Financement des entreprises

Pierre PRÉJEAN,
Président du Comité développement et financement des entreprises du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables

Avec la crise financière, les sources de financement traditionnelles se sont réduites pour un grand nombre d'entreprises. Par ailleurs, l'apparition des nouvelles règles prudentielles a entrainé un durcissement des conditions d'octroi des crédits par la plupart des établissements financiers.

C'est dans ce contexte difficile que les dirigeants d'entreprise apprécient d'autant plus les conseils des experts-comptables qui les accompagnent au quotidien, en particulier dans les démarches à accomplir pour obtenir un financement.

Afin d'aider nos confrères à proposer à leurs clients les meilleures solutions de financement, le comité Développement et Financement des entreprises du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a publié l'année dernière, un guide sur le financement. Résolument pratique, cet outil présente des solutions par nature d'actifs à financer (haut de bilan, investissement, cycle d'exploitation). Il liste également les principaux acteurs publics ou privés par type de solutions et propose enfin des outils pour réaliser la mission (lettres de mission, attestations, dossiers modélisés…).

Simple évolution du monde économique qui nous entoure ou changement de paradigme ?

L'avènement du numérique dans notre vie quotidienne (utilisation croissante des sites e-commerce, explosion des réseaux sociaux…) bouleverse nos anciens repères. La rapidité et la simplicité qui en découlent ont permis l'apparition de nombreuses FinTech[1] qui proposent aujourd'hui des solutions alternatives aux financements bancaires classiques.

Les experts-comptables sont attentifs à ces évolutions qui peuvent se transformer très rapidement en de nouvelles opportunités de missions pour les confrères.

Le Conseil supérieur est proactif concernant ces nouvelles opportunités avec la signature de plusieurs partenariats

Le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a déjà conclu deux partenariats avec des plateformes de financement participatif sous forme de prêts rémunérés. Une première signature a eu lieu avec *Lendopolis*, lors du Salon des Entrepreneurs de Nantes, le 19 novembre 2014 et une seconde signature avec *Prêtgo* a eu lieu le 18 mars 2015.

Afin d'être en mesure de proposer aux professionnels et à leurs clients de pouvoir choisir entre plusieurs acteurs de ce marché en pleine expansion, le Conseil supérieur continue d'étudier les opportunités de partenariats avec d'autres plateformes de *crowdfunding*…

Par ailleurs, d'autres partenariats avec des FinTech sont en cours d'étude. Les solutions proposées par ces jeunes sociétés innovantes devraient permettre aux experts-comptables de bénéficier de nouveaux outils qui permettront de compléter l'offre "*full services*"en matière de financement.

Ce dossier fait un tour d'horizon des outils et travaux concernant le financement des entreprises, conçus à l'attention des confrères.

Le financement est un enjeu majeur du développement de nos clients. De nouvelles solutions existent. Il est nécessaire que l'expert-comptable puisse se les approprier afin d'accompagner au mieux ses clients dans leur recherche de financement, en leur conseillant les solutions les plus adaptées à leurs problématiques de financement.

Je vous souhaite bonne lecture de ce dossier. ■

Dans ce dossier :

- Mettre en place une stratégie de financement avec ses clients 21
- Les différents modes de financement 23
- Les outils techniques à disposition de la profession et les partenariats de l'Ordre 28
- La cotation-notation des entreprises : un prérequis pour accéder au financement 32
- La médiation du crédit 34
- Zoom sur le financement participatif : définition et typologie, fiscalité pour les contributeurs, initiatives et plateformes régionales 35
- L'abécédaire du cautionnement commercial dans le financement des entreprises 40
- Les lettres d'intention 45

1. Ce mot combine les termes "finance" et "technologie" : il s'agit de start-up innovantes qui utilisent la technologie pour repenser les services financiers et bancaires.

CHIFFRES ET MOTS

Le *crowdfunding* ou “l’appel au peuple“... des épargnants

Par Pierre-Alain MILLOT, Expert-comptable

L’expression populaire “faire appel au peuple“ évoque l’idée de rechercher des fonds auprès de relations amicales ou familiales. L’étymologie du mot anglais *crowdfunding* n’est pas sans rapport avec cette expression. Cet anglicisme désigne un mode de financement qui fait appel à la participation financière d’un grand public, via un site internet dédié.

Le conseil supérieur de l’ordre des experts-comptables a consacré ce mode de financement en concluant un partenariat avec les plateformes de financement participatif Lendopolis et Prêtgo [1]. Celles-ci permettent à des entreprises, généralement des TPE, d’obtenir des prêts à moyen terme de la part de particuliers, pour investir.

Le *crowdfunding* en chiffres

Le terme générique *crowdfunding* désigne divers modes de financement, allant de l’apport en capitaux à une société, au don pur et simple ou avec une petite contrepartie. Certaines plateformes recherchent des fonds en vue d’être prêtés à des entreprises.

En France, 152 millions d’euros ont été collectés en 2014, dont 88,4 millions d’euros sous forme de prêt. Ces montants sont à comparer à celui de l’épargne des français. La Banque de France [3] nous révèle que les placements des Français au 3e trimestre 2014 s’élèvent à 4 310 milliards d’euros. La collecte de fonds par les plateformes de *crowdfunding* constitue donc économiquement une goutte d’eau.

L’épargne des Français

Sur le montant de l’épargne s’élevant à 4 310 milliards, seulement 1 645 milliards font l’objet de placements risqués. L’assurance-vie en euros reste le placement préféré des français (1 321 milliards). Le taux d’épargne des ménages est de 15,8 %, ce taux est similaire à celui des Allemands.

L’épargne des Français représente deux fois le PIB national qui s’élevait à 2 135 milliards en 2014. Notons au passage que le PIB britannique s’est élevé à 2 232 milliards en 2014, dépassant ainsi le PIB français. La dépréciation de l’euro par rapport à la livre britannique justifie cette contreperformance. Les économistes avertis trouvent une autre explication, “la perfide Albion“ tiendrait compte désormais dans son PIB des activités illicites comme le commerce de la drogue ou la prostitution. On constate là le pragmatisme de nos voisins insulaires qui, non contents de ravir la 5e place à la France au classement mondial de l’économie sur le critère du PIB, imposent leur vocabulaire.

Le mot *crowdfunding*

Le mot *crowdfunding* est un néologisme anglais. Il se compose du nom commun anglais “*the crowd*“ “la foule“ et du participe présent du verbe “*to fund*“, synonyme de “*to finance*“ “financer“. Le mot “*crowd*“ cousinerait avec l’allemand et le hollandais anciens. Le verbe “*to fund*“ vient du latin populaire *fundus* “fond de tout objet“. Il serait entré dans le vocabulaire anglais au XVIIe siècle. Les noms communs “*fund*“ et“*funds*“ évoquent l’idée de ressources.

En français, les mots “fond“ et “fonds“ découlent du même mot latin, cependant ils n’ont pas la même signification. Le premier mot exprime “le point le plus bas“. Le second a le sens de ressources. Le mot “fonds“ est entré dans notre vocabulaire par l’intermédiaire du mot médiéval “*fonz*“ (1200) qui évoque une “terre cultivée“. On retrouve ici l’origine de l’adjectif “foncier“. Les expressions “fonds de commerce“ (1680), “fonds de roulement“ et “fonds d’une bibliothèque“ expriment divers types de ressources.

Financement et épargne

Le mot financement, est utilisé pour la première fois en 1854. Il dérive du mot “finance“ qui vient de l’ancien français “*finer*“ qui signifie “mener à sa fin une transaction“ altération de “fin“ “argent“. Le mot “finance“ a désigné d’abord (1377) le versement d’une rançon. Le dictionnaire étymologique nous révèle encore que le mot “finances“, c’est-à-dire finance au pluriel, depuis 1400, évoque les ressources de l’État.

Le mot épargne vient du verbe *esparigner* (1080) “ne pas tuer“ c’est-à-dire “laisser la vie sauve“. Sa connotation économique date du XIIIe siècle. Il est intéressant de noter l’analogie de cette étymologie avec celle du mot anglais “*saving*“ “économie – épargne“ qui vient du mot français “sauver“.

Espérons que le *crowdfunding* suscitera l’enthousiasme des réseaux sociaux et mobilisera l’épargne des français afin de financer les investissements des entreprises. ■

1. Voir P. Préjean et E. Simoni, “Les partenariats signés par le Conseil supérieur en matière de financement“*, dans ce dossier, p. 30. La visite aux sites des organismes permet de mieux comprendre le mécanisme du crowdfunding : https://www.lendopolis.com/ et https://www.pretgo.fr/.*

2 .Voir RFC *n° 485 de mars 2015, page 28 :* “Utilisation du financement participatif ou crowdfunding pour la collecte de fonds“*, Pierre Marcenac. Voir aussi l’encadré intitulé* “Accompagner dans le financement participatif“ *figurant à la page 29 de la* RFC *n° 482 de décembre 2014.*

3. Statistique émanant de la Banque de France https://www.banque-france.fr/uploads/tx_bdfgrandesdates/2014-T2-T3-tableau-de-bord-trimestriel-epargne-des-menages.pdf.

Bibliographie

Alain Rey Alain, Tristan Hordé, Chantal Tanet, Marianne Tomi (2000), *“Le Robert – Dictionnaire historique de la langue française“*, Dictionnaires Le Robert, 3 tomes, 4 294 pages.

Mettre en place une stratégie de financement avec ses clients

Par Eric PICARLE, Expert-comptable et Commissaire aux comptes, membre du Comité financement du Conseil supérieur
et Serge YABLONSKY, Expert-comptable et Commissaire aux comptes, membre du Comité financement du Conseil supérieur

Les besoins des entreprises en matière de financement varient considérablement en fonction de leur taille et de leur stade de développement. Plusieurs solutions de financement existent en fonction de la problématique de l'entreprise qui peuvent se compléter. Il n'est pas toujours facile pour le dirigeant de s'y retrouver dans ce maquis, l'expert-comptable a donc un rôle important à jouer dans l'accompagnement de ses clients en recherche de financement.

L'intervention de l'expert-comptable va en premier lieu permettre de veiller aux grands principes qui sous-tendent la recherche de financement et que le dirigeant doit garder à l'esprit :
• le financement doit être adapté à l'investissement qu'il supporte ;
• le coût est fonction du risque : moins un financement est garanti, plus il sera cher ;
• le niveau d'autofinancement, première source de financement de l'entreprise, est inhérent à sa propre activité.

L'expert-comptable réalise ensuite un diagnostic, primordial pour connaître réellement les besoins de l'entreprise et permettre d'opérer les bons choix parmi les différents modes de financement[1], le montage financier etc. Le dirigeant voit ainsi augmenter les probabilités d'accéder aux fonds nécessaires pour financer le développement de son entreprise.
Cinq questions peuvent être posées lors de la mise en place d'une stratégie de financement : quand, quoi, comment, avec qui et avec quoi ?

Quand ? - Quel est le degré de maturité de l'entreprise ?

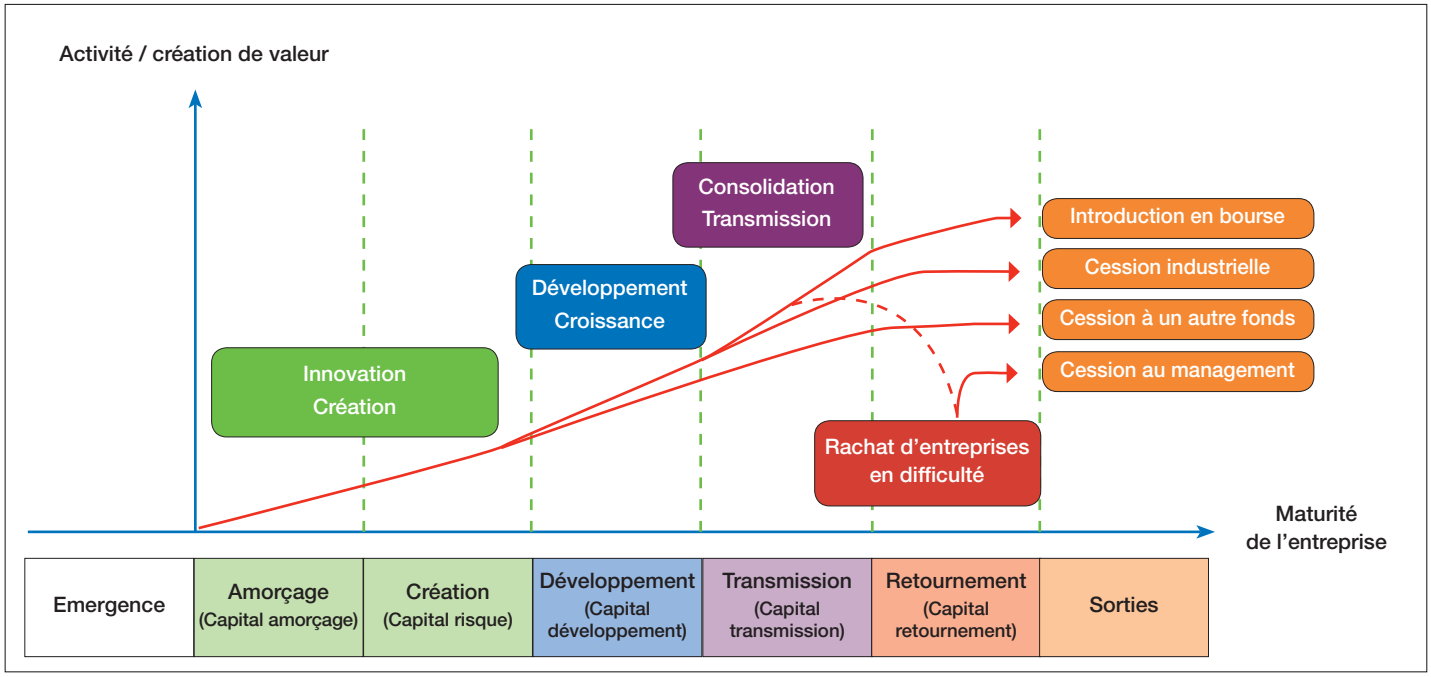
Le premier réflexe à avoir est en effet de situer l'entreprise dans son cycle de vie afin de déterminer dans quelle phase de développement elle se trouve. Le schéma ci-dessous illustre les différentes étapes du cycle de vie de l'entreprise.
La phase dans laquelle se situe l'entreprise est essentielle car elle va permettre de déterminer le besoin à financer et d'identifier les acteurs du financement les plus pertinents auxquels l'entreprise pourra s'adresser. Les différentes phases du cycle de vie de l'entreprise peuvent se décrire comme suit :

L'émergence : naissance du projet de création d'entreprise dans l'esprit de l'entrepreneur (réflexions sur quel produit ou service vendre ? Sur quel marché ? Etude de la concurrence,…)

L'amorçage : les fonds apportés par les investisseurs vont financer les dépenses de première phase de création de l'entreprise. Le capital d'amorçage va ainsi permettre de payer les frais de recherche et de développement, les études de faisabilité ou encore les frais d'expertise financière et juridique. Cette phase concerne principalement les entreprises à fort contenu technologique.

1. *Voir E. Simoni et R. Girac,* "Les différents modes de financement", *dans ce dossier, p. 23.*

Le cycle de vie de l'entreprise



La création : l'entreprise est en phase de création ou au début de son activité. Le financement est destiné au premier développement du produit et à sa première commercialisation. Il s'agit du capital apporté pour un projet innovant, au démarrage d'une société nouvelle ou en accompagnement de l'expansion d'une entreprise à fort potentiel.

Le développement : l'entreprise a atteint son seuil de rentabilité et dégage des profits. Les fonds seront employés pour augmenter ses capacités de production et sa force de vente, développer de nouveaux produits et services, financer des acquisitions et/ou accroître son fonds de roulement.

La transmission : les capitaux sont destinés à permettre l'acquisition d'une entreprise existante non cotée par une équipe de dirigeants venant de la société ou de l'extérieur, aidés par des investisseurs en capital accompagnés d'investisseurs financiers. Ce type de financement recourt à la création d'une société holding, laquelle s'endette pour racheter l'entreprise cible (effet de levier).

Le retournement : il s'agit de financer en fonds propres des entreprises ayant connu des difficultés et pour lesquelles des mesures permettant le retour aux bénéfices, sont identifiées et mises en œuvre.

La sortie : la sortie du capital de l'entreprise peut donner lieu à différentes opérations comme par exemple : une cession industrielle, la cession à un autre fonds, la cession au management, une introduction en bourse…

Quoi ? - Qu'est-ce que l'entreprise cherche à financer ?

Le besoin de financement est corrélé à la phase du cycle de vie de l'entreprise. De ce fait, il peut être lié :
- à un besoin de capital pour financer les premiers investissements en phase de création ;
- à des besoins d'innovation ou d'export en phase de croissance et de développement ;
- en phase de maturité ou tout au long de sa vie, l'entreprise va souhaiter financer tout simplement l'exploitation ;
- les montages à effet de levier vont concerner plus particulièrement les entreprises en phase de transmission ;
- en période de difficulté, l'entreprise recherchera des solutions de sauvetage, de prévention ou des aides ;
- enfin, régulièrement dans son cycle de vie l'entreprise sera à la recherche de garanties.

Création, investissement, croissance, garantie… autant de besoins que l'entreprise cherche à financer. Le professionnel attirera l'attention de son client sur deux grandes règles d'or à respecter :
- celle du bilan qui impose que les actifs immobilisés soient financés par des fonds empruntés à long terme, et qu'à l'inverse les actifs circulants soient financés par des fonds empruntés à court terme ;
- celle du remboursement préconisant d'une part, que la durée de l'emprunt pour un investissement ne dépasse pas celle de la vie du bien financé et d'autre part, que le crédit soit remboursé par l'autofinancement que génère l'entreprise avant l'emprunt, auquel s'ajoute le résultat dégagé par l'investissement financé.

Comment ? - Quel véhicule pour se financer ?

Les solutions de financement peuvent être appréhendées de différentes manières : par objectifs (développement, innovation, export, aide aux entreprises en difficulté,…), ou sous une forme reprenant la présentation des états financiers à savoir :
- le financement de l'exploitation ;
- le financement des investissements ;
- le financement en quasi-fonds propres ;
- le financement en fonds propres.

C'est l'approche bilantielle qui est retenue dans ce dossier.

Qui ? - Quels acteurs pour se financer ?

Les acteurs du financement peuvent être publics ou privés.

L'Etat est un acteur incontournable consacrant près de 60 milliards d'euros chaque année au travers de quelques 6 000 dispositifs variés d'aide aux entreprises [2]. Parmi eux il existe des aides spécifiques pour l'accompagnement à l'international, par exemple, ou des dispositifs de soutien en cas de difficultés. Les acteurs publics, au nombre desquels figurent également les collectivités territoriales, proposent toute la gamme de solutions de financement, soit en fonds propres soit en dettes. Le financement public intervient à tous les stades de développement de l'entreprise : amorçage, innovation, développement et transmission.

