d'éviter de dépasser le découvert autorisé.

Là aussi, un contrat précise les modalités (durée, montant, taux d'intérêt). Vous vous engagez à retrouver un solde créditeur au terme du crédit.

- **LES PLUS**

- souplesse de gestion de la trésorerie (permet de surmonter une difficulté ponctuelle sans avoir besoin de négocier un financement spécifique)
- pas de demande de garantie de la part de la banque

- **LES MOINS**

- coût élevé
- la banque peut refuser d'accorder une facilité de caisse ou résilier l'autorisation de découvert



LA CESSION-BAIL (OU LEASE-BACK)

La cession-bail consiste à revendre à un organisme financier un bien (immobilier ou mobilier) dont vous êtes propriétaire. Cet organisme financier (société de crédit-bail ou banque) va en retour vous louer ce bien. Vous continuerez ainsi à l'utiliser dans votre travail quotidien.

Grâce à cette opération, vous récupérez immédiatement des liquidités. Vous vous engagez à verser des loyers pendant toute la durée du bail (de quelques années jusqu'à 10 ans en général).

Au terme de la période de location, vous pourrez, en fonction des termes prédéfinis du contrat :

- racheter le bien à sa valeur résiduelle ;
- poursuivre la location ;
- ou céder le bien au bailleur.

De plus, il est possible d'activer une option d'achat par anticipation.

+ LES PLUS

- récupération rapide de trésorerie
- diminution de l'endettement
- loyers déductibles du résultat imposable
- conservation de la jouissance du bien

- LES MOINS

- opération assez complexe (opération impliquant de trouver un investisseur pour acheter le bien, de monter un dossier complet et de négocier un contrat)
- réservée aux biens de qualité et correctement entretenus car le montant versé dépend de leur valeur réelle de marché

LE PRÊT RELAIS TVA

Un prêt relais est un crédit court terme dédié au financement de la TVA déductible liée à vos investissements.

Il permet de financer le décalage de trésorerie entre le moment où vous réglez la TVA liée à un investissement et le moment où l'État vous la remboursera. Sa durée est donc en général entre 2 et 6 mois.

Son montant ne peut dépasser celui de la TVA déductible que vous avez avancée.

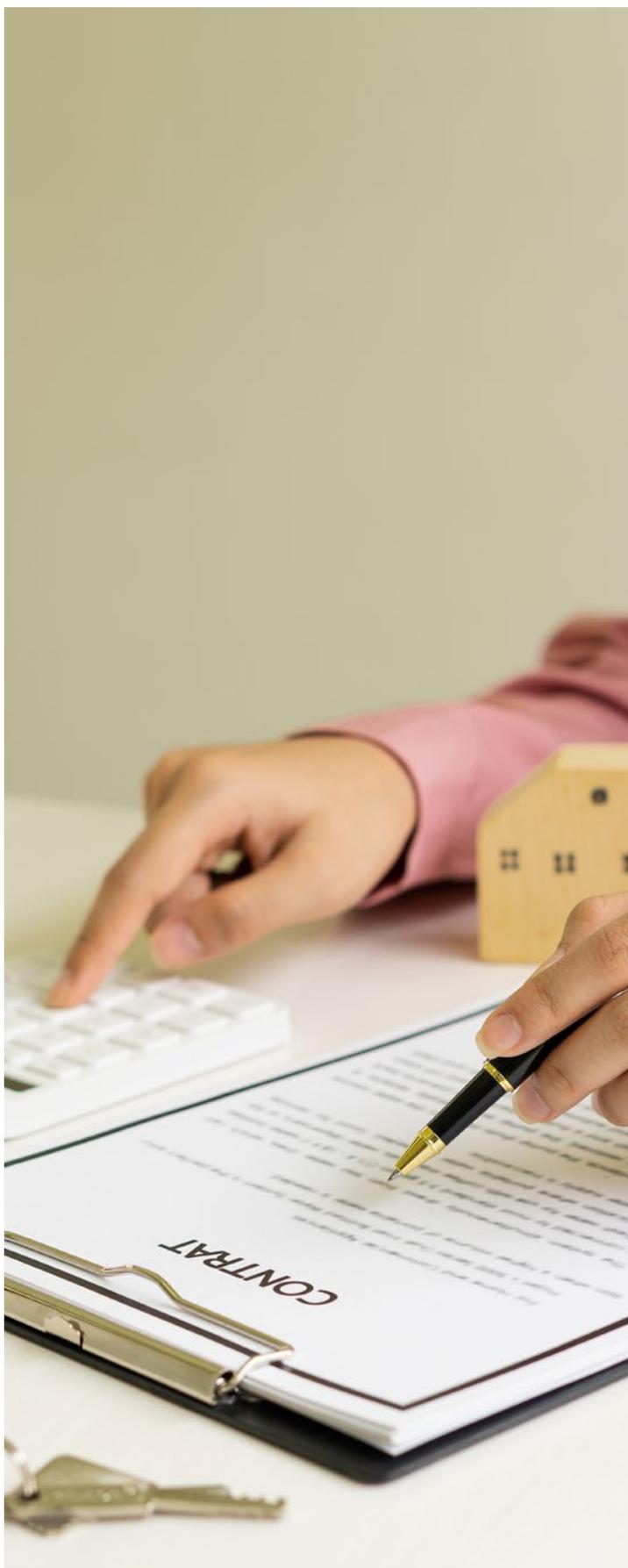
Le taux d'intérêt est calculé en fonction du risque lié à votre dossier.