Bpifrance est l'un des principaux acteurs public, issu du rapprochement d'OSEO, CDC Entreprises et du FSI. Dans le cadre du financement du bas de bilan, Bpifrance intervient en cofinancement aux côtés des banques, via des prêts à moyen et long terme et sur le court terme par la mobilisation de créances publiques comme privées. Bpifrance apporte également aux banques sa garantie à hauteur de 40 % à 60 %, pour les inciter à financer les PME dans les phases les plus risquées, et intervient enfin en faveur de l'innovation et de l'export. Pour financer le haut de bilan, Bpifrance intervient en direct, au travers de fonds qu'elle gère (intervention généralement minoritaire, en co-investissement et représentation dans la gouvernance de la société) et également de manière indirecte dans des fonds de fonds à travers 250 fonds partenaires, parmi lesquels 90 fonds régionaux.

Les acteurs privés, plus nombreux, sont principalement composés des établissements de crédit et des sociétés de financement, des plateformes de financement participatif, des sociétés d'assurance, des acteurs du capital-investissement, du micro-crédit et des marchés financiers.

Avec quoi ? - Quelles sont les informations à transmettre ?

Le financeur qui souhaite appréhender la viabilité économique d'une entreprise s'appuie sur l'analyse approfondie des documents produits par l'expert-comptable : le bilan pour apprécier la structure financière de l'entreprise et savoir si un endettement supplémentaire est envisageable ; le compte de résultat pour mesurer la rentabilité de l'entreprise et la viabilité de son modèle économique ; le tableau de financement pour identifier les sources de financement de l'entreprise ainsi que leur emploi ; le plan d'affaires (ou business plan) pour comprendre les objectifs poursuivis et évaluer les besoins de financement.

Tout chef d'entreprise doit avoir à l'esprit que ces documents sont demandés par les financeurs qui les analysent très précisément et cherchent à identifier en amont, d'une part, la capacité de l'entreprise à rembourser le financement sollicité et, d'autre part, la rémunération du capital investi, en particulier dans le cadre d'une opération de haut de bilan.

La formalisation d'une stratégie de financement avec ses clients est donc un préalable essentiel ! ■

2. Des moteurs de recherche recensent tous ces dispositifs www.economie.gouv.fr/aides-aux-entreprises

Les différents modes de financement

Par Elsa SIMONI,
Directeur des missions d'accompagnement et de conseil, au conseil supérieur de l'ordre

et Romain GIRAC,
Chargé de mission en charge du Financement, au conseil supérieur de l'ordre

Après la réalisation du diagnostic financement et la mise en place d'une stratégie[1], l'expert-comptable va arrêter un certain nombre de solutions répondant aux besoins de l'entreprise, avant de l'orienter vers les acteurs les plus adaptés. Une présentation des principales solutions de financement est proposée dans cet article, en fonction des postes du bilan, du moins liquide au plus liquide, pour financer les fonds propres, la production et le cycle d'exploitation.

Les modes de financement, dits alternatifs, révolutionnent sur de nombreux points le marché du financement sur lequel les banques traditionnelles étaient jusque là principalement présentes. La complémentarité des modes de financement, accentuée par l'arrivée sur le marché des acteurs du financement participatif, constitue une évolution majeure pour les dirigeants d'entreprise en recherche de financement. Afin d'obtenir une somme nécessaire à la réalisation d'un projet important, une entreprise peut combiner de la dette et des fonds propres. Il est important que l'expert-comptable puisse conseiller ses clients sur les différentes possibilités et combinaisons envisageables pour financer leur développement. C'est pourquoi cet article propose un large panorama des solutions de financement.

Les principales solutions pour financer le haut de bilan

Le financement du haut de bilan correspond aux emplois et ressources à long terme de l'entreprise que sont les fonds propres, les dettes à long terme et les autres financements sur le long terme. Trois axes seront développés : le financement en fonds propres, en quasi fonds propres et par les marchés financiers.

Résumé de l'article

Une présentation des principales solutions de financement est proposée dans cet article, en fonction des postes du bilan, du moins liquide au plus liquide, pour financer les fonds propres, la production et le cycle d'exploitation.

Le financement en fonds propres

Comptablement, les capitaux propres sont composés du capital, des primes d'émission et primes assimilées, du résultat de l'exercice, des subventions d'investissement, des provisions réglementées, des réserves et des autres fonds propres tels que les produits d'émission de titres participatifs, les avances conditionnées, etc. La notion de fonds propres est donc plus large et peut comprendre également des ressources comme les prêts participatifs, les emprunts obligataires convertibles ou les comptes courants d'associés. Le rôle des fonds propres est double : financer une partie de l'investissement et surtout servir de garantie aux créanciers de l'entreprise qui financent l'autre partie de l'investissement. La structure financière idéale combine donc, de manière équilibrée, les fonds propres et les fonds empruntés.
Pour renforcer les fonds propres, il existe deux grandes catégories de solutions : celles qui sont liées directement au dirigeant, et donc internes à l'entreprise, et celles qui ont trait à l'émission d'actions. On notera que les solutions de la seconde catégorie sont destinées aux entreprises de taille plus importante (introduction en bourse, le financement en quasi-fonds propres,…).

■ **Les solutions internes à l'entreprise** : Il existe plusieurs solutions pour améliorer l'équilibre financier de l'entreprise ou renforcer ses fonds propres :
• Incorporation au capital des comptes courants des associés : cette opération a pour effet de transformer cette dette court terme de l'entreprise en capital et de concourir ainsi à l'augmentation des fonds propres.
• Augmentation de capital par incorporation de réserves : cette opération accroît la garantie vis-à-vis des tiers.
• Conversion de dettes : ceci permet d'améliorer la situation financière d'une entreprise en difficulté.
• Fusion absorption de filiales, en particulier de la SCI (soumise à l'IS) détenant les biens immobiliers loués à l'entreprise, permetant d'augmenter le capital de l'entreprise.
• Certaines solutions permettent d'augmenter le résultat de l'entreprise et donc ses fonds propres. A titre d'exemple, nous pouvons citer : l'apport de l'usufruit temporaire de titres de la SCI propriétaire des biens immobiliers loués à l'entreprise, la réévaluation libre de terrains et immeubles, le *lease-back*, la cession-bail sur des biens immobiliers ou du gros matériel dont l'entreprise est propriétaire.

■ **Les solutions externes à l'entreprise**
• **L'émission d'actions** : le principal mode de financement en fonds propres consiste en l'émission d'actions lors de la création de l'entreprise ou dans le cadre ▸▸

1. Voir E. Picarle et S. Yablonsky, "Mettre en place une stratégie de financement avec ses clients"*, dans ce dossier, p. 21.*

d'une augmentation de capital pour y faire entrer de nouveaux investisseurs. A ce titre, il est important de pouvoir dédramatiser les éventuelles réticences du chef d'entreprise à l'ouverture de son capital, car les entreprises qui ouvrent leur capital ont tendance à croître plus rapidement, présenter de meilleurs résultats et être plus performantes [2]. Les start-up montrent l'exemple de ce point de vue, car il est désormais communément admis et dans l'air du temps de réaliser un premier tour de table, une seconde levée de fonds, voire une introduction en bourse… Les augmentations de capital les plus courantes se font par apport en numéraire ou en nature, par conversion de dettes pour améliorer la situation financière d'une entreprise en difficulté. Dans certains cas, l'émission d'actions de préférence, par opposition aux actions dites ordinaires, peut se justifier par la volonté de donner droit à des avantages financiers (des dividendes prioritaires par exemple) ou non financiers (en lien généralement avec la gouvernance de la société et donc un droit politique) ou d'attirer de nouveaux souscripteurs. Ces actions de préférence sont très utilisées dans le capital-investissement ou dans le cas des montages LBO ("*Leverage Buy Out*" ou "Achat à effet de levier"). Elles permettent d'organiser le management de la société entre les actionnaires impliqués dans la gestion et ceux qui jouent un rôle purement financier.

Missions de l'expert-comptable dans le cadre d'une augmentation de capital :

- établissement d'une situation intermédiaire lorsque les opérations ne coïncident pas avec la clôture des comptes ;
- établissement d'un arrêté de comptes préalablement à l'incorporation d'un compte courant au capital ;
- calcul de l'incidence sur la situation de l'actionnaire des augmentations de capital prévues ;
- élaboration du prospectus qui regroupe l'ensemble des informations financières nécessaires à la prise de décision d'un investisseur dans le cadre d'une opération de marché. Il s'agit d'un document « normé » par l'AMF , etc.

• **Le capital développement** : l'ouverture du capital prend souvent la forme du capital investissement ou "*Private Equity*" qui consiste en une prise de participation en capital dans des entreprises, généralement non cotées, pour financer leur démarrage (capital-innovation), leur développement sectoriel ou géographique, leur transmission et parfois leur rebondissement (capital-retournement). Le capital-investissement se positionne aujourd'hui parmi les principales classes d'actifs que compte l'univers des investissements dits alternatifs.

• **Le financement participatif en capital** : le financement participatif en capital ("*Crowdequity*") consiste pour une entreprise à lever des fonds auprès du grand public (personnes physiques ou morales) en émettant des titres de participation ou de créances à destination des souscripteurs, via une plateforme Internet. Grace à un régime assoupli mis en place pour les offres au public de titres financiers [3], les plateformes CIP (Conseillers en Investissements Participatifs) peuvent ainsi proposer la souscription d'actions ordinaires et d'obligations à taux fixe de SA ou SAS aux investisseurs. Le financement participatif sous forme d'investissement en capital bénéficie d'une simplification des informations fournies aux souscripteurs, à savoir l'exonération de la publication d'un prospectus, dans la limite d'un million d'euros.

L'introduction en bourse

L'entrée sur les marchés financiers constitue pour toute entreprise une décision stratégique majeure. Dans tous les cas, l'entrée en bourse se traduit par un changement de dimension et de statut pour l'entreprise qui voit sa visibilité accrue auprès des parties prenantes. Il s'agit d'un accélérateur pour le développement de l'entreprise. Plusieurs raisons peuvent inciter les dirigeants à introduire leur entreprise en bourse : accéder à une source de financement pérenne, créer une monnaie d'échange pour la croissance externe, offrir une liquidité aux actionnaires,préparer une transmission ou encore dynamiser son image et attirer les talents.

La durée d'une introduction en bourse est très variable selon la taille de l'entreprise, son niveau de structuration et son organisation. Néanmoins, la durée moyenne constatée est de 6 mois. Concernant le coût d'une introduction en bourse, sur NYSE Euronext et Alternext par exemple, il varie entre 5 et 10 % des fonds levés. Ce taux est dégressif selon le montant levé et variable selon la situation du marché. Le montant est déductible de la prime d'émission pour la part d'augmentation de capital, il n'y a donc pas d'impact sur le compte de résultat. Par ailleurs, une fois l'entreprise cotée, les coûts de cession de titres sont très faibles (de l'ordre de 0,5 %) et les coûts d'une augmentation de capital secondaire seront bien inférieurs à ceux de la levée initiale lors de l'introduction en bourse.

Missions de l'expert-comptable dans le cadre d'une introduction en bourse :

- évaluation de l'entreprise ;
- assistance à la réalisation du plan d'affaires ;
- conversion des comptes en normes IFRS ;
- assistance à la rédaction du document de référence ;
- établissement de comptes consolidés et *pro-forma* ;
- aide à la mise en place du processus interne visant à remonter l'information afin de la proposer régulièrement au marché, etc.

Le financement en quasi-fonds propres

Les quasi-fonds propres viennent également renforcer la structure financière de l'entreprise et permettent au dirigeant, selon les cas, de ne pas se retrouver dilué au capital. Ce mode de financement concerne les titres hybrides, les prêts participatifs et les dettes mezzanines.

■ Les titres hybrides

Ce mode de financement est appelé ainsi car il combine les caractéristiques de capitaux propres et de dettes. Les titres hybrides les plus connus sont les obligations convertibles en actions, les bons de souscription et les obligations remboursables ou échangeables en actions.

• **Les obligations convertibles en actions** : l'obligation convertible donne à celui qui la détient, pendant la période de conversion, la possibilité de l'échanger contre une ou plusieurs actions de la société émettrice. L'obligation convertible s'assimile à une obligation classique avec une option d'achat sur des actions nouvelles de l'émetteur. La non conversion des obligations par leurs titulaires entraîne en général le versement d'une prime de non conversion d'un montant

Abstract

This article aims at presenting the main financing solutions based on the balance sheet, from the less liquid items to the most ones, in order to finance own funds, production and operating cycle.

2. Etude réalisée par Bpifrance avec le concours de l'AFIC : 20 ans de capital investissement en France 1994-2004.

3. Ordonnance n° 2014-559 du 30 mai 2014 relative au financement participatif et décret n° 2014-1053 du 16 septembre, entrés en vigueur le 1er octobre 2014.

permettant à l'investisseur de dégager un TRI (souvent observé entre 10 et 15 % annuel) payable à la date du remboursement effectif du nominal des obligations convertibles.

• **Les bons de souscription** (OBSA, ABSA) : le bon de souscription est un titre financier permettant de souscrire pendant une période donnée, dans une proportion définie et à un prix prédéterminé, à un autre titre financier. Un bon de souscription peut être attaché à l'émission d'une action (Action à Bon de Souscription d'Actions : ABSA) ou d'une obligation (Obligation à Bons de Souscription d'Actions : OBSA) ou être distribué "gratuitement". Le bon est détaché de l'obligation ou de l'action et fait l'objet d'une cotation séparée même si son prix est lié à la valeur du titre financier auquel il est rattaché. L'émetteur d'OBSA peut proposer des obligations à un taux de rémunération inférieur à celui du marché, le bon constituant une sorte de prime compensatrice. L'émetteur d'ABSA peut quant à lui renforcer par ce moyen sa structure financière au fur et à mesure que les bons sont exercés.

• **Les obligations remboursables ou échangeables en actions** (ORA, OECA) : les obligations remboursables en actions se transforment obligatoirement en fonds propres. Elles sont remboursées (sauf en cas de défaillance de l'émetteur) par remise d'actions de la société émettrice selon une parité définie dans le contrat d'émission. L'opération d'échange se réalise à l'échéance finale de l'emprunt et non pas à tout moment. Les obligations échangeables sont des obligations émises par une société et remboursables en actions d'une autre entreprise, qu'elle détient en portefeuille. Elles s'assimilent à un prêt avec une option d'achat consentie à l'investisseur sur les titres détenus en portefeuille. Cette combinaison permet à l'émetteur d'obtenir, à la fois un financement attractif et un moyen de céder à terme une participation en cas d'exercice de l'option d'échange.

Le financement obligataire

D'un point de vue stratégique, le financement obligataire permet de renforcer la structure financière de l'entreprise sans que le dirigeant ne se trouve dilué au capital. Traditionnellement réservée aux grandes capitalisations boursières émettant des montants significatifs, l'émission obligataire commence à devenir une source de financement majeure des PME-ETI. En effet, de nouveaux instruments obligataires ont été développés ces dernières années afin de répondre au mieux à leurs attentes.

Trois instruments du financement obligataire des PME-ETI se distinguent :

• L'émission obligataire par offre au public : en 2012, NYSE Euronext a introduit ce nouvel outil de financement baptisé IBO (Initial Bond Offer) en référence à l'IPO (Initial Public Offer), car le mécanisme est proche de celui d'une introduction en bourse. Il permet de solliciter tout type d'investisseurs : institutionnels, fonds de capital-investissement, banques privées et investisseurs particuliers. Une entreprise qui souhaite réaliser une émission obligataire par offre au public, devra préparer un prospectus à faire viser par l'AMF.

• Le placement privé obligataire : l'émission obligataire par placement privé est un processus permettant à une société cotée ou non cotée de réaliser une émission obligataire et de solliciter des investisseurs institutionnels et qualifiés. Les investisseurs particuliers ne peuvent être sollicités contrairement à l'offre au public.

• Les fonds obligataires dédiés : l'apparition de fonds communs de placement obligataire dédiés aux PME-ETI vient compléter leur offre obligataire et constitue à ce titre une nouvelle source de financement pour les entreprises.

■ Les prêts participatifs

Le prêt participatif est une solution de financement direct de longue durée, accessible aux entreprises individuelles, artisanales, industrielles ou commerciales. Il se positionne entre la dette bancaire et le capital-risque, et combine souplesse financière et garantie de stabilité des fonds propres. Les prêts participatifs ont été créés par la loi 78-741 du 13 juillet 1978, dite Monory, relative à l'orientation de l'épargne vers le financement des entreprises. Ils sont définis à l'article L 313-13 du Code monétaire et financier et constituent des créances de dernier rang. Ils financent à long terme les entreprises, notamment les PME, et peuvent-être assimilés à des fonds propres. Ils constituent un effet de levier fort, pour solliciter des emprunts classiques ou des structures d'investissement susceptibles d'entrer au capital ou d'intervenir sous forme d'obligations. Ils présentent l'avantage de préserver l'indépendance de l'entreprise et de faire intervenir un tiers sans modifier le montant ni la répartition du capital. Les prêts participatifs bénéficient généralement d'une rémunération fixe et d'une rémunération variable complémentaire en fonction du risque pris.

Au regard de l'appréciation de la situation financière des entreprises qui en bénéficient, les prêts participatifs sont assimilés à des fonds propres par le Code monétaire et financier. Le législateur s'est clairement prononcé sur l'aspect financier de ce type de prêt ; toutefois, il n'a pas défini précisément sa nature juridique [4].

■ Le financement mezzanine

Les dettes mezzanines s'intercalent entre les capitaux propres et les dettes "senior". La dette senior est pour la très grande majorité des entreprises, un emprunt bancaire classique et la dette mezzanine est remboursée après la dette senior, elle est donc plus risquée et mieux rémunérée. Le financement mezzanine donne la possibilité, de manière optionnelle à terme, d'accéder au capital, ce qui permet d'éviter, notamment lors de la mise en place d'un LBO, une dilution importante de l'actionnariat historique. Le mezzaneur a le choix entre devenir actionnaire ou percevoir un intérêt additionnel sous forme d'une prime dite de non conversion. Le financement mezzanine peut prendre différentes formes de valeurs mobilières : obligations convertibles en actions, souscription d'actions, obligations mobilisables en actions…

Les solutions pour financer les investissements

Le financement des investissements peut aussi bien concerner des opérations importantes de croissance externe que le maintien ou le développement de l'outil de production. Une opération de croissance externe sera plus facilement financée par une ouverture du capital, dans la mesure où elle est porteuse d'une augmentation de valeur de l'ensemble. Un investissement dans un outil de production qui a une durée d'usage donnée, sera quant à lui plus facilement financé par un emprunt ou un crédit-bail. Il est proposé d'envisager les solutions de financement destinées à financer les projets d'investissement de maintien ou de renouvellement de l'outil de production.