+ LES PLUS

- pas de refus possible

- LES MOINS

- faible durée
- intéressant uniquement pour les gros investissements
- votre banque demandera généralement des garanties personnelles



COMMENT FINANCER UN BESOIN PONCTUEL EN TRÉSORERIE ?

1

FAIRE APPEL À SES ASSOCIÉS

soit par un apport en compte courant, soit par avance sur somme due



2

DEMANDER À SA BANQUE D'ACCORDER :

- un découvert (se négocie dès ouverture du compte)
- une facilité de caisse (« revolving ») : une autorisation de découvert exceptionnelle accordée sur dossier par contrat avec la banque



3

OPÉRER UNE CESSION-BAIL (OU LEASE-BACK)

en revendant à un organisme financier un bien immobilier dont vous êtes propriétaire pour récupérer des liquidités. Cet organisme va vous louer ce bien que vous continuerez d'utiliser dans votre travail



4

OBTENIR UN PRÊT RELAIS :

un crédit court terme d'une durée entre 2 et 6 mois, dédié au financement de la TVA déductible liée aux investissements.







5

QUE FAIRE EN CAS DE

DIFFICULTÉS

DE TRÉSORERIE ?



QUE FAIRE EN CAS DE DIFFICULTÉS DE TRÉSORERIE ?

Si vos difficultés vont au-delà d'une tension passagère sur la trésorerie, d'autres mécanismes peuvent être actionnés.



En cas de problèmes de gestion, il existe un point d'accueil : le Centre d'information sur la prévention des difficultés des entreprises (CIP). Composé d'une instance nationale et d'une soixantaine de CIP territoriaux, il rassemble experts comptables, commissaires aux comptes et avocats proposant une assistance gratuite et personnalisée.

Oltre un outil de diagnostic en ligne, le CIP propose « Les Entretiens du Jeudi » : sur rendez-vous, le chef d'entreprise est reçu de manière confidentielle, anonyme et gratuite, par 3 experts bénévoles.