Les prêts bancaires

• **Les prêts bancaires dits "classiques"** : les crédits bancaires à moyen terme (2 à 7 ans) financent les investissements tels que l'acquisition de véhicules et de machines (banque seule ou avec le concours d'un établissement de garantie comme Bpifrance). Généralement, ces ▸▸

4. Pour en savoir plus sur le régime juridique et le traitement comptable et fiscal du prêt participatif, voir M-C. Picart, "Le prêt participatif", RFC *n° 471, décembre 2013, p. 7.*

crédits couvrent une proportion maximum de 70 % du montant HT de l'investissement, complétée par de l'autofinancement. Les crédits bancaires à long terme (7 à 20 ans) financent des investissements lourds (ex : achat ou constructions immobilières, aménagement, création ou extension des entreprises industrielles, développement à l'export…), dont la durée d'amortissement doit être sensiblement égale à la durée du crédit.

• **Le crédit syndiqué** : pour des levées de fonds importantes, les entreprises peuvent utiliser un pool de banques. Celles-ci se regroupent dans un syndicat bancaire pour limiter leurs risques et financer un projet donné ou une entreprise.

• **Le Prêt Bancaire aux Entreprises** (PBE) : les Prêts Bancaires aux Entreprises sont des prêts adossés au Livret de Développement Durable (LDD) ou au Livret A. Les établissements bancaires sont tenus d'affecter 80 % des fonds récoltés, via les livrets A et LDD (non centralisés par la Caisse des Dépôts et Consignations), au financement des besoins de trésorerie et d'investissement des PME, au sens communautaire (effectif inférieur à 250 personnes, chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros et total bilan inférieur à 43 millions d'euros). La demande se fait directement aux établissements financiers qui sont libres d'en fixer les caractéristiques (taux, durée, périodicité des remboursements, garanties, etc.). Leur taux fixe ou variable est révisable en fonction du taux du livret de développement durable (LDD) ou du livret A.

Les autres types de prêts

• **Les prêts d'honneur** : ce sont des prêts à taux zéro, sans caution ni garantie, accordés aux porteurs de projet en tant que personnes physiques, pour financer des projets de création ou de reprise d'entreprise. Ils servent à financer l'apport personnel qui accompagne le plus souvent un financement bancaire classique et favorisent l'effet de levier. D'un montant généralement compris entre 2 000 et 50 000 euros, ils sont accordés par les réseaux nationaux d'accompagnement des créateurs ou repreneurs d'entreprises (Initiative France, Adie, Réseau Entreprendre, France Active).

• **Le micro-crédit** : développé dans les années 1980, le micro-crédit "professionnel" est un crédit d'un montant généralement inférieur à 25 000 euros, accordé par un établissement de crédit ou une association, consenti à titre onéreux, à destination d'entreprises de moins de 5 ans, employant moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total de bilan est inférieur à 2 millions d'euros.

• **Le financement participatif sous forme de prêts** ("*lending crowdfunding*") : l'Intermédiaire en Financement Participatif (IFP) dispose d'un cadre régulé et d'un régime prudentiel allégé mis en place pour exercer l'activité de plateforme. Cette activité propose aux particuliers, sur un site internet, le financement de projets sous forme de prêts, rémunérés ou non, sous réserve qu'ils ne constituent pas des crédits à la consommation. La finance participative sous formes de prêt, présente en effet deux segments : le prêt solidaire (sans intérêt) permettant de financer de modestes projets entrepreneuriaux de proximité (généralement entre 100 et 10 000 euros) et le prêt rémunéré ("*lending crowdfunding*") pour financer des projets d'entreprise dans la limite d'un million d'euros. Une dérogation au monopole bancaire est ainsi instaurée permettant aux plateformes de proposer des prêts rémunérés à taux fixe dès lors qu'ils ne sont pas usuraires. Les principaux avantages de ce nouveau mode de financement sont la simplicité, la rapidité et l'absence de garantie à délivrer. On notera qu'afin de limiter et diversifier les risques, les contributeurs, actuellement exclusivement des personnes physiques, ne peuvent prêter plus de 1 000 euros par projet.

• **Les prêts de la Banque Européenne d'Investissement** (BEI) : la BEI soutient le financement et le développement des entreprises par l'intermédiaire de prêts à moyen et long terme. Elle accorde notamment des prêts intermédiés, accordés par l'intermédiaire de banques pour des projets de petite et moyenne dimension (généralement d'un coût inférieur à 25 millions d'euros). Le montant des prêts de la BEI ne dépasse pas 50 % des besoins bancaires des investissements mis en œuvre, et son engagement représente environ un tiers des besoins du projet. La durée des prêts est comprise entre 2 et 12 ans.

• **Les prêts spécifiques Bpifrance pour financer les investissements** : Bpifrance propose différents types de prêts de développement ainsi qu'un prêt croissance qui renforcent la structure financière de l'entreprise et se mettent en place en cofinancement avec les banques.

Le crédit-bail et les contrats apparentés

• **Le crédit-bail mobilier** : il concerne les biens d'équipement, de matériel et d'outillage. Ce mode de financement est fréquemment privilégié par les banques, pour l'octroi de prêts à moyen terme destinés au financement d'actifs immobilisés. Le crédit-bail est un mode de financement souple d'utilisation qui n'exige aucun autofinancement. L'entreprise étant locataire du bien financé, elle n'a pas non plus de garantie à fournir.

• **Le crédit-bail immobilier** : il permet de financer une partie du patrimoine immobilier des entreprises (tout bien immobilier à usage professionnel à construire ou existant). Rarement accordé à des entreprises en création, il s'adresse plutôt à des entreprises plus matures en recherche de financement pour des projets de croissance.

• **La location financière** : il s'agit d'une opération de location sans option d'achat à l'issue d'une période d'utilisation donnée et irrévocable, ce qui la différencie du crédit-bail. Contrairement au crédit-bail, elle n'est pas soumise à la réglementation bancaire.

• **La location-vente** : elle combine les techniques contractuelles de la location et de la vente. Contrairement au crédit-bail, la location-vente se caractérise par l'existence d'une promesse de vente et d'une obligation d'achat du locataire.

• **Le *"lease-back"* ou cession de bail** : l'objectif recherché est la réduction de l'endettement au bilan. Ceci permet de dégager des liquidités pour financer de nouveaux investissements ou reconstituer la trésorerie.

Le financement du cycle d'exploitation

Les apports des associés et les emprunts à court terme doivent aussi permettre de financer le cycle d'exploitation car le financement de la trésorerie et du poste clients sont essentiels au quotidien pour l'entreprise. Deux principales solutions existent pour financer le cycle d'exploitation : la mobilisation de créances commerciales et les crédits de trésorerie

La mobilisation de créances commerciales

• **l'escompte et la cession "*Dailly*"** : l'escompte est une technique qui consiste à remettre à sa banque les effets de commerce non échus détenus par un tiers sur un de ses clients après acceptation préalable de sa part, contre le montant de l'effet diminué des agios et des commissions. Le "*dailly*" se distingue par le fait que l'entreprise peut y inclure un grand nombre de créances commerciales et que, dans certains cas, le montant du crédit accordé par la banque est déconnecté du montant des créances cédées. Dans ce cas, les créances cédées sont davantage considérées comme une garantie donnée à la banque.

• **L'affacturage** : l'affacturage est une technique de financement s'adressant à toute entreprise, dès lors qu'elle travaille avec une clientèle d'entreprises, permettant d'externaliser la gestion du poste clients et de couvrir le risque d'impayés.

• **L'assurance-crédit** : elle permet aux entreprises de prévenir les risques de non-recouvrement de leurs créances clients en cas de défaillance de ceux-ci, en France ou à l'étranger. L'assureur-crédit garantit les créances clients de l'entreprise à hauteur d'un plafond d'encours fixé individuellement. Les pertes subies sont indemnisées selon la quotité prévue entre l'assureur et l'entreprise cliente.
• **Le crédit documentaire** ("crédoc") : il s'agit d'un engagement de paiement généralement irrévocable souscrit par le banquier d'un acheteur de marchandises ou autres prestations commerciales qui consiste à payer le vendeur si celui-ci lui présente, pendant la période de validité de cet engagement, les documents conformes à ceux spécifiés dans le contrat de crédit documentaire et qui sont censés attester de la bonne exécution par le vendeur de ses obligations.

Les crédits de trésorerie

Le crédit de trésorerie est un crédit bancaire à court terme par lequel la banque consent à son client un dépassement temporaire (prévisible ou imprévisible) ou périodique de trésorerie. Il recouvre principalement quatre typologies.
• **La facilité de caisse et le découvert** : la facilité de caisse offre une grande souplesse dans la gestion de la trésorerie et correspond bien aux besoins des TPE, en permettant de palier les décalages ponctuels de trésorerie, sur une très courte durée de quelques jours.
Le découvert complète le fonds de roulement de l'entreprise lorsqu'il est temporairement insuffisant pendant quelques semaines voire quelques mois. Ces deux types de crédit ne donnent lieu à paiement d'intérêts que sur les utilisations réelles. Toutefois, au taux du découvert s'ajoutent, lors de l'arrêté trimestriel du compte de l'entreprise, la "commission de découvert" et la "commission de mouvement", ce qui accroit son coût et dont le TEG est toujours supérieur à celui d'un crédit de mobilisation de créances.
• **Le crédit de campagne** : il finance des besoins de trésorerie liés à une activité saisonnière. Il nécessite la présentation d'un plan de trésorerie précis, établi par l'expert-comptable faisant ressortir les besoins mensuels de financement.
• **La ligne de crédit confirmée** : il s'agit d'un crédit bancaire à court ou moyen terme (entre 12 et 18 mois) que l'entreprise peut ou non utiliser. Elle permet, pendant une période déterminée, de disposer de fonds que l'entreprise utilisera si nécessaire.

Le préfinancement du CICE

Le préfinancement du Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE) est une avance de trésorerie pouvant être réalisée par Bpifrance ou un établissement bancaire à l'entreprise, dans l'attente de la récupération de son CICE, l'année qui suit le versement des salaires de référence (6 % des rémunérations n'excédant pas 2,5 fois le SMIC). Le montant du préfinancement correspond à 85 % du CICE estimé au titre de l'année civile en cours, validé par l'expert-comptable ou le commissaire aux comptes. ■

EXERCICE PROFESSIONNEL

Les outils développés pour l'expert-comptable afin d'accompagner ses clients dans leur recherche de financement

Par Eric PICARLE, Expert-comptable, Commissaire aux comptes, membre du Comité financement du Conseil supérieur
et Romain GIRAC, Chargé de mission en charge du Financement, au Conseil supérieur de l'ordre

Le Comité développement et financement des entreprises et les équipes du département des Etudes du Conseil supérieur ont élaboré un grand nombre d'outils, en lien avec la thématique du financement des entreprises. Ils ont été développés pour accompagner l'expert-comptable sur différentes problématiques, de l'initiative à la finalisation de la mission.

Kit mission « Accompagner ses clients dans la recherche de financement »

La collection des kits missions, lancée lors du 69e congrès de l'Ordre en 2014, se compose de dix thèmes disponibles à la Boutique. Elle a pour objectif d'accompagner l'expert-comptable dans la réalisation et le développement de ses missions. Les outils méthodologiques, techniques et marketing contenus dans ces kits assurent aux experts-comptables une approche opérationnelle et sécuritaire, dans le respect des règles professionnelles.

Le kit mission comprend :

• Le Guide du financement offrant une vision globale de la mission d'accompagnement de l'expert-comptable selon les besoins du client : solutions de financement, garanties, acteurs, différentes missions et démarche pour les réaliser.

• Une clé USB contenant les éléments pour mener les missions d'accompagnement dans la recherche de financement, de leur préparation à leur finalisation.

- Etape 1 : la préparation de la mission : une fiche marketing "client" et "cabinet", une lettre de sensibilisation visant à indiquer aux clients pouvant être intéressés par les questions de financement de la mise en place d'une mission financement par le cabinet, un diaporama de présentation pour organiser des réunions d'information auprès des prospects et clients, un exemple de formulaire d'acceptation de la mission, plusieurs exemples de lettre de mission, des plaquettes de communication.

- Etape 2 : la réalisation de la mission : des questionnaires préparatoires sur la stratégie et la manière de convaincre un investisseur, des simulateurs de prêt (calcul de mensualité, taux, capital à emprunter, durée), plusieurs dossiers modélisés de demande de financement.

- Etape 3 : la finalisation de la mission : des exemples d'attestations

Exemples de lettres de mission, avenants, rapports et attestations relatifs au financement

L'ensemble des exemples de lettres de mission, avenants, rapports et attestations ont été validés par la Commission des normes professionnelles du Conseil supérieur [1]. Ils sont téléchargeables gratuitement par les experts-comptables, sur la partie privée du site internet de l'Ordre : rubrique Missions / financement / cadre d'exercice de la mission.

Accompagnement au financement de l'entreprise

Cette mission consiste à accompagner l'entreprise depuis l'identification des besoins en matière de financement jusqu'à l'élaboration des dossiers de demande de financement, voire les négociations avec les financeurs. La mission de l'expert-comptable peut inclure le cas échéant, un examen de ces informations financières prévisionnelles relevant de la NP 3400. Cette mission s'applique quelle que soit la nature du financement recherché (incluant le financement participatif). Au regard du cadre de référence des missions de l'expert-comptable, la mission d'examen d'informations financières prévisionnelles se situe parmi les missions d'assurance de niveau modéré aboutissant à une opinion exprimée sous une forme négative portant sur le caractère raisonnable des hypothèses ayant servi de base à l'élaboration des informations prévisionnelles, la traduction chiffrée de ces hypothèses et la préparation de ces informations sur la base de principes comptables appropriés. Toutefois, l'expert-comptable ne se prononce pas sur la réalisation effective des informations prévisionnelles présentées, celles-ci présentant par nature un caractère incertain. Il en fait mention dans son rapport.

Accompagnement dans le cadre du financement participatif

■ Accompagnement de l'entreprise porteuse du projet à financer

• **Informations financières prévisionnelles** : cette mission porte sur l'accompagnement dans la recherche d'un financement dans le cadre du financement participatif sous forme de prêt et l'établissement des informations financières prévisionnelles (prévisions budgétaires) de l'entreprise ; elle s'inscrit dans le cadre d'une mission globale aboutissant à l'élaboration d'un dossier de demande de financement. Le plan d'affaires comprenant les prévisions financières, est présenté à l'appui du projet présenté sur la plateforme de financement participatif, afin de démontrer sa viabilité et la capacité de remboursement. L'établissement de ces prévisions (mission sans assurance) et leur attestation (mission avec assurance de niveau "modéré" : NP 3400) par l'expert-comptable, viendront étayer la qualité (rendement/risques) du projet et permettront d'éclairer les prêteurs dans leur prise de décision. Bien entendu, le non remboursement des fonds prêtés relève de la responsabilité de l'emprunteur.

• **Conformité de l'utilisation des fonds levés** : une fois les fonds levés, l'expert-comptable peut être sollicité par le porteur de projet, pour se prononcer sur l'utilisation des fonds levés sur la plateforme de financement participatif conformément à l'objet initialement présenté sur celle-ci. Cette mission a pour objectif de fournir une assurance aux prêteurs que les fonds ont bien servi au projet tel que prévu. Elle sera effectuée dans le respect des dispositions de la NP 3100 applicable aux attestations particulières.

■ Accompagnement de la plateforme de financement participatif

Pour sécuriser davantage le prêteur, la plateforme de crowdfunding peut faire appel à un expert-comptable. Il s'agit d'une mission d'assurance portant sur l'efficacité et la bonne application des procédures appliquées par la plateforme, au regard de l'affectation des fonds au projet

1. *Voir H. Parent et E. Simoni,* "Les missions de l'expert-comptable et le financement participatif"*, SIC 336, janvier 2015, p. 40.*

prédéterminé et choisi par le contributeur. Cette mission relève également de la NP 3100 dont les diligences à mettre en œuvre permettent de fournir une assurance sur les procédures mises en place par la plateforme, au regard de la bonne affectation des fonds aux porteurs de projet et aux projets financés correspondants.

Accompagnement au préfinancement du CICE

Les travaux de l'expert-comptable consistent à :
- effectuer les rapprochements nécessaires entre ces informations et la comptabilité dont elles sont issues ;
- vérifier la conformité de l'estimation du montant des rémunérations d'un exercice éligibles au CICE avec l'hypothèse retenue par l'entreprise ;
- vérifier la conformité des modalités appliquées pour déterminer l'estimation des rémunérations de l'exercice éligibles au CICE avec les dispositions légales et réglementaires, en vigueur à ce jour, s'y rapportant.. Bien entendu, l'expert-comptable ne se prononce pas sur la possibilité de réalisation des estimations prévisionnelles qui seront déclarées.

Accéder aux outils conçus par le Conseil supérieur

Il existe principalement trois moyens pour l'expert-comptable d'accéder aux outils développés par le Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables :
- Le site internet ;
- BibliOrdre, la bibliothèque numérique de l'Ordre des Experts-Comptables ;
- La Boutique.

Les sites internet du Conseil supérieur [2]

Le site a été entièrement repensé. Les élus de la profession ayant souhaité que les travaux dédiés exclusivement aux experts-comptables leur soient reservés, le site a été scindé en deux parties distinctes, une partie publique et une partie privée, disponible exclusivement aux membres de la profession. Une fois connecté à la partie privée du site, aller à la rubrique "Missions", sous-rubrique "Financement".

Comment se connecter à la partie privée du site internet du Conseil supérieur ?

Création de son Comptexpert :

Aller sur http://identification.experts-comptables.org ou se rendre sur le site de l'Ordre et cliquer sur le bouton de connexion en haut de page. Sur la page permettant de s'authentifier, créer son compte. Cliquer sur le bouton "Créez votre Comptexpert", puis choisir son profil : les informations qui seront demandées, comme les droits d'accès associés au compte, dépendront de ce profil [3].

BibliOrdre [4]

La plateforme de téléchargement du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables propose de retrouver l'ensemble de la production d'ouvrages et de plaquettes élaborée par les commissions du Conseil supérieur. Un moteur de recherche permet de retrouver les parutions qui concernent un thème précis. L'ensemble des documents est téléchargeable gratuitement pour les experts-comptables, il suffit de se connecter via son Comptexpert pour trouver le guide du financement en version numérique, la version papier payante étant également disponible à la Boutique.

La Boutique des experts-comptables [5]

Sur la Boutique du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, il est possible de retrouver l'ensemble des outils et services, sous différents formats :
- Kit mission ;
- Kit Actu-Collaborateurs ;
- Ouvrages papier : collection des études, collection des pratiques professionnelles, l'expert en poche, collection PUF etc.

Plateforme téléphonique financement

Cette plateforme téléphonique gratuite est dédiée au financement des TPE-PME. Elle est assurée au quotidien par le département des Etudes du Conseil supérieur pour répondre à toutes vos questions. Elle peut servir au chef d'entreprise pour répondre à ses premières questions, l'informer et l'orienter vers son expert-comptable et le cas échéant vers l'annuaire des professionnels inscrits à l'Ordre. Pour les professionnels, elle offre la possibilité de solliciter le comité Développement et Financement lorsqu'il est confronté à une situation particulière, c'est-à-dire exceptionnelle. Elle permet également de le renseigner sur les partenariats mis en place par le Conseil supérieur et de l'orienter vers un interlocuteur, acteur du financement.

Numéro Azur : 0811 65 06 83 (prix d'un appel local), et depuis les Dom : 01 45 50 52 97

2. www.experts-comptables.fr rubrique missions/financement et www.financement-tpe-pme.com

3. En cas de difficulté, contacter la fonction support à l'adresse : support-utilisateur@cs.experts-comptables.org

4. www.bibliordre.fr

5. www.boutique-experts-comptables.com

Travaux à venir sur le financement

Petit déjeuner

« **Financement participatif : tout ce que vous devez savoir !** » : 20 mai 2015 au Conseil supérieur

S'inscrire sur la Boutique www.boutique-experts-comptables.com rubrique Evènements

Publications

Les besoins de financement spécifiques aux entreprises innovantes ou se développant à l'international sont traités dans deux publications de l'Ordre des experts-comptables bientôt disponibles : « **Les mesures en faveur de l'innovation** » et le « **Guide export** ».

Un **guide dédié au financement participatif** est en cours de préparation : parution prévue au 70ème Congrès.

A télécharger sur www.bibliordre.fr

Conférences Congrès

- « **Full service : des solutions numériques innovantes** » qui abordera, entre autres, le thème de la gestion de la trésorerie : recouvrement des créances, financement du poste clients…
- « **Crowdfunding : lancez-vous !** »

Rendez-vous au Congrès de Paris

Formations

- Deux Kits conférence sur le financement du haut et du bas de bilan pour animer un évènement auprès de vos clients : petit déjeuner, 5 à 7…
- Une demi-journée de formation sur le Crowdfunding

Se renseigner auprès de votre Institut Régional de Formation

EXERCICE PROFESSIONNEL

Les partenariats signés par le Conseil supérieur en matière de financement

Par Pierre PREJEAN, Président du Comité développement et financement des entreprises du Conseil supérieur
et Elsa SIMONI, Directeur des missions d'accompagnement et de conseil, au Conseil supérieur

La profession s'investit fortement pour favoriser l'accès au financement des entreprises et les accompagner dans leur recherche de financement. Dans ce cadre, le Conseil supérieur a mis en place plusieurs partenariats en vue de faciliter la présentation des demandes de financement, sécuriser la démarche et fluidifier les contacts avec les différents acteurs de la place financière [1]. Force de proposition et précurseur sur certains sujets, la profession s'est également engagée dans le financement participatif dès que ce dernier s'est ouvert aux projets entrepreneuriaux.

Financement bancaire : 5 réseaux partenaires

Il s'agit ici de solutions pour financer le bas de bilan ou de petits investissements. Afin de faciliter l'accès au crédit (25 000 à 150 000 euros), le Conseil supérieur a signé des partenariats avec les principaux réseaux bancaires français : Banque Populaire, LCL, Groupe Crédit du Nord et ses filiales, Crédit Agricole, Caisse d'Epargne.
Pour réaliser une demande de financement, un dossier type a été mis en place pour chaque établissement bancaire, les banques s'engageant à répondre dans un délai de 15 jours et à motiver leur éventuel refus.

Vous trouverez ces dossiers modélisés de financement sur la partie privée du site du Conseil supérieur : rubrique Missions / financement / outils techniques / dossiers modélisés de demande de financement.

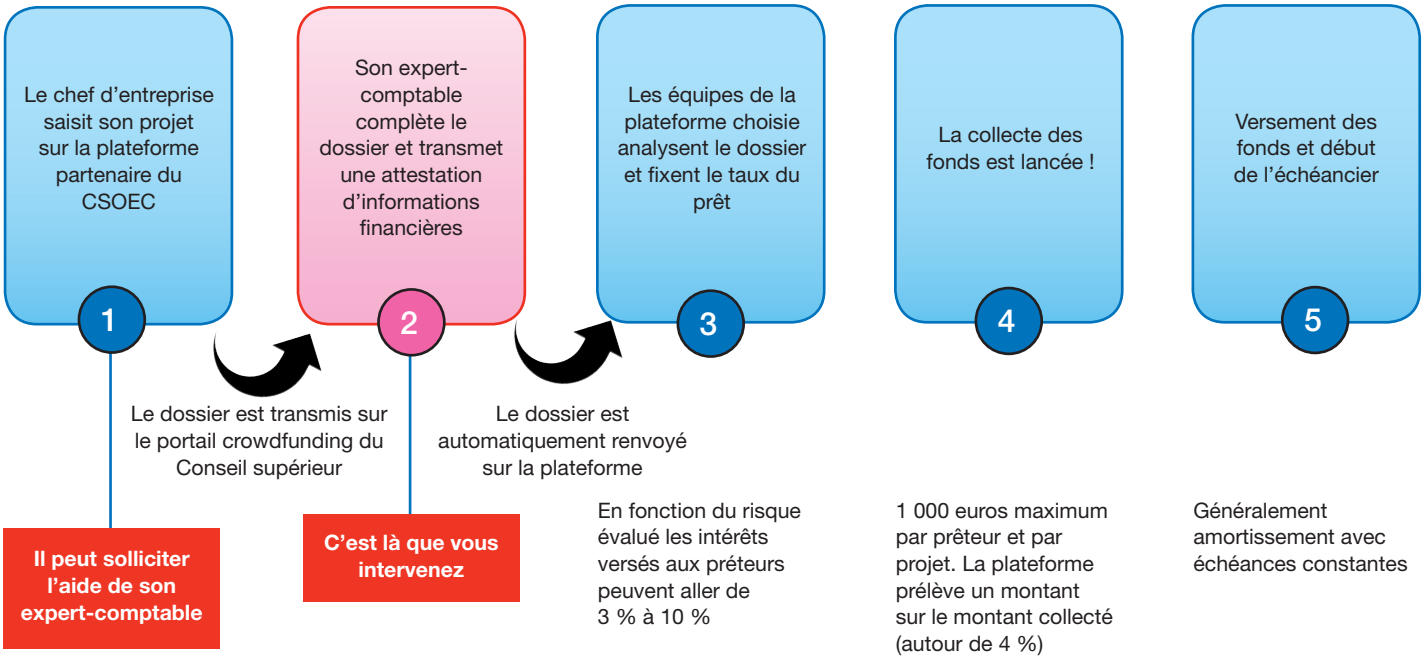
1. *Voir E. Simoni et R. Girac,* "Les différents modes de financement"*, dans ce dossier, p. 23.*

2. *Voir E. Picarle et R. Girac,* "Les outils développés pour l'expert-comptable afin d'accompagner ses clients dans la recherche de financement"*, dans ce dossier, p. 28.*

Financement participatif : deux plateformes partenaires spécialisées dans les prêts rémunérés

Il s'agit ici de solutions pour financer les investissements.
Le lancement opérationnel de la plateforme "*Lendopolis*" a eu lieu le 19 novembre 2014. Cette plateforme de financement participatif permet aux TPE-PME de plus de deux ans d'existence, d'emprunter des fonds auprès des particuliers. Après 5 mois d'activité, 1 200 K€ ont été levés pour 28 projets d'entreprises.
Afin d'être en mesure de proposer aux experts-comptables et à leurs clients de choisir entre plusieurs acteurs de ce marché en pleine expansion, un second partenariat a été signé avec la plateforme "*Prêtgo*" le 18 mars 2015 et d'autres sont à l'étude…
L'objectif premier poursuivi est de créer l'environnement le plus sécurisé possible pour les porteurs de projet comme les prêteurs. Pour ce faire, afin de solliciter un emprunt, toutes les entreprises présélectionnées doivent produire une attestation de leur expert-comptable portant sur l'examen des informations financières prévisionnelles [2].

Comment cela fonctionne-t-il concrètement ?



Vous trouverez une information complète concernant le financement participatif sur la partie privée du site du Conseil supérieur : rubrique Missions / financement / outils techniques / financement participatif

Financement Bpifrance

Il s'agit de solution pour financer le haut de bilan.
Afin de favoriser l'accès des PME aux fonds d'investissement et de sécuriser la demande de financement, un accord a été signé par le Conseil supérieur avec Bpifrance pour flécher les entreprises vers les fonds directs et les fonds de fonds financés par la Banque Publique d'Investissement. Pour la mise en œuvre de ce partenariat, un dossier type de demande de financement a été élaboré conjointement.
Ce dossier modélisé permet à l'expert-comptable de présenter aux délégués "fonds propres" des directions régionales de Bpifrance, l'entreprise et le projet à financer : stade d'intervention souhaité (amorçage, développement, transmission…), éléments financiers historiques et prévisionnels sur trois ans, montant et nature des besoins en fonds propres.
Le dossier modélisé de demande d'accès aux fonds d'investissement ainsi que les contacts des responsables "financement" et "fonds propres" en région, se trouvent sur la partie privée du site du Conseil supérieur : rubrique Missions / financement / outils techniques / dossiers modélisés de demande de financement.
Un support d'animation pour organiser un 5 à 7 sur l'ensemble des solutions Bpifrance (financement et fonds propres) est également disponible. ■

LA BOUTIQUE
D'EXPERTS-COMPTABLES SERVICES

KIT MISSION :
ACCOMPAGNER SES CLIENTS DANS LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

Pour financer le haut ou le bas de bilan de l'entreprise, les sources de financement sont multiples : financement bancaire, dispositifs publics de soutien, intervention de Bpifrance, post-financement, crowdfunding ou financement participatif, introduction en bourse…

La palette est large et les nuances à maîtriser subtiles pour accompagner au mieux vos clients !

CONTENU DU KIT MISSION

▶ UN OUVRAGE : GUIDE DU FINANCEMENT

Le guide des missions d'accompagnement au financement réuni l'ensemble des outils pratiques nécessaires au financement mis à disposition de la profession au service de l'entreprise.
Ce guide offre une vision globale de la mission d'accompagnement de l'expert-comptable selon les besoins des clients : solutions de financement, garanties, acteurs et démarche pour mener les différentes missions.
Il permet également de faire le point sur la cotation-notation des entreprises, de trouver les financements publics (moteurs de recherche), de découvrir les outils de l'Ordre et de disposer des coordonnées des principaux acteurs publics et privés du financement des entreprises.

▶ UNE CLÉ USB POUR RÉALISER VOS MISSIONS

En complément du guide, la clé contient les éléments pour suivre pas à pas vos missions :

Etape 1 : la préparation de la mission

Etape 2 : la réalisation de la mission

Etape 3 : la finalisation de la mission

À commander dès maintenant sur WWW.BOUTIQUE-EXPERTS-COMPTABLES.COM

La cotation-notation des entreprises : un prérequis pour accéder au financement

Par Serge YABLONSKY, Expert-comptable et Commissaire aux comptes, membre du Comité financement du Conseil supérieur et Elsa SIMONI, Directeur des missions d'accompagnement et de conseil, au Conseil supérieur

Toutes les entreprises sont cotées, scorées, notées, ce qui conditionne leur accès au financement. Il existe notamment trois grands types de cotation-notation des entreprises : la cotation par la Banque de France, la notation par les établissements bancaires et la notation par les assureurs-crédit. L'expert-comptable joue un rôle important dans la sensibilisation de ses clients à l'incidence de la cotation-notation sur l'obtention de financements. Il peut ainsi les inviter à solliciter leur cote ou leur note auprès des différents acteurs et les aider dans leurs démarches afin d'obtenir la motivation de celles-ci. Cela permet également d'analyser les forces et faiblesses des entreprises et s'il y a lieu, de les accompagner dans l'amélioration de leur cotation-notation.

La cotation de la Banque de France

La cotation des entreprises

Le réseau de la Banque de France comporte une succursale par département qui évalue la solidité financière des entreprises : la note qu'elle attribue, appelée cotation, est un indicateur précieux pour les entreprises, les banques et l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR[1]). Les succursales suivent tous les mois l'évolution de la conjoncture, grâce à des contacts directs avec des milliers de chefs d'entreprise.

La cotation Banque de France est un instrument de dialogue avec les entreprises qui traduit une appréciation globale sur leur capacité à honorer leurs engagements financiers à un horizon de trois ans[2]. Elle est réservée à l'usage de la profession bancaire et est utilisée :

- par les établissements de crédit comme outil d'aide à la décision, de suivi de portefeuille clients et des prospects, de calcul des besoins en fonds propres ;
- par le superviseur bancaire pour surveiller la solidité des créances bancaires.

La cotation Banque de France est composée d'une cote d'activité qui indique le niveau d'activité en fonction du chiffre d'affaires et d'une cote de crédit qui reflète l'appréciation de la Banque de France sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements (13 cotes de crédit). La cible couverte vise essentiellement les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros ou dont le montant des crédits bancaires accordés est supérieur à 380 000 euros[3].

La cotation est une analyse "à dire d'expert". C'est avant tout le résultat de la mise en œuvre de règles d'expertise financière qui reposent sur l'examen de la rentabilité, de l'autonomie financière, de la liquidité et de la structure financière de l'entreprise cotée. Ces règles tiennent compte des caractéristiques inhérentes au secteur d'activité de l'entreprise cotée : il existe ainsi 19 grilles financières différentes.

La Banque de France adresse chaque année un courrier au dirigeant afin de lui notifier et lui expliquer la cotation de son entreprise. Conformément à la loi "Informatique et Libertés" du 6 janvier 1978, tout dirigeant qui en fait la demande peut obtenir des explications sur la cotation attribuée à son entreprise au cours d'un entretien personnalisé.

Révision de la cotation

Il est possible de dialoguer avec la Banque de France, souvent en amont de la cotation, afin de mieux appréhender les spécificités de l'entreprise. Pour améliorer le cas échéant cette cote et présenter des faits nouveaux sur pièces, le dirigeant peut solliciter un rendez-vous auprès de la Banque de France, auquel son expert-comptable peut l'accompagner. A titre d'exemple, nous pouvons citer comme faits nouveaux pouvant être présentés lors du rendez-vous :

- les mesures de restructuration prises pour répondre à une crise structurelle ou conjoncturelle : réduction des coûts, chiffre d'affaires de remplacement, etc. ;
- les mesures prises pour renforcer les fonds propres :
  - les abandons de comptes courants d'associés "gelés" (sans possibilité de recouvrement) avec clause de retour à meilleure fortune ;
  - la fusion absorption, notamment de la SCI soumise à l'IS, détenant les biens immobiliers loués à l'entreprise ;
  - l'apport de l'usufruit temporaire de titres de la SCI propriétaire des biens immobiliers loués à l'entreprise ;
  - l'augmentation de capital par les associés actuels ou par de nouveaux associés ou fonds d'investissement ;
- des faits postérieurs à la clôture des comptes pouvant refléter une amélioration de la situation de l'entreprise ;
- la signature d'un contrat d'assurance-crédit qui sécurise le poste clients et permet de conforter l'entreprise.

A noter : ces éléments doivent également faire l'objet d'un courrier de confirmation documenté à la Banque de France (protocoles d'accord, procès-verbaux d'assemblées, contrats, etc.).

L'indicateur dirigeant

L'indicateur des dirigeants personnes physiques ou des entrepreneurs individuels s'appuie notamment sur les défaillances des entreprises que le chef d'entreprise a dirigées. Cette cotation Banque de France se trouve également dans la base de données FIBEN[4].

Suppression de l'indicateur "040"

Afin de favoriser le rebond du chef d'entreprise, le décret 2013-799 du 2 septembre 2013 a supprimé l'indicateur "040" (dirigeant ayant connu une seule liquidation judiciaire depuis trois ans) de la base de données du fichier bancaire des entreprises de la Banque de France. Désormais, seuls les dirigeants qui ont conduit deux entreprises ou plus en liquidation judiciaire seront cotés par la Banque de France.

1. L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) est l'organe français de supervision et de contrôle de la banque et de l'assurance. Elle veille à la stabilité financière et à la protection des clients des banques, des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance. L'ACPR est une autorité indépendante, adossée à la Banque de France.

2. Pour en savoir plus : www.fiben.fr/cotation

3. On notera que les holdings qui détiendraient des filiales satisfaisant à ces critères sont concernées par la cotation Banque de France.

4. www.fiben.fr/cotation/indicateur-dirigeant.htm

Néanmoins, si certains dirigeants ne sont plus cotés, ceux qui le sont encore, le sont plus longtemps car la durée de la cotation est dorénavant de 5 ans et non plus de 3 ans. Par ailleurs, contrairement aux informations publiées par les greffes des tribunaux de commerce, l'indicateur dirigeant de la Banque de France n'a pas à être diffusé au public. Il n'est communiqué qu'aux établissements de crédit et aux assureurs-crédit, qui sont libres ou non de le prendre en compte.

Surendettement des particuliers

Cette procédure gratuite, réservée aux particuliers, n'exclut pas les débiteurs professionnels qui ont cessé leur activité. Les procédures définies par le code de la consommation peuvent donc s'appliquer :
• aux artisans agriculteurs qui, depuis plus d'un an, ont cessé *de facto* leur activité ;
• aux commerçants qui, depuis plus d'un an, ont été radiés du Registre du commerce.
Par ailleurs, la loi 2008-776 du 4 août 2008, dite LME, permet au dirigeant qui s'est porté caution d'une dette de son entreprise de demander le réaménagement de l'engagement de caution dans le cadre de la procédure de surendettement. Enfin, on notera que l'ordonnance 2014-326 du 12 mars 2014 réformant le droit des entreprises en difficulté a institué une nouvelle procédure : la procédure de rétablissement professionnel (PRP) sans liquidation, s'inspirant du surendettement des particuliers (C. com., art. L 645-1 à L 645-12).