Le [site du CIP](#), tout comme la base de données [Aides-entreprises.fr](#), liste également les différents dispositifs de soutien existants. En voici deux exemples :

DÉLAIS DE PAIEMENT POUR VOS DETTES FISCALES ET SOCIALES

En cas de difficulté temporaire, essayez d'obtenir le report, l'allègement ou la remise de tout ou partie des dettes fiscales et sociales (part patronale). Pour cela, adressez-vous à la CCSF (Commission des chefs de services financiers) de votre département. Après étude de votre dossier, elle peut vous accorder un plan d'apurement. Ce dispositif est confidentiel (pas de publication auprès

du greffe du tribunal) et réservé, en principe, aux entreprises à jour de leurs obligations déclaratives et de paiement de la part salariale des cotisations sociales.

La CCSF peut accorder un échéancier de paiement des dettes sociales (cotisations patronales URSSAF), fiscales professionnelles (TVA, impôt sur les sociétés...), et d'assurance chômage. Dans certaines conditions, elle accorde des remises partielles de dettes ou de pénalités.

REDRESSEMENT OU RESTRUCTURATION

Le Codefi (Comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises) peut être saisi par une entreprise en difficulté employant moins de 400 salariés, quel que soit son secteur d'activité. Ce Comité recherche des solutions financières en faveur de son redressement ou de sa restructuration, propose la réalisation et le financement d'un audit ou accorde des prêts.

Pour contacter le CCSF ou le CODEFI le plus proche, adressez-vous à la Direction départementale des finances publiques ou au Service des impôts des entreprises dont vous relevez. Vous pouvez aussi télécharger [l'annuaire des points de contact départementaux](#).

QUE FAIRE EN CAS DE DIFFICULTÉS DE GESTION ?

En fonction de l'importance de votre besoin ponctuel de trésorerie, différentes solutions peuvent vous aider à passer le cap :

1

UN APPORT EN COMPTE
COURANT OU UNE AVANCE
SUR SOMME DUE,
CONSENTIS PAR LES ASSOCIÉS



2

LA NÉGOCIATION D'UNE
AUTORISATION DE DÉCOUVERT
OU D'UNE FACILITÉ DE CAISSE
AUPRÈS DE VOTRE BANQUE



3

BÉNÉFICIER DE LIQUIDITÉS
IMMÉDIATES EN REVENDANT VOS
BIENS À UNE SOCIÉTÉ DE CRÉDIT-
BAIL, POUR QU'ELLE VOUS LES LOUE
ENSUITE : C'EST LA CESSION-BAIL



4

SI LE DÉCALAGE DE TRÉSORERIE
EST DÙ À UN INVESTISSEMENT
IMPORTANT, PENSEZ AU PRÊT
RELAIS TVA



5

N'HÉSITEZ PAS À SOLLICITER
UN CONSEIL D'EXPERT OU DES AIDES
PUBLIQUES EN CAS DE DIFFICULTÉ
PLUS IMPORTANTE





CE QU'IL FAUT RETENIR SUR LA MANIÈRE DE FINANCER VOTRE ÉTABLISSEMENT

1

Avant de contacter votre banque ou tout autre organisme de financement, mettez toutes les chances de votre côté en **préparant votre business plan et vos arguments**.

2

L'objectif : convaincre vos futurs partenaires financiers !
Sollicitez une ou plusieurs banques pour obtenir un crédit professionnel.

3

D'autres formes de crédit peuvent être sollicitées, à l'image du **micro-crédit** ou du **prêt d'honneur**.

4

Il existe de nombreuses aides de l'État, des **collectivités territoriales** ou d'**organismes pour accompagner la création** ou le **rachat d'un restaurant** : faites le point sur celles auxquelles vous avez droit.

5

Les **fonds de garantie** sont généralement incontournables pour faciliter l'obtention d'un crédit bancaire.

6

Si la taille de votre projet ou son caractère innovant le permet, pourquoi ne pas solliciter le **soutien d'investisseurs privés** (business angels, fonds de capital investissement) ou de **particuliers** (love money, crowdfunding) ?

7

Les investissements pendant la durée de vie de votre restaurant, tout comme les besoins ponctuels de trésorerie, peuvent être **financés par des solutions spécifiques**. Renseignez-vous.

METRO