La notation par les établissements de crédit

Afin de mesurer le niveau de risque de crédit, les établissements bancaires, en complément de la cotation de la Banque de France, attribuent aux entreprises, une note incontournable pour l'acceptation ou non d'un crédit et la détermination de son taux.
Les banques sont soumises à des contraintes internes liées à la marge et au risque de crédit ainsi qu'à des contraintes externes : règlementation Bâle III essentiellement concernant les ratios de fonds propres par rapport à leurs encours de crédits. Ces éléments pèsent sur le financement de l'économie et notamment le volume et le coût du crédit. L'économie européenne est concernée car son financement est assuré à plus de 80 % par les banques, à la différence de l'économie américaine qui repose essentiellement sur un financement par les marchés.
Les établissements de crédit évaluent le risque à partir de méthodes statistiques, dites de "*scoring*", qui permettent d'attribuer des points à différents critères d'information, en fonction de l'âge, de la taille, du secteur d'activité et des ratios financiers de l'entreprise. Les principaux scores utilisés sont ceux de la Banque de France, de Conan & Holder et de l'association des crédits managers (AFDCC). La notation attribuée est établie en conformité avec les dispositions de l'arrêté du 20 février 2007 relatif aux exigences de fonds propres applicables aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement.
Les systèmes de notation interne des banques varient entre les établissements et sont très encadrés. En effet, le modèle utilisé est soumis à l'approbation préalable de l'autorité de contrôle (l'ACPR) et au respect des exigences minimales de leur réglementation. Les banques collectent des informations quantitatives, extraites généralement des comptes annuels et des rapports annuels (ratio d'endettement, liquidité, rentabilité, …) et qualitatives (forme juridique, qualité du dirigeant et du personnel d'encadrement, situation du marché, …) pour élaborer des algorithmes statistiques de notation. Les banques prennent également en compte tout un ensemble d'autres critères de nature qualitative (ancienneté de la relation, fonctionnement du compte, part du chiffre d'affaires confié en cas de multi-bancarisation, connaissance des dirigeants, etc.) qui sont des éléments de nature à appréhender la capacité du client à rembourser le concours qu'il sollicite.

Communication et motivation de la notation

Depuis la loi 2009-1255 du 19 octobre 2009, dite Loi Brunel, les établissements bancaires ont l'obligation de fournir aux entreprises qui en font la demande par courrier, une explication sur les éléments ayant conduit aux décisions de notation les concernant. Ces informations utiles au chef d'entreprise ne peuvent être communiquées à un tiers. L'expert-comptable peut accompagner son client pour solliciter leur communication et le cas échéant pour le réexamen de la notation en présentant des faits nouveaux.

La notation par les assureurs-crédit

Les assureurs-crédit évaluent la situation financière et économique des entreprises pour sécuriser les transactions commerciales de leurs clients en France et à l'international. A ce titre, ils délivrent une note mais aussi une position de garantie (plafond d'encours) sur des entreprises pour le compte de certains fournisseurs assurés-crédit, ces derniers restant pour autant, entièrement libres de définir leur politique commerciale, indépendamment des garanties délivrées. L'analyse des assureurs-crédit repose sur les informations portées à leur connaissance, les bilans et surtout sur les échanges réalisés avec les dirigeants d'entreprise. Leur notation est révisable à tout moment sur apport de nouveaux éléments d'appréciation.
La notation des assureurs-crédit constitue une appréciation du risque de crédit, c'est un indicateur de la solidité financière des entreprises. Elle est essentielle dans les relations de l'entreprise assurée (fournisseur) avec ses clients (acheteurs). Elle conditionne la plupart du temps la poursuite et le maintien des relations commerciales qu'ils entretiennent.

Communication et évolution de la notation

Depuis 2010, pour faire face à la crise, les assureurs-crédit se doivent de communiquer la notation de l'acheteur à ce dernier. Pour obtenir sa notation, l'entreprise (acheteur) consulte le site Internet de l'assureur-crédit. Elle peut également la demander par courrier. Cette procédure de consultation de notation permet de réagir par anticipation en apportant à l'assureur-crédit des éléments favorables pour mieux apprécier sa solidité financière ou pour recourir le cas échéant à un complément d'assurance-crédit Privé (CAP).
L'entreprise assurée, comme l'acheteur, peuvent faire appel à des fonds CAP qui leur permettent de poursuivre leurs relations commerciales et donc de maintenir leur niveau d'activité. Il s'agissait à l'origine d'une garantie publique de l'Etat (Complément d'Assurance Public) mise en place au début de la crise, puis ces fonds sont devenus privés en 2011. Les CAP sont proposés par les assureurs-crédits eux-mêmes qui les supportent sur leurs fonds propres et délivrent ainsi des couvertures sur des entreprises présentant un risque aggravé de défaillance, en contrepartie d'une prime distincte. Par ailleurs, depuis 2013, les assureurs-crédit se sont engagés à informer, via une plateforme internet unique, les acheteurs en cas de dégradation de leur note et à échanger avec les acheteurs et les assurés dans le cas de diminutions importantes du niveau de couverture [5]. ■

5. Pour en savoir plus, www.acheteurs-assurance-credit.fr

La médiation du crédit aux entreprises

Par Elsa SIMONI, Directeur des missions d'accompagnement et de conseil, au conseil supérieur de l'ordre

La Médiation du crédit est un dispositif proposé par l'Etat depuis fin 2008, pour aider les entreprises qui rencontrent des difficultés de financement. Ouverte à toute entreprise dès lors qu'un partenaire financier refuse, réduit ou résilie un concours lié à une activité professionnelle, elle est aussi accessible aux entreprises qui rencontrent des difficultés d'assurance-crédit.

La Médiation du crédit en quelques chiffres

chiffres clés	L'activité en 2014	L'activité cumulée depuis 2008 *
Nombre d'entreprises ayant saisi la Médiation au crédit	3 565	45 396
Nombre de dossiers acceptés	2 565 (72 % des dossiers déposés)	36 223 (80 % des dossiers déposés)
Nombre de dossiers instruits et clos	2 184	31 679
Nombre d'entreprises confortées dans leur activité	1 258	19 409
Nombre d'emplois préservés	20 033	361 202
Montant d'encours débloqués	372 millions d'€	5,9 milliards d'€
Le taux de dossiers en médiation réussie s'établit à	58 %	61 %

** De la création à la Médiation du crédit en novembre 2008 à fin décembre 2014.*

Source : Rapport d'activité 2014 de la Médiation du crédit aux entreprises

Un dispositif gratuit et confidentiel

La Médiation du crédit, dont l'accord de place vient d'être renouvelé jusqu'à fin 2017, est un dispositif de proximité et gratuit, conduit dans chaque département, dans le respect des règles de confidentialité et du secret bancaire, par les médiateurs du crédit départementaux qui sont les directeurs de la Banque de France en Métropole, et les directeurs des instituts d'émission en Outre-mer. Elle a vocation à rétablir le dialogue entre l'entreprise et ses partenaires financiers et à faciliter la recherche de solutions communes.

Une fois la médiation saisie et pendant toute sa durée, les établissements financiers s'engagent à maintenir l'enveloppe de leurs concours et à ne pas exiger de garanties personnelles ou réelles supplémentaires.

Médiation et assurance-crédit

L'intervention de la Médiation du crédit auprès des assureurs-crédit permet notamment d'atténuer les effets d'une dégradation brutale de l'appréciation du risque sur une entreprise par un assureur-crédit, en assurant une meilleure information de l'acheteur et une structuration du dialogue entre assureur, assuré et acheteur.
La création d'un portail d'information gratuit permet aux entreprises acheteuses de connaître la tranche de montants garantis dans laquelle elles se trouvent et d'être alertées, en cas de réduction ou de résiliation des lignes de garantie : www.acheteurs-assurance-credit.fr

Tiers de confiance de la Médiation du crédit

Depuis l'origine, les experts-comptables se sont mobilisés dans une mission d'intérêt général autour de la Médiation du crédit pour constituer un réseau de tiers de confiance de la médiation, aux côtés des réseaux socio-professionnels (Conseil National des Barreaux, CCI, CMA, MEDEF, CGPME, UPA, CNER, EGEE et les réseaux de création et de reprise d'entreprise…). Les tiers de confiance de la médiation accompagnent bénévolement les entreprises dans leurs démarches, jusqu'à la prise en charge de leur dossier par le médiateur, qui reprendra contact avec l'entreprise dans les 48 heures.

Saisine de la Médiation du crédit

Le chef d'entreprise complète en ligne le dossier disponible sur le site Internet de la Médiation du crédit : www.economie.gouv.fr/mediateurducredit/accueil

Il peut également téléphoner au : 08 10 00 12 10 (prix d'un appel local depuis un poste fixe) pour être mis en relation avec un tiers de confiance de la médiation qui le guidera gratuitement.

Médiation inter-entreprises et Médiation des marchés publics

L'utilité de la Médiation du crédit a inspiré la création de deux autres médiations fonctionnant sur un mécanisme proche :

- La Médiation inter-entreprises opère lorsque l'entreprise rencontre des difficultés relationnelles avec son client, ou son fournisseur. La médiation intervient lorsqu'il y a conflit dans l'application d'une clause contractuelle ou lors du déroulement d'un contrat, qu'il soit tacite ou formalisé, des problématiques de délais de paiement. Elle intervient également sur des sujets comme l'innovation (fluidifier l'octroi du CIR) ou la RSE (achats responsables…).
www.economie.gouv.fr/mediation-inter-entreprises

- La Médiation des marchés publics a pour objectif de favoriser la croissance des entreprises en améliorant leurs relations avec le secteur public et de faciliter l'accès des entreprises aux marchés publics, afin de consolider et de développer leur activité.
www.economie.gouv.fr/mediation-des-marches-publics

Le financement participatif : définition et typologie

Par Stéphane ONNÉE, Professeur agrégé des Universités,
Directeur du laboratoire de recherche Vallorem des Universités d'Orléans et de Tours

Le financement participatif (appelé *crowdfunding* dans le monde anglo-saxon, c'est à dire "financement par la foule") est un mécanisme de financement qui permet à un porteur de projet d'utiliser les services d'une plateforme afin d'être mis en contact avec une communauté de financeurs (qualifiés de soutiens ou de backers) susceptibles de financer le projet (finalisé ou non) en apportant une somme d'argent – le plus souvent assez faible – en échange de contreparties préalablement définies.

Historiquement, le financement participatif renvoie au mécénat populaire ou encore à la technique de la tontine créée au 17e siècle. Si, lors de la création en 2005 de la première plateforme dénommée Kiva, le financement participatif se résumait au financement de projets culturels ou ayant un but philanthropique, aujourd'hui, le financement participatif intervient de plus en plus dans des projets de création d'entreprises de toutes sortes : les entreprises lucratives comme les entreprises solidaires. En ce sens, le financement participatif peut être assimilé à un mode de financement d'amorçage qui procède par une accumulation en trois étapes, chacune faisant intervenir des catégories différentes de financeurs : le créateur mobilise tout d'abord un cercle immédiat composé de sa famille, de ses amis et de ses fans (ce que l'on qualifie de *love money*). Cette mobilisation agit comme une caisse de résonnance auprès des réseaux relationnels des membres de ce premier cercle, lesquels, s'ils sont séduits par le projet, formeront la deuxième catégorie de financeurs. Enfin, des inconnus rejoignent le troisième cercle dans la volonté de faire partie d'un projet déjà bien financé et donc rendu attractif.

Le financement participatif est un phénomène en pleine expansion. Une récente étude de la société *Massolution* [1] fait état pour l'année 2014 de l'existence de 1250 plateformes à travers le monde ayant levé 16,2 milliards de dollars, soit une hausse de 167% par rapport à 2013. L'Amérique du Nord s'affirme comme leader, suivie par l'Asie et l'Europe qui détient 20,1% de parts de marché. Selon une recherche réalisée par l'Université de Cambridge [2], le marché européen a ainsi réuni près de 3 milliards d'euros en 2014, avec une domination du Royaume-Uni (2,34 milliards d'euros collectés) suivi par la France, loin derrière avec 154 millions d'euros, puis l'Allemagne, la Suède, les Pays-Bas et l'Espagne. Cette même étude prévoit que le marché européen pourrait atteindre 7 milliards en 2015. Cet essor très significatif, soutenu bien sûr par l'outil informatique que constitue internet et par une simplification de la règlementation dans de nombreux pays, est aussi le témoignage des difficultés que rencontrent les créateurs d'entreprise pour se financer par le biais des circuits de financement traditionnels, réputés frileux. Plus encore, l'envol du financement participatif est l'expression d'une économie plus collaborative, où le contributeur souhaite devenir davantage acteur des projets qu'il souhaite voir se développer, affirmant ainsi une volonté d'indépendance, voire un certain rejet de la domination du consumérisme et du capitalisme au profit de circuits courts désintermédiés qui valorisent la loyauté communautaire.

En référence à deux rapports publiés en 2012 par les sites crowdsourcing.org et crowdfundingframework.eu, le financement participatif recouvre des réalités multiples et s'appuie sur cinq modèles de financement :

- un modèle basé sur le don : les individus donateurs n'attendent rien de tangible en retour ;
- un modèle basé sur la récompense : les individus sollicités effectuent des versements dans l'attente d'une récompense matérielle ou intangible (remerciements, invitations…) ;
- un modèle basé sur le préachat : en contrepartie de leur apport, les financeurs attendent un exemplaire du produit ;
- un modèle basé sur le prêt : en contrepartie de leur apport, les financeurs attendent un remboursement à une échéance convenue avec ou sans le versement d'intérêts ;
- un modèle basé sur l'investissement : les internautes se voient attribuer des parts leur permettant de participer aux bénéfices, voire de prendre également part aux décisions lorsque ces parts leur confèrent le statut d'actionnaire.

Les chiffres communiqués par l'association Financement Participatif France [3] nous indiquent que le modèle basé sur le prêt domine en France. Avec 88,4 millions levés en 2014 (contre 47,9 en 2013), le prêt (essentiellement rémunéré) permet à chaque porteur de projet de collecter en moyenne 65 548 euros avec des contributions moyennes avoisinant les 561 euros. Les modèles du don, de la récompense et du préachat ont à eux trois réunis 38,2 millions avec une contribution moyenne autour de 60 euros. Enfin, le modèle basé sur l'investissement a réuni 25,4 millions d'euros en collectant en moyenne 4 470 euros auprès de chaque contributeur.

Le rôle de la foule diffère ainsi selon le modèle utilisé et oscille entre celui d'une foule-philanthrope (dons, récompenses intangibles), d'une foule-investisseur (prêt, participation aux bénéfices) ou d'une foule-client (récompenses matérielles, préachat). Il est donc important pour un porteur de projet de choisir le modèle de financement le plus adapté à ses besoins. Ainsi, si le porteur de projet anticipe un développement de son activité qui pourrait s'accompagner d'une vente de ses actions, il est préférable qu'il privilégie le modèle par investissement. Cela n'a pas été le choix du créateur de l'entreprise américaine Oculus qui, pour financer son développement, a levé plus de 2 millions d'euros auprès de 9 500 internautes selon le modèle avec contrepartie, pour ensuite revendre sa société en avril 2014 pour 2 milliards d'euros à Facebook. Nombreux sont les contributeurs à s'être sentis alors floués car cette vente ne leur a profité en rien, contrecarrant même l'esprit d'indépendance valorisé initialement. En fait, il aurait été préférable de privilégier le modèle par investissement ou de lancer une campagne hybride entre le modèle de la contrepartie et de l'investissement.

1. *http://www.massolution.com/*

2. *http://www.cam.ac.uk/research/news/european-alternative-finance-market-could-top-eu7-billion-in-2015*

3. *http://financeparticipative.org/barometres/annee-2014/*

FINANCEMENT PARTICIPATIF

Le financement participatif peut apparaître d'autant plus adapté que les projets à financer requièrent de faibles montants ; en effet, ces derniers sont relativement délaissés par les banques. Si le financement participatif s'est pour partie développé par substitution, voire par opposition aux financements traditionnels, il apparaît aujourd'hui qu'il est plus complémentaire que concurrent du secteur bancaire. Il permet à un porteur de projet de renforcer ses fonds propres et ce faisant de lui donner davantage de garantie pour l'obtention ultérieur d'un prêt bancaire ; les fonds collectés peuvent alors s'assimiler à un prêt d'honneur. De plus, le fait de bénéficier de la confiance d'internautes contributeurs constitue un signal positif qui crédibilise le projet et peut alors inciter davantage les banquiers à prêter aux porteurs de projet pour financer par la suite la croissance de leur activité.

Considéré au départ comme une simple niche, le financement participatif est désormais pris au sérieux par les investisseurs institutionnels : nombreux sont les banquiers et assureurs à développer des partenariats avec des plateformes de financement participatif ou encore à investir dans les plus prometteuses d'entre elles. La proximité entre le secteur bancaire et le financement participatif aboutit même à la création par une banque (la banque populaire Atlantique en collaboration avec le Crédit Maritime Atlantique) d'une plateforme dénommée Proximea. Le modèle par investissement a été choisi dans le but de stimuler l'entrepreneuriat de la région Loire-Atlantique [4].

L'essor du financement participatif s'explique par les nombreux atouts que recèle ce mode de financement. Au-delà des sommes collectées, le recours à une plateforme de financement participatif est aussi un moyen de tester l'intérêt des internautes pour le projet et ainsi d'enrichir l'étude de marché initialement réalisée. Lancer une campagne est également un levier de motivation pour les porteurs de projet stimulés par les contributeurs et par l'envie de relever le défi que constitue l'atteinte du palier qu'ils se sont fixés. En outre, la foule dispose d'un potentiel de connaissances et d'idées pouvant être mis au crédit du projet. En effet, les plateformes offrent un espace d'interaction où le porteur de projet et les contributeurs peuvent partager leurs suggestions. Le financement participatif s'inscrit donc dans une logique selon laquelle les connaissances, la créativité, l'opinion ainsi que la participation directe des internautes à un projet peuvent être sollicités [5]. Dans le domaine plus spécifique du financement de la création culturelle largement plébiscitée par les internautes contributeurs, le financement participatif permet également aux porteurs de projets de s'extraire de la domination des labels de musique ou des studios cinématographiques et de déployer leur créativité avec plus d'indépendance.

Si le financement participatif apparaît comme un modèle possédant de nombreux atouts, plusieurs inconvénients sont susceptibles d'en freiner le développement :

- La méconnaissance du financement participatif et la méfiance envers celui-ci : le financement participatif est encore jeune et de nombreux contributeurs ou porteurs de projets potentiels méconnaissent les ressorts de son fonctionnement.
- Le risque de fraude : s'ils demeurent l'exception, les exemples d'arnaques dans le financement participatif ternissent l'image des plateformes qui les accueillent. Dès lors, la prévention et la détection des fraudes sont d'une importance capitale pour le maintien, l'intégrité et le développement de l'industrie du financement participatif.
- Les besoins en temps, en argent, en compétences et en accompagnement : mener une campagne de financement nécessite un investissement majeur de la part du porteur de projet. En fonction des sommes demandées puis récoltées, certains porteurs de projets s'interrogent légitimement sur le rapport coût-bénéfice de leur démarche. A fortiori, beaucoup de porteurs de projets ne disposent pas des compétences requises pour conduire une campagne de financement participatif et sont contraints de faire appel à des ressources complémentaires pouvant s'avérer coûteuses. Par ailleurs, plusieurs porteurs de projets déplorent un accompagnement limité de leurs interlocuteurs sur les plateformes. Les entrepreneurs doivent être conscients que la démarche est chronophage. La réussite d'une campagne nécessite une forte implication des porteurs de projet.
- Le risque de plagiat du projet : les plateformes de financement participatif soulèvent des questions en termes de gestion des droits de propriété intellectuelle. Il s'agit de protéger les droits des créateurs avant la production officielle de leurs créations, mais aussi de veiller à ce que les projets présentés sur la plateforme n'enfreignent pas eux-mêmes les règles élémentaires de la propriété intellectuelle.

Face à ces opportunités mais aussi face aux limites du financement participatif, quelques recommandations peuvent être formulées à l'adresse des porteurs de projets.

- En premier lieu, ils doivent faire le choix de la bonne plateforme, à savoir celle qui leur permet de gagner en visibilité et de cibler une communauté d'internautes en phase avec la nature du projet à financer. Ils devront ainsi choisir entre une plateforme nationale ou locale, soit généraliste et bénéficiant d'une large communauté, soit spécialisée avec un public potentiellement davantage ciblé.
- En deuxième lieu, les porteurs de projets doivent prêter une grande attention à la présentation et la valorisation de leurs projets. Pour cela, ils peuvent s'inspirer des campagnes qui ont réussi à atteindre voire à dépasser leurs objectifs de collecte. Il est important également que le porteur parle de son parcours et de sa passion d'entreprendre. En effet, au-delà du projet, les soutiens ont à cœur de connaître le porteur de projet et d'être en quelque sorte sensibilisés à sa cause.
- En troisième lieu, le porteur de projet devra apporter une grande attention à la construction d'une échelle de contreparties cohérente et attractive. La "règle des trois niveaux de paliers" s'applique alors :

• un premier niveau permet à tout le monde de participer au financement. Cela implique des contributions financières minimes en échange le plus souvent de simples remerciements ou de quelques autres produits dérivés qui pourront suffire à satisfaire le besoin de reconnaissance des contributeurs.
• Au deuxième niveau, la contrepartie principale, fruit de l'activité du porteur de projet, est proposée.
• Enfin, au troisième niveau, il s'agira d'identifier une contrepartie susceptible d'être perçue par les internautes comme un réel privilège.

En dernier lieu, il sera essentiel, une fois la campagne lancée, que le porteur de projet anime son réseau et échange avec la communauté de soutiens en construction. Ainsi, le porteur de projet doit s'assurer que son entourage immédiat, c'est-à-dire son premier cercle, soit fortement engagé et sensibilisé, avant de solliciter sur la plateforme un public plus large constitué des deux autres cercles. ■

4. Voir S. Onnée, "Le point sur les initiatives et plateformes régionales de *crowdfunding*", *dans ce dossier, p. 39.*

5. Voir S. Onnée, "Panorama et analyse des plateformes de crowdfunding françaises : Vers une compréhension du rôle joué par la foule", Revue Management et Avenir, *n° 74, 2014 , p.117-133 (en collaboration avec S. Renault) - www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2014-8-page-117.htm*

Crowdfunding : les avantages fiscaux des contributeurs personnes physiques

Par Patrick COLLIN, Directeur des affaires fiscales du Conseil supérieur de l'ordre

Le *crowdfunding*, appelé également financement participatif, est une technique de financement de projets de création d'entreprise utilisant internet comme canal de mise en relation, entre les porteurs de projet et les personnes souhaitant investir dans ces projets [1].

Trois principales formes de financement sont offertes aux investisseurs :
• un don dépourvu de contrepartie significative ;
• une participation aux fonds propres de la société créée ; la rémunération de l'épargnant se fait alors par les dividendes ou par la plus-value réalisée lors de la cession des titres ;
• un prêt dont les modalités sont fixées par l'article L 511-6 du code monétaire et financier [2].

Les avantages fiscaux liés aux dons

Le donateur peut choisir entre les réductions d'impôt sur le revenu ou d'impôt de solidarité sur la fortune, au titre des dons dépourvus de contrepartie significative à certains organismes.

La réduction d'IR ou d'ISF

La réduction d'IR, égale à 66 % du montant des sommes versées, retenues dans la limite de 20 % du revenu imposable, s'applique notamment aux dons et versements effectués au profit des :
• fondations d'entreprise qui présentent un des caractères exigés pour les organismes d'intérêt général et à condition que les versements soient effectués par les salariés de l'entreprise fondatrice ou par les salariés des entreprises membres du groupe fiscalement intégré, auquel appartient l'entreprise fondatrice ;
• organismes agréés ayant pour objet exclusif le financement de PME par des aides à l'investissement relevant de l'article 12-1 du règlement (CE) 800/2008 ou par d'autres aides, sous réserve dans ce dernier cas du respect de la réglementation "de minimis", ou la fourniture à celles-ci de prestations d'accompagnement.

Alternativement, la réduction "ISF-dons" égale à 75 % des versements effectués au profit de certains organismes (le montant de l'avantage fiscal étant plafonné à 50 000 € par an, limite abaissée à 45 000 € pour les personnes sollicitant cumulativement la réduction "ISF-dons" et "ISF-PME"), est notamment accessible aux dons effectués en numéraire ainsi qu'aux dons en pleine propriété de titres admis aux négociations sur un marché réglementé français ou étranger, au profit des associations reconnues d'utilité publique ayant pour objet le financement et l'accompagnement de la création et de la reprise d'entreprises.

Ainsi, la législation française octroie des avantages aux dons effectués au profit d'organismes ayant pour objet de financer la création et le développement d'entreprises et non à des dons finançant directement la création d'entreprise.

L'absence de contrepartie

Quelle que soit la forme qu'ils revêtent, les dons n'ouvrent en principe droit à réduction d'impôt que si leur versement procède d'une intention libérale, c'est-à-dire s'ils sont consentis à titre gratuit, sans contrepartie directe ou indirecte pour le donateur.
Par dérogation à ce principe, l'administration admet toutefois que la remise de menus biens, tels qu'insignes, timbres décoratifs, étiquettes personnalisées, affiches, épinglettes, cartes de vœux, etc., ne remet pas en cause l'éligibilité des versements au bénéfice de l'avantage fiscal, lorsque les biens remis par l'organisme à chaque donateur au cours d'une même année civile ont une valeur totale faible qui présente une disproportion marquée avec le montant du don. Une telle disproportion sera caractérisée par l'existence d'un rapport de 1 à 4 entre la valeur du bien (appréciée par référence à son prix de revient toutes taxes comprises pour l'organisme) et le montant du don [3].

Les avantages fiscaux liés aux participations en fonds propres des entreprises

La législation française octroie aux particuliers qui investissent dans le segment du "crowdfunding" des avantages fiscaux exclusifs les uns des autres : certains dits "à l'entrée", d'autres dits "à la sortie".

Les avantages fiscaux à l'entrée : les réductions d'IR ou d'ISF pour souscription au capital de PME

Les personnes physiques qui effectuent jusqu'au 31 décembre 2016 des versements au titre de la souscription, directe ou indirecte, en numéraire au capital initial ou aux augmentations de capital de PME non cotées, peuvent bénéficier d'une réduction d'IR égale à 18 % du montant des versements effectués (y compris, le cas échéant, la prime d'émission), retenus dans la limite annuelle de 50 000 € pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés ou de 100 000 € pour les contribuables mariés ou liés par un Pacs, soumis à une imposition commune. La fraction des investissements excédant la limite annuelle ouvre droit à la réduction d'impôt dans les mêmes conditions au titre des quatre années suivantes.
La réduction d'impôt est prise en compte dans le calcul du plafonnement global des avantages fiscaux, fixé à 10 000 €, majorés de 8 000 € pour les réductions d'impôt liées aux investissements outre-mer et aux souscriptions au capital de Sofica.

Les redevables qui investissent dans des PME peuvent, sous certaines conditions, imputer la partie de leur investissement n'ayant pas donné lieu à réduction d'IR, sur le montant de leur ISF. Les apports peuvent être effectués lors de la constitution ou à l'occasion d'augmentations de capital de PME, soit en numéraire, soit en nature (à l'exception des apports d'actifs immobiliers ou de valeurs mobilières).
La réduction d'ISF est égale, dans la limite de 45 000 €, à 50 % des versements effectués (y compris, le cas échéant, la prime d'émission unitaire) entre la date limite de dépôt de la déclaration de l'année ▸▸

1. Voir S. Onnée, "Le financement participatif : définition et typologie", *dans ce dossier p. 35.*

2. Modifié par l'article 15 de l'ordonnance 2014-559 du 30 mai 2014 relatif au financement participatif, entrée en vigueur le 1er octobre 2014 et précisée par le décret 2014-1053 du 16 septembre 2014.

3. BOI-IR-RICI-250-20, n° 90 et 100 ; BOI-PAT-ISF-40-40-10-10, n° 80, 90 et 120.

précédant celle de l'imposition et celle de la déclaration de l'année d'imposition. L'octroi définitif de la réduction est subordonné à la conservation des titres jusqu'au 31 décembre de la cinquième année suivant celle de la souscription.

Les avantages fiscaux à la sortie : PEA et PEA "PME-ETI"

Le PEA permet d'investir en actions tout en bénéficiant d'une exonération d'IR sur les dividendes et les plus-values, à condition de n'effectuer aucun retrait pendant cinq ans. Après huit ans, le titulaire du plan peut également opter pour le versement d'une rente à vie défiscalisée, et ainsi se constituer un complément de revenus en vue de la retraite.
Depuis le 1er janvier 2014, deux types de plans coexistent : le PEA "classique" dont le plafond des versements est fixé à 150 000 € (300 000 € pour un couple) et le PEA "PME-ETI" dont le plafond des versements est fixé à 75 000 € (150 000 € pour un couple).
Un contribuable ne peut être titulaire que d'un plan PEA "PME-ETI" ou, s'agissant des personnes soumises à imposition commune, d'un plan par conjoint ou partenaire.
Le PEA "PME-ETI" est cumulable avec le PEA "classique". Il en résulte que chaque contribuable peut effectuer jusqu'à 225 000 € (150 000 € + 75 000 €) de versements dans le cadre de ces plans (450 000 € pour un couple).

Les titres exclus du PEA "classique" le sont également du PEA "PME-ETI", notamment les participations dans une société supérieures à 25 %.

Les titres pouvant figurer sur le PEA "PME-ETI" (actions, certificats d'investissement de sociétés, parts de SARL ou de sociétés dotées d'un statut équivalent et titres en capital de sociétés coopératives) doivent avoir été émis par une PME ou une ETI (entreprise de taille intermédiaire), à savoir une entreprise qui occupe moins de 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total de bilan n'excèdent pas respectivement 1 500 M€ et 2 000 M€.

Les avantages fiscaux liés aux prêts avec intérêts

L'ordonnance du 30 mai 2014 prévoit que les personnes physiques agissant à des fins non professionnelles ou commerciales, peuvent consentir des prêts dans le cadre du financement participatif de projets déterminés, conformément aux dispositions de l'article L 548-1 du code monétaire et financier (mise en relation, au moyen d'un site internet, des porteurs d'un projet déterminé et des personnes finançant ce projet) et ce, dans la limite d'un prêt par projet.
Le taux conventionnel applicable à ces crédits doit être fixe et ne pas dépasser le taux de l'usure. Le décret du 16 septembre 2014 a précisé les principales caractéristiques de ces prêts, notamment leur durée maximale.

Règles fiscales applicables aux intérêts

Les produits de placement à revenu fixe, perçus par les personnes physiques, sont en principe soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Toutefois, avant d'être imposés au barème progressif, ces produits font l'objet, sauf exceptions, d'un prélèvement à la source au taux de 24 %. Ce prélèvement forfaitaire non libératoire constitue un acompte d'impôt sur le revenu imputable sur l'impôt à payer l'année suivante et, en cas d'excédent, restituable.

Régime fiscal des pertes

Deux situations doivent être distinguées, selon que la perte est définitive ou latente.
La perte définitive résultant de la cession de la créance pour un prix inférieur à son coût d'acquisition est imputable exclusivement sur les revenus et plus-values de créances (négociables ou non négociables) réalisés au cours de la même année et des cinq années suivantes (CGI, art. 124 B et 124 C). Par ailleurs, le cas de la perte définitive résultant de la disparition de la créance (liquidation par exemple) n'est pas visé par les articles précités du CGI.
La perte résultant de la diminution de la créance (perte latente) constitue une perte en capital dont aucune disposition du CGI ne prévoit la déduction. Il pourrait être envisagé d'appliquer aux pertes latentes subies lors des opérations de prêt, au choix du contribuable, un régime fiscal analogue à celui des pertes effectivement réalisées à l'occasion de cessions. Ceci permettrait de déduire les éventuelles diminutions de valeur du capital des prêts participatifs, constatées par exemple au 31 décembre de chaque année, des intérêts perçus de ces mêmes prêts (ou autres produits de placement). Dans l'hypothèse de la disparition ultérieure des pertes latentes, ces pertes devraient faire l'objet d'une réintégration. ■

LA BOUTIQUE D'EXPERTS-COMPTABLES SERVICES

GUIDE DU FINANCEMENT

Le guide des missions d'accompagnement au financement réunit l'ensemble des **outils pratiques nécessaires au financement mis à disposition de la profession**.

Ce guide offre une vision globale de la mission d'accompagnement de l'expert-comptable selon les besoins des clients : solutions de financement, garanties, acteurs et démarche pour mener les différentes missions. Il permet également de faire le point sur la cotation-notation des entreprises, de trouver les financements publics (moteurs de recherche), de découvrir les outils de l'Ordre et de disposer des coordonnées des principaux acteurs publics et privés du financement des entreprises.

À commander dès maintenant sur WWW.BOUTIQUE-EXPERTS-COMPTABLES.COM

Le point sur les initiatives et plateformes régionales de *crowdfunding*

Par Stéphane ONNÉE, Professeur agrégé des Universités,
Directeur du laboratoire de recherche Vallorem des Universités d'Orléans et de Tours

Nous constatons depuis peu, tant au niveau local que national, l'émergence d'un nombre croissant d'initiatives partenariales entre des acteurs de l'accompagnement à la création d'entreprise et des plateformes de financement participatif.

Ainsi, en septembre 2014, la CCI de Lyon et la plateforme *Wiseed* ont créée en partenariat une nouvelle plateforme (*Crowdavenue*) destinée à financer des startups en Rhône-Alpes. Dans le même temps, la CCI de Caen a créé en propre une nouvelle plateforme *KioskToInvest* à laquelle se sont ralliées cinq autres CCI. Autre illustration : le Conseil Supérieur de l'Ordre des experts-comptables et les créateurs de *KissKissBankBank* qui ont mis en place un partenariat à travers la plateforme *Lendopolis* afin de promouvoir le financement participatif, sous forme de prêts rémunérés, dédiés aux TPE-PME françaises [1].

Le financement participatif et les plateformes dédiées à ce nouveau phénomène apparaissent aujourd'hui comme une réelle innovation dans l'écosystème de l'accompagnement à la création d'entreprises. Une campagne de levée de fonds est un processus dynamique qui mobilise le porteur de projet, l'oriente et structure son action. Le respect des conditions requises par la plateforme qui accepte son projet, la nécessité de présenter son projet de façon convaincante aux différentes communautés ciblées, le besoin de nourrir les échanges et les relations avec les contributeurs ou encore les encouragements et avis formulés par la foule sont autant de stimuli qui l'accompagnent et le motivent. Les plateformes ont d'ailleurs bien pris en compte le rôle qu'elles pouvaient occuper dans le secteur de l'accompagnement à la création d'entreprises et nombreuses sont celles à avoir prospecté auprès des acteurs de l'accompagnement afin de leur proposer des partenariats adaptés à leurs spécificités. Cinq catégories d'acteurs sont ici à distinguer :

- les collectivités territoriales qui assurent le financement des associations de ce secteur ;
- les organismes parapublics, telles les Chambres consulaires et Agences Locales pour l'Emploi, qui interviennent directement ou indirectement dans les étapes d'accueil, de conseil, de crédit ;
- les entreprises et cabinets spécialisés, tels les cabinets d'expertise comptables ;
- les associations d'accompagnement, qu'il s'agisse d'associations de conseil (comme les Boutiques de gestion, BGE) ou d'associations de financement (ADIE, PFIL, France Active,…) ;
- les banques, principalement celles de l'Economie Sociale et Solidaire, mais aussi des acteurs comme les sociétés de capital-risque ou des établissements de caution mutuelle, comme la SIAGI ou la BPI.

Dans la pratique, chacune de ces catégories est aujourd'hui sensibilisée au phénomène du financement participatif et met en place des initiatives destinées à adosser leurs pratiques à ce nouveau mode de financement afin de gagner, ou tout du moins conserver leur attractivité auprès des porteurs de projets. En effet, dans cet écosystème de l'accompagnement, les différentes catégories d'acteurs sont à la fois partenaires mais aussi concurrentes. Si les acteurs historiques sont des acteurs prescripteurs des aides accordées par les collectivités territoriales, ils cherchent aujourd'hui à adapter et faire évoluer leur offre afin de conserver leur part de marché. Il résulte des multiples initiatives mises en place, un enchevêtrement d'actions locales et nationales qui est le reflet de la structuration en réseau national d'un grand nombre d'acteurs de l'accompagnement. Dans tous les cas, le choix de la modalité de coopération avec les plateformes est au cœur des réflexions. En la matière, les acteurs de l'accompagnement optent pour deux principales modalités : le *co-branding* ou la création en propre d'une plateforme. Le *co-branding* se définit ici comme l'alliance d'un acteur de l'accompagnement (en réseau ou non) avec une plateforme de financement participatif afin de créer une plateforme commune (par exemple, la plateforme *notrepetiteentreprise.com).* Un tel choix obéit à une volonté de s'allier à une marque forte sans avoir pour autant à prendre en charge la gestion de toutes les problématiques techniques qui incombent à la plateforme. La répartition des rôles entre la plateforme et l'acteur de l'accompagnement est le plus souvent la suivante : la plateforme reçoit les projets en provenance de la structure d'accompagnement qui les a sélectionnés, puis la plateforme joue son rôle de portage et de collecteur des ressources en faisant l'intermédiaire entre la foule et le porteur de projet.

Lorsque les acteurs de l'accompagnement choisissent de créer en propre une nouvelle plateforme, ils peuvent, soit utiliser l'outil technique commercialisé par une plateforme existante – on parle alors de marque blanche- soit créer leur propre outil technique. Le choix de la modalité est confié, soit à l'échelon national dans l'objectif d'un déploiement local, soit à l'échelon local, pour éventuellement être ensuite diffusé (par exemple la plateforme *AGIR&CO).*

Quelle que soit la logique de partenariat choisie, la sélection préalable des projets par un acteur de l'accompagnement est un élément de nature à rassurer le grand public. Ainsi, dans les partenariats conclus entre le conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables et les plateformes *Lendopolis* d'une part, et *Prêtgo* d'autre part, chaque projet bénéficie de l'accompagnement d'un expert-comptable qui agit comme un tiers de confiance qui contribue à sécuriser le processus et donc les prêteurs. Un environnement numérique dédié au financement participatif permet aux experts-comptables de s'authentifier et de visualiser les projets de leurs clients et de communiquer instantanément à la plateforme les informations financières prévisionnelles, ainsi que leur attestation nécessaires à l'examen du projet avant publication sur internet et lancement de la collecte.

Certains acteurs hésitent encore sur le choix du mode de collaboration. C'est le cas du réseau *Initiative France*. En effet, dans un communiqué de presse, daté de septembre 2014, le président du réseau déclarait que *« face à la diversité des modèles de plateformes de finance participative, qui fait d'ailleurs écho à la diversité des projets qu'accompagnent les plateformes, il n'est pas pertinent de nouer un partenariat avec un acteur en particulier, mais de choisir une plateforme en fonction des caractéristiques de chaque projet à financer »*. ■

1. Voir P. Préjean et E. Simoni, "Les partenariats signés par le Conseil supérieur en matière de financement"*, dans ce dossier, p. 30.*

L'abécédaire du cautionnement commercial dans le financement des entreprises

Par Michel DI MARTINO,
Expert-comptable,
Vice-président du Tribunal
de commerce de Lons le Saunier,
Chargé de formation à l'ENM

A l'origine un "service d'ami", le cautionnement est devenu la condition quasi-indispensable à l'obtention d'un financement : le chef d'entreprise est sollicité par le banquier pour cautionner le financement nécessaire au développement de son entreprise. Le droit du cautionnement est un droit complexe, avec des textes épars et une jurisprudence en constante évolution. Ceci impose de bien connaître les textes et leur date d'application et d'avoir une bonne connaissance de la jurisprudence.

Définition

L'article 2288 du code civil donne la définition du cautionnement : « *Celui qui se rend caution d'une obligation se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même* ». En clair, la caution (la personne qui se porte garante) s'engage à exécuter l'obligation du débiteur au cas où celui-ci ne le ferait pas. Le régime du cautionnement est régi par les articles 2228 à 2320 du code civil ; toutefois, beaucoup de dispositions essentielles figurent aujourd'hui dans le code de la consommation qui s'applique aux cautions personnes physiques, au profit de créanciers professionnels (cf. *infra*).

Le cautionnement est toujours un contrat dépendant du contrat principal qu'il garantit. Il constitue donc toujours l'obligation accessoire d'une obligation principale. Plusieurs conséquences découlent de ce principe :

- C. civ., art. 2290-1 : le cautionnement ne peut excéder ce qui est dû par le débiteur, ni être contracté sous des conditions plus onéreuses.
- C. civ., art. 2213 al 1er : l'extinction de l'obligation principale entraîne celle du cautionnement.
- C. civ., art. 2313-al 1er du code civil : la caution peut opposer au créancier toutes les exceptions que le débiteur principal pourrait lui opposer lui-même (validité, exigibilité, extinction, montant…).
- La caution ne doit, au maximum, que ce que doit le débiteur principal, et on ne peut demander plus à une caution qu'on ne demande au débiteur principal.
- L'objet de l'obligation de la caution ne peut en aucun cas dépasser celui de l'obligation principale.
- L'obligation de la caution ne peut être productive d'intérêts si celle du débiteur principal ne l'est pas.
- La caution ne peut être tenue par un taux d'intérêt plus élevé que le débiteur principal.

Résumé de l'article

Le cautionnement est devenu un élément quasi indispensable de la boite à outils du financement du développement des entreprises. L'appel de plus en plus courant à ce type de garantie a conduit a des excès ; c'est pour cette raison qu'il faut bien mesurer et connaitre ce contrat-garantie.

Les différentes catégories de cautions

Cautionnement simple

Dans ce type de cautionnement, la banque, doit, avant de poursuivre la caution, se retourner vers l'emprunteur ; la caution n'interviendra que si le débiteur est insolvable. La caution simple peut invoquer le droit de discussion (c'est-à-dire qu'elle peut contraindre le créancier à d'abord poursuivre le débiteur et à saisir ses biens avant de l'obliger au paiement) et le droit de division (s'il existe plusieurs cautions pour garantir la dette, la caution qui est poursuivie peut demander au créancier de diviser les poursuites entre les cautions). Le bénéfice de division implique la présence de plusieurs cautions simples appelées également "cofidéjusseurs".

Cautionnement solidaire

Le dirigeant-caution est tenu solidairement au paiement de la dette avec la société-emprunteur, ce qui signifie que la banque peut, en fonction de celui qui est le plus solvable, poursuivre le dirigeant ou la société. La solidarité repose sur la volonté des parties qui, conformément à l'article 1202 du code civil, doit être expresse. Dans le cautionnement solidaire, la caution ne peut invoquer, ni le bénéfice de discussion, ni le bénéfice de division. Par l'effet de la solidarité, le débiteur et la caution se représentent mutuellement. (C. civ., art. 1205). La mise en demeure de l'un produit effet à l'égard de l'autre. Les banques préfèrent ce type de cautionnement.
Pour une personne physique, le cautionnement est solidaire à la condition qu'une mention manuscrite de la caution le précise expressément (C. cons., L 313-8 et L 341-3). A défaut d'une telle mention, le cautionnement est simple.

Cautionnement par part virile

Chaque cautionnaire assume sa part de cautionnement, sans solidarité. Nous sommes en fait, en présence de plusieurs cautionnaires simples…

Cautionnement réel

Il y a cautionnement réel lorsque le dirigeant affecte l'un de ses biens en garantie des dettes de sa société (cautionnement hypothécaire par exemple). Pour la Cour de cassation le "cautionnement réel" n'est pas un cautionnement mais une pure sûreté réelle (hypothèque, nantissement, etc…) [1], or les sûretés réelles ne relèvent

1. Cass. Ch.mixte, 2 décembre 2005, n° 03-18210.

pas du droit du cautionnement et ne bénéficient donc pas du droit d'information, du principe de proportionnalité, du bénéfice de subrogation, du devoir de mise en garde.

Sûretés réelles et sûretés personnelles

Le créancier qui s'est vu octroyer une sûreté réelle bénéficie du droit de se faire payer par préférence, sur le prix de réalisation du bien affecté en garantie (exemples : l'hypothèque qui constitue une sûreté réelle sur un immeuble, le nantissement qui est une sûreté réelle en général sur fonds de commerce, le gage qui est une sureté réelle sur un élément corporel, tel le matériel). Dans le cas d'une sûreté personnelle, il s'agit de l'engagement d'une personne à répondre de l'obligation du débiteur principal, en cas de défaillance de celui-ci ou à première demande du bénéficiaire de la garantie (exemples : le cautionnement, la garantie autonome ou garantie à première demande).
Si l'hypothèque est plus complexe et plus coûteuse à mettre en place, elle permet néanmoins de risquer, au pire, le bien immobilier défini, donné en garantie. En revanche, avec une caution, on risque de tout perdre ! Les créanciers ont d'ailleurs bien compris que leur situation est meilleure avec une caution, plutôt qu'avec une hypothèque sur les immeubles de la société commerciale, qu'ils ne pourront invoquer dans le cas d'une procédure collective.

Caution pour une durée et un montant limités

L'engagement de caution ne peut être dénoncé avant son terme, sauf remplacement de garantie.
Le contrat de cautionnement comporte des limitations : durée, montant garanti… A défaut de précision, la somme indiquée constitue un plafond absolu, comprenant les intérêts, les dommages-intérêts, la clause pénale… De même, dans le silence des parties, les paiements partiels effectués par le débiteur s'imputent d'abord sur la partie non cautionnée[2].

Caution donnée pour une durée et un montant illimités

L'acte de cautionnement peut être résilié à tout moment par lettre recommandée avec accusé de réception, en respectant un délai de préavis (cas du cautionnement du découvert…). Attention dans ce cas à la réaction de la banque qui deviendra très réticente pour accorder de nouveaux crédits. Ce type de caution peut être redoutable. La loi 2003-721 du 1er août 2003 interdit désormais les cautionnements de durée et de montant indéterminés dès lors que le cautionnement est souscrit par acte sous seing privé par une personne physique au profit d'un créancier professionnel (C. cons., art. L 341-2). En d'autre termes, lorsque l'engagement émane d'une caution personne physique envers un créancier professionnel, le cautionnement est obligatoirement limité en durée et en montant.

Cautionnement du cautionnement (C. civ., art 2291 al 2)

On peut se rendre caution non seulement du débiteur principal, mais encore de celui qui l'a cautionné. Il s'agit d'un cautionnement au second degré.

Cautionnement constaté par un jugement

Très rarement, le cautionnement est constaté par un acte juridictionnel. Exemple : un tribunal peut constater dans le jugement arrêtant le plan de redressement de l'entreprise que le dirigeant social se porte caution de son exécution par la société[3].

Forme du cautionnement

L'article 2292 du code civil précise que *« le cautionnement ne se présume point, il doit être exprès »*. L'acte de cautionnement peut prendre la forme d'un acte authentique passé devant notaire. Il y a dans ce cas, un devoir de conseil du notaire qui doit mentionner toutes les spécifications du cautionnement. Il peut également prendre la forme d'un acte d'avocat[4] dans lequel l'avocat est tenu également à un devoir de conseil. Le formalisme très strict en matière de cautionnement est précisé par le code civil (art. 1326) et par le code de la consommation (art. L 341-2 et L 341-3) : signature, mentions manuscrites. Ces formalités ne s'appliquent pas à l'acte notarié ni à l'acte d'avocat du fait du devoir de conseil à charge respectivement du notaire ou de l'avocat.

Caution et succession

L'article 2294 du code civil prévoit que les engagements des cautions sont transmis à leurs héritiers si l'engagement était tel que la caution fut obligée. En clair, les héritiers d'un dirigeant de société sont tenus de toute dette résultant d'une caution, due au jour de son décès… La Cour de cassation a toutefois déclaré dans un arrêt de principe *« que les héritiers ne sont pas tenus au paiement des dettes nées postérieurement au décès de la caution »*[5]. Il convient de bien distinguer la date de naissance de la dette de son exigibilité. Un héritier peut donc être poursuivi si la dette cautionnée a pris naissance avant le décès de la caution[6].

Caution et reste à vivre

L'article 2301 du code civil dispose qu'en toute hypothèse, *« le montant des dettes résultant du cautionnement ne peut avoir pour effet de priver la personne physique qui s'est portée caution, d'un minimum de ressources fixé à l'article L 331-2 du code de la consommation. »*

Cautionnement des époux

Lorsque l'un des conjoints en communauté se porte caution, sans obtenir le cautionnement exprès de l'autre, le créancier ne peut saisir que ses biens propres, les fruits de ce dernier et ses gains et salaires (C. civ., art. 1415).

Jurisprudences

Les cautionnements souscrits unilatéralement par chaque époux n'établissent pas à eux seuls le consentement exprès de chacun, à l'engagement de l'autre[7].
Le cautionnement consenti par un époux, sans le consentement exprès de son conjoint, n'engage pas les biens de la communauté, peu importe les stipulations du contrat de mariage[8].
Un compte joint n'est pas saisissable, faute pour les créanciers d'identifier les revenus de leur débiteur. Seul un compte alimenté par les seuls revenus du mari

2. *Cass. com. 1er mars 2005 n° 04-10783.*
3. *Cass. com. 11 février 2004, n° 01-16192.*
4. *Loi 2011-331 du 28 mars 2011 de modernisation des professions judiciaires ou juridiques et certaines professions réglementées.*
5. *Cass. com. 29 juin 1982, n° 80-14160.*
6. *Cass. Civ 1ère 10 juin 1997, n° 95-19352.*
7. *Cass. Civ. 1ère 12 octobre 2004 n° 01-16946.*
8. *CA Versailles du 18/02/2010.*

Abstract

Personal guarantee is a key condition to the financing of companies. The growing need of this guarantee has led to excesses. For this reason, it is important to be familiar with this kind of contract.

peut faire l'objet d'une saisie attribution. Le créancier doit prouver que le compte qu'il saisit est bien alimenté par les seuls revenus de l'époux [9].
Un notaire engage sa responsabilité lorsqu'il ne vérifie pas le régime matrimonial des époux et que le cautionnement n'a pas la portée espérée [10].
Attention à l'article 1413 du code civil pour les époux en communauté de biens, en entreprise individuelle et en procédure collective : la Cour de cassation a confirmé par deux fois, qu'en procédure collective, les biens communs (à la différence des biens propres) sont compris dans les actifs de la procédure collective, et ce, sans tenir compte du droit de propriété commun du conjoint du débiteur [11].

Cautionnement civil ou commercial

■ Le cautionnement a un caractère commercial dans les quatre cas suivants :
• s'il est souscrit par un établissement de crédit contre rémunération (C. com., art. L 110-1-7°), les opérations de banque étant commerciales par nature ;
• s'il s'agit de l'aval d'un effet de commerce (C. com., art. L 511-21), acte commercial par la forme ;
• s'il est souscrit par un commerçant pour les besoins de son activité professionnelle, à savoir s'il s'agit d'un acte *« en relation avec l'exercice ou l'intérêt du propre commerce de l'intéressé »* [12] ;
• s'il présente un caractère intéressé pour la caution, c'est-à-dire lorsque la caution a un *« intérêt personnel direct et déterminant de nature patrimoniale à garantir une dette commerciale »* (cas des dirigeants d'entreprise). Pour ce dernier cas, la jurisprudence permet de faire le rapprochement entre le caractère commercial du cautionnement et la qualité de la caution. L'intérêt patrimonial de l'opération garantie est présumé lorsque la caution est en même temps le dirigeant de l'entreprise cautionnée. Concernant les cautions non dirigeantes à l'égard desquelles les contentieux sont fréquents, la preuve de l'intérêt personnel des cautions (non dirigeantes) doit être apportée par le créancier et représente le point le plus délicat à définir et à mettre en œuvre. Le juge est amené à retenir des indices et notamment la participation de la caution à la gestion ou au capital de la société dont les engagements sont garantis. Concernant les associés, trois indices sont pris en considération, à priori cumulatifs : le nombre d'actions détenues, le cumul de la fonction d'associé avec une fonction de salarié, l'implication plus ou moins active de l'associé dans la société. Concernant le conjoint du chef d'entreprise ou du commerçant, les situations de fait doivent être analysées, sachant que la seule qualité de conjoint ne suffit pas à conférer au cautionnement son caractère commercial. Le caractère commercial n'est retenu que si le conjoint se comporte pratiquement comme un dirigeant de fait (notamment si le conjoint dispose de pouvoirs sur les comptes bancaires…).
Il est impératif pour le juge de motiver sa décision relevant le caractère commercial du cautionnement.
Dans le cas d'une caution solidaire, dont l'une est commerciale et l'autre civile, la caution commerciale relève du tribunal de commerce et la caution civile, du TGI.

■ Le cautionnement a un caractère civil dans les autres cas, tels que :
• actionnaire non dirigeant et non impliqué dans la gestion de la société, se portant caution d'un prêt au bénéfice de la société,
• conjoint du dirigeant se portant caution d'un prêt au bénéfice de la société,
• tiers se portant caution d'un prêt au bénéfice de la société.

Le cautionnement civil relève du Tribunal de Grande Instance. Si l'affaire est portée devant le juge du commerce, il devra se déclarer incompétent et renvoyer au TGI, sauf à démontrer le caractère commercial du cautionnement.

Prescription

La prescription pour les cautions est de 5 ans, à compter de la date d'exigibilité de l'engagement principal garanti, et ce, que la caution soit civile (C. civ., art. 2224) ou commerciale (C. com., art. L 110-4). Le point de départ de la prescription est en principe fixé au jour de l'exigibilité de la créance contre la caution. Cette date d'exigibilité doit être en théorie, la même que celle retenue contre le débiteur principal.

Caution et découvert bancaire

Le découvert fait souvent l'objet d'une demande de cautionnement par la banque au chef d'entreprise. Le dirigeant d'entreprise doit être très vigilant sur la caution qu'il signe, qui doit être à montant et à durée limités. Lorsque le cautionnement est donné en garantie d'une obligation à durée déterminée, le renouvellement d'une ouverture de crédit par exemple (découvert) n'entraîne pas, sauf accord préalable de la caution, l'obligation de couverture de la caution [13].
La caution qui a garanti l'exécution d'un contrat à durée déterminée n'est pas tenue par la prolongation des relations contractuelles voulue par les mêmes parties [14]. Si le cautionnement porte sur le solde débiteur d'un compte courant, l'obligation d'information annuelle n'a pas à faire figurer les intérêts, qui ne peuvent être extraits du solde [15].
On appelle cautionnement "omnibus", le cautionnement par lequel la caution accepte de garantir les ouvertures de crédit qu'une banque consent à une entreprise.

Le créancier professionnel

Il s'agit d'une notion introduite par le code de la consommation définie par la jurisprudence : *« Au sens des articles L 341-2 et L 341-3 du code de la consommation, le créancier professionnel s'entend de celui dont la créance est née dans l'exercice de sa profession ou se trouve en rapport direct avec l'une de ses activités professionnelles, même si celle-ci n'est pas principale »* [16].
A ainsi été considéré comme un créancier professionnel, un garagiste qui demande une caution pour la réparation d'un véhicule.

Caution avertie et caution non avertie

Cette distinction est fondamentale, notamment lors de la mise en cause de la responsabilité de l'organisme dispensateur du crédit, tant vis-à-vis du débiteur principal que vis-à-vis de la caution. La caution avertie [17] est réputée être en mesure d'apprécier le risque pris en s'engageant. Il ressort de la jurisprudence que la qualification de caution avertie et non avertie (ou profane) doit tenir compte d'un certain nombre d'indices :
■ la spécificité de l'opération de cautionnement ;
• le niveau de complexité du montage financier ;
• les risques encourus ;
■ les critères personnels inhérents à la caution ;
• la profession ;

9. Cass. Civ. 1ère 3 avril 2001 n° 99-13733.

10. CA Paris 17 mars 2003.

11. Décision QPC du 18/11/2014 – n° 1416-535.

12. Cass. com. 19 janvier 1993, n° 90-16380.

13. Cass. com. 8 novembre 2011, n° 10-25064.

14. Cass. com. 9 avril 2013, n° 12-18019.

15. Cass. com. 10 janvier 2012, n° 10-25586.

16. Cass. civ. 1ère 9 juillet 2009, n° 08-15910.

17. Cass. civ. 1ère 16 septembre 2010, n° 09-15058 : La caution avertie est celle qui est capable d'apprécier le risque et l'opportunité d'un crédit.

• l'expérience en matière d'opérations financières ;
• la formation ;
• l'âge ;
• le patrimoine ;
■ le degré d'implication de la caution ;
• dans le projet financier ;
• dans l'activité et le patrimoine de la société cautionnée.

Les dirigeants sociaux des entreprises sont présumés avertis, sauf circonstances exceptionnelles. Une caution ne peut, en sa qualité de gérant, ignorer la situation de la personne morale et détient toutes les informations utiles pour apprécier la portée de son engagement. La participation active de la caution dirigeante dans l'opération garantie contribue à lui attribuer un caractère averti. Les associés ne sont en général pas considérés comme des cautions averties. S'agissant des conjoints et proches, ils sont le plus souvent considérés comme non-avertis, à moins qu'ils ne soient impliqués dans la vie de l'entreprise en occupant des fonctions particulières.
Il appartient à l'établissement de crédit de rapporter la preuve du caractère averti ou non de la caution [18].

Obligation d'information de la caution

L'article L 341-6 du code de la consommation impose une obligation d'information annuelle par tout créancier professionnel à toute caution personne physique.
L'article L 313-22 du code monétaire et financier impose une obligation d'information à la charge des établissements de crédit *« ayant accordé un concours financier à une entreprise, sous la condition du cautionnement par une personne physique ou une personne morale »*.
Les établissements de crédit-bail ne sont pas concernés, alors que les établissements d'affacturage le sont.

Information annuelle (C. cons., art. L 341-6)

L'obligation s'impose, que le cautionnement soit donné par acte authentique ou acte sous seing privé, qu'il soit simple ou solidaire, défini ou indéfini. Avant le 31 mars de chaque année, la banque doit informer la caution du montant de la somme garantie (en principal + frais et intérêts) et de la date de la fin de l'engagement. A défaut d'information, la caution n'est pas tenue au paiement des pénalités et intérêts de retard de l'année.

Cautionnement indéfini (C. civ., art.2293)

Lorsque le cautionnement est indéfini, le créancier doit rappeler la faculté de révocation à tout moment, ainsi que les conditions de cette révocation. A défaut de cette information, le créancier est déchu de son droit de réclamer les accessoires de la dette.

Information relative à la défaillance du débiteur cautionné

Plusieurs dispositions imposent aux créanciers d'informer les cautions de la défaillance du débiteur principal.
■ la caution doit simplement être informée de la défaillance du débiteur par le créancier (C. cons., art. 313-9). A défaut, le créancier ne peut réclamer à la caution, les paiements des pénalités ou intérêts de retard échus entre la date du premier incident et celle à laquelle elle a été informée ;
■ lorsque le cautionnement est consenti par une personne physique pour garantir une dette professionnelle d'un entrepreneur individuel ou d'une société, le créancier doit informer la caution de la défaillance du débiteur principal dès le premier incident de paiement non régularisé dans le mois (L. 11 février 1994, art. 47-2). A défaut, la caution n'est pas tenue au paiement des pénalités ou intérêts de retard.

Jurisprudences

■ Lorsque le cautionnement porte sur le solde débiteur d'un compte courant, l'obligation d'information annuelle n'a pas à faire figurer les intérêts, qui ne peuvent être extraits du solde [19].
■ Il appartient au créancier de fournir des informations annuelles aux cautions jusqu'à l'extinction de la dette [20].
■ L'obligation d'information annuelle des cautions personnes physiques s'impose pour tous les concours consentis par un professionnel [21].
■ A défaut, la caution est déchargée de l'obligation de payer les pénalités ou les intérêts de retard échus entre la dernière information et la suivante. (C. cons. art. L 341-6).

Crédit à un entrepreneur individuel (C. mon. et fin., art. L. 313-21)

« Lors de tout concours financier qu'un établissement de crédit envisage de consentir à un entrepreneur individuel pour les besoins de son entreprise ; l'établissement de crédit qui a l'intention de demander une sûreté réelle sur un bien non nécessaire à l'exploitation ou une sûreté personnelle consentie par une personne physique, doit informer par écrit l'entrepreneur de la possibilité qui lui est offerte, de proposer une garantie sur les biens nécessaires à l'exploitation de l'entreprise et indiquer, compte tenu du montant du concours financier sollicité, le montant de la garantie qu'il souhaite obtenir ». À défaut de réponse du chef d'entreprise dans un délai de 15 jours, ou en cas de refus par l'établissement de crédit de la garantie proposée, l'établissement de crédit doit faire parvenir à l'entrepreneur le montant chiffré des garanties qu'il souhaite prendre sur les biens non nécessaires à l'exploitation de l'entreprise ou auprès de tout autre garant. En cas de désaccord du chef d'entreprise, l'établissement de crédit peut renoncer à consentir le concours financier sans que sa responsabilité puisse être mise en cause. L'établissement de crédit qui n'a pas respecté ces formalités ne peut, dans ses relations avec l'emprunteur individuel, se prévaloir des garanties qu'il aurait prises.

Déchéance du montant de la clause pénale en l'absence d'information de la caution

L'indemnité forfaitaire prévue au contrat de prêt s'analysant en une pénalité de retard, le créancier qui manque d'informer la caution de la défaillance du débiteur principal perd son droit d'en recouvrer le montant auprès de cette dernière [22].

Caution disproportionnée

L'article L 341-4 du code de la consommation (issu de la loi du 1er août 2003) prévoit que lorsque l'engagement d'une caution personne physique était, lors de sa conclusion, manifestement disproportionné à ses biens et à ses revenus, le créancier professionnel ne peut pas demander l'exécution de cet engagement, à moins que le patrimoine de cette personne, au moment où elle est appelée en paiement, lui permette d'y faire face. Cette mesure permet de décharger entièrement de son obligation la caution personne physique, et non pas seulement pour la partie qui excède ses possibilités [23]. Cette protection bénéficie au dirigeant personne physique d'une société [24]. Autrement dit, le créancier se trouve dans l'impossibilité de se prévaloir de la caution. Cette protection ne ▸▸

18. Cass. com. , 17 novembre 2009, n° 08-70197.

19. Cass. com. 10 janvier 2012, n° 10-25586.

20. Cass. com. 15 juin 2011, n° 10-19564.

21. Cass. com. 28 novembre 2012, n° 10-28372.

22. Cass. civ. 1ère 19 juin 2013, n° 12-18478.

23. La loi du 1er août 2003 n'est pas applicable aux cautionnements souscrits avant son entrée en vigueur.

24. Cass. com. 22 juin 2010, n° 09-67814.

bénéficie pas à la caution personne physique ou personne morale d'un créancier non professionnel [25].
La disproportion s'apprécie lors de la conclusion du contrat de cautionnement au regard du montant de l'engagement ainsi souscrit et des biens et revenus de chaque caution et en prenant en considération l'endettement global de la caution y compris celui résultant d'engagements de caution [26].

Caution et octroi judiciaire de délais

L'article 1244-1 du code civil confère au juge le pouvoir d'accorder au débiteur des délais appelés "délais de grâce", pour s'acquitter de sa dette. Ces délais ne peuvent en aucun cas excéder 24 mois. Les délais accordés doivent tenir compte des possibilités de remboursement du débiteur. Ils peuvent consister :
• soit en un moratoire dans l'attente d'une rentrée de fonds attendue à une date prévue ;
• soit en un échelonnement de la dette par versements réguliers. Dans ce cas, il est prudent d'en accompagner l'octroi, d'une clause de déchéance du terme pour le cas où le débiteur ne respecterait pas l'échéancier ; il est aussi possible de subordonner les délais à la délivrance d'une garantie.

À noter :
• Les juges du fond disposent d'un pouvoir souverain pour apprécier si les délais peuvent être accordés.
• Le juge ne peut détourner la loi en accordant des délais successifs.
• Le juge qui accorde des délais doit fixer la ou les dates auxquelles le débiteur devra se libérer.

Cautionnement donné par une société

Une société, et plus généralement toute personne morale, peut se porter caution. Le cautionnement souscrit par une société doit entrer dans son objet social. Dans les SARL, les SA et SAS, les limites de l'objet social sont inopposables aux tiers qui n'en n'ont pas connaissance. L'argument invoquant le dépassement de l'objet social est donc en principe refusé pour les SA, SARL, SAS. Dans les sociétés civiles et les sociétés de personnes, la Cour de cassation vérifie que le cautionnement donné est bien conforme à l'intérêt social de la société ou s'y rattache directement, ou encore qu'une communauté d'intérêt unisse la société civile caution et le débiteur principal [27]. Le cautionnement sera conforté lorsqu'il est approuvé à l'unanimité des associés [28].

Procédures d'autorisation de cautionnement dans les sociétés

• Dans les SA : autorisation du CA ou du conseil de surveillance.
• Dans les SARL : autorisation de l'assemblée.
• Dans les SNC et société civile : autorisation de l'assemblée.
• Dans les SAS, EURL, SASU : le PDG, ou le gérant peut, en principe, librement consentir des cautions. Les statuts peuvent toutefois limiter leurs pouvoirs. Mais ces limitations de pouvoirs sont inopposables aux tiers. (C. com., art. L 227-6).

Dans les sociétés SAS, SASU, EURL, il est vivement recommandé de faire confirmer le cautionnement par assemblée ou de le faire mentionner sur le registre des décisions (EURL, SASU…), pour éviter toute contestation.

Interdictions de cautionner

■ Cas des SA : à peine de nullité du cautionnement, il est interdit à une SA (C. com., art. L 225-43 et L 225-91) de cautionner :
• ses administrateurs autres que des personnes morales,
• ses directeurs généraux,
• les représentants permanents des personnes morales administrateurs,
• les membres de son directoire et de son conseil de surveillance autres que des personnes morales,
• les représentants permanents des personnes morales membres du conseil de surveillance,
• les conjoints, ascendants et descendants des personnes précitées,
• ainsi que toute personne interposée.

Sont également visés les dirigeants des SAS et SASU.

Il est interdit à une SA de consentir une sûreté en vue de la souscription ou de l'achat de ses propres actions par un tiers (C. com., art. L 225-216). Cette interdiction est un obstacle juridique au montage financier qui consiste à la société rachetée de cautionner le prêt consenti à la société acheteuse pour réaliser l'acquisition.

■ Cas de la SARL (et EURL) : une SARL (c. com. art. L. 223-21) ne peut cautionner :
• ses associés ou gérants même non associés, autres que des personnes morales,
• les représentants légaux des personnes morales associées,
• les conjoints, ascendants et descendants des personnes précitées,
• ainsi que toute personne interposée.

L'interdiction s'applique également aux conjoints, ascendants et descendants de ces personnes, ainsi qu'à toute personne interposée. L'interdiction ne concerne pas les dirigeants personnes morales mais l'autorisation nécessaire pour les conventions entre un dirigeant et une société doit alors être donnée. Les personnes morales associées ne sont pas concernées par l'interdiction. Ainsi, une SARL filiale peut garantir les engagements de sa société mère.

Caution et cessation de fonction du dirigeant

Le dirigeant qui s'est porté caution pour une durée indéterminée d'une société, reste engagé pour les dettes futures, même s'il a cessé ses fonctions et dès lors qu'il n'a pas dénoncé expressément cet engagement [29]. Pour éviter ce problème, le dirigeant peut clairement indiquer dans l'acte de caution, la condition d'exercice de ses fonctions et surtout penser à dénoncer ou à remplacer celle-ci lors de son départ. ■

25. Cass. com. 13 novembre 2007, n° 06-12284.

26. Cass. com. 22 mai 2013, n° 11-24812 ; Cass. civ. 1ère 15 janvier 2015, n° 13-23489.

27. Dans les sociétés en nom collectif, les principes sont les mêmes, mais l'exigence de conformité du cautionnement avec l'objet social a été affirmée avec plus de fermeté par la cour de cassation.

28. Cass. civ. 1ère 20 octobre 1992, n° 90-21628.

29. Cass. com. 8 janvier 2008, n° 05-13735.

Pour en savoir plus

• Pierre-Yves Ardoy, *Fiches de droit des sûretés*, Editions Eclipses.
• Michel Di Martino, *La caution commerciale*, Association Justice Consulaire 39.
• Dominique Legeais, *Sûretés et garantie du crédit*, Editions LGDJ (9e édition).
• Marc Mignot, *Cours de droit des sûretés*, Editions Montchrestien - Lextenso.
• Philippe Roussel Galle (sous la direction de), *Droit 360° entreprises en difficultés* (partie les sûretés), Editions Lexisnexis.

Les lettres d'intention

Par Stéphane PRIGENT,
Docteur en droit

Le vocabulaire juridique use du terme de *"lettre d'intention"* dans des contextes très différents. Il peut servir à désigner des accords de principe survenus en cours de négociation d'un contrat. Selon une autre pratique, qui nous retient, *« les lettres d'intention constituent une famille d'engagements moraux ou de contrats unilatéraux accompagnant un contrat principal, généralement un crédit, contemporain de ceux-ci, par lesquels le signataire prodigue des assurances au créancier d'une personne physique ou d'une société avec laquelle il a ou non des liens de capital, sous la forme d'un engagement moral, d'une obligation de faire ou d'une garantie de paiement »*[1] ; il serait sans doute préférable de parler de lettres de confort, de patronage ou de parrainage, mais c'est l'expression "lettre d'intention" qui est retenue par la jurisprudence et l'article 2322 du Code civil.

L'archétype de la lettre d'intention-sûreté est un document adressé par une société-mère à la banque créancière de sa filiale, lui promettant de faire *"tout le nécessaire"* pour que celle-ci soit en mesure de remplir les engagements contractés envers la banque. Un engagement de cette nature peut être satisfait de diverses manières, au contraire d'un cautionnement ou d'une garantie autonome (dite à première demande). La société garante espère ainsi être tenue de manière moins rigoureuse, moins formelle, que dans le cadre d'un cautionnement, tout en rassurant suffisamment le créancier.

Contenu des lettres d'intention

Les formules des lettres d'intention sont aussi variées que peut l'être la pratique. Souvent, elles sont le fruit d'une négociation avec la banque créancière. Quoi qu'il en soit, les lettres se rangent dans l'une des trois catégories suivantes : certaines sont constitutives d'un simple engagement moral, d'autres lettres se ramènent à des figures connues du droit des sûretés personnelles (cautionnement, garanties autonomes…). Enfin, des lettres énoncent des engagements de faire ou de ne pas faire quelque chose.

Un simple engagement moral

Lorsqu'une société informe une banque de liens existant entre elle et sa filiale (ex. *« nous avons bien noté que les concours ont été consentis à … en considération des liens qui nous unissent à elle »*), prend acte du crédit consenti ou exprime son intérêt à la bonne marche de celle-ci (ex. *« nous vous confirmons l'intérêt que nous portons à cette filiale … Notre politique générale est de veiller à ce que la situation financière de nos filiales soit économiquement solide »*), il s'agit au mieux d'une simple obligation morale, d'un *gentleman's agreement*. Sa valeur tient du sens de l'honneur, de la réputation, de la confiance qu'impliquent les relations d'affaires[2].

Une sûreté personnelle autrement qualifiée

Sous la dénomination "lettre d'intention" peut, le cas échéant, se dissimuler un engagement de payer la dette du débiteur principal répondant purement et simplement à la définition du cautionnement (ou sans caractère accessoire d'une garantie autonome)[3]. En voici un exemple : la société-mère affirmait dans le document litigieux son intention de *« soutenir sa filiale dans ses besoins financiers et, dans le cas où cela deviendrait nécessaire, de se substituer à elle pour faire face à tous les engagements qu'elle pourrait prendre à l'égard de la (société de développement régional) »*, tout en exprimant son souci de veiller de façon durable à sa totale solvabilité. La cour d'appel a écarté avec raison la qualification de simple engagement moral et a considéré que la société-mère avait contracté une obligation de faire. Rejetant le pourvoi formé contre cet arrêt, la Chambre commerciale de la Cour de cassation relève que la société-mère s'était obligée à se substituer à sa filiale en cas de défaillance de celle-ci et restitue à l'engagement sa véritable qualification, c'est-à-dire celle de cautionnement : *« celui qui, par une manifestation non équivoque et éclairée de sa volonté, déclare se soumettre envers le créancier à satisfaire à l'obligation du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas lui-même, se rend caution de cette obligation »*[4]. Le régime du cautionnement s'appliquera alors en sa totalité.

Une obligation de faire ou de ne pas faire

Une lettre d'intention *« peut, selon ses termes, lorsqu'elle a été acceptée par son destinataire et eu égard à la commune intention des parties, constituer à la charge* ▸▸

Résumé de l'article

Les lettres d'intention se sont surtout développées dans le contexte des groupes de sociétés. L'auteur d'une telle lettre ne s'engage pas à payer à la place du débiteur principal : il s'oblige par exemple à *« faire le nécessaire pour que la société débitrice (filiale) puisse satisfaire à ses obligations »*. La lettre d'intention est une sûreté originale faisant naître à la charge du garant une obligation de faire, dont l'inexécution peut entraîner sa condamnation à des dommages-intérêts.

1. X. Barré, La lettre d'intention, Technique contractuelle et pratique bancaire, *Coll. Droit des affaires et de l'entreprise, Série Recherches, Economica, 1995, préf. Ch. Gavalda, n° 70.*

2. B. Oppetit, L'engagement d'honneur, Recueil Dalloz 1979, Chronique XVII, p. 107 ; X. Barré, La lettre d'intention, Technique contractuelle et pratique bancaire, op. cit., *nos 230 à 266.*

3. Voir M. Di Martino, "L'abécédaire du cautionnement commercial dans le financement des entreprises privées", *dans ce dossier, p. 40.*

4. Cass., Com. 21 décembre 1987, n° 85-13173.

de celui qui l'a souscrite un engagement contractuel de faire ou de ne pas faire »[5]. Une obligation de faire est susceptible de degrés. Elle peut être simplement de moyens ou elle peut porter la promesse d'un résultat. Précisons préalablement que la preuve d'un engagement de faire ne nécessite pas le respect des formalités de l'article 1326 du Code civil[6].

■ Une obligation de moyens

Lorsque la lettre « *exprime seulement l'intention de son souscripteur de mettre en œuvre certains moyens devant permettre au bénéficiaire de faire face à ses obligations, il appartient au créancier, si le débiteur est en définitive défaillant, de prouver que le souscripteur de la lettre n'a pas mis en œuvre lesdits moyens. Le créancier supporte, par conséquent, la charge de la preuve positive d'une inexécution fautive des engagements souscrits par l'auteur de la lettre* »[7]. La qualification d'obligation de moyens est ainsi attachée aux lettres comportant l'assurance que la société-mère fera « *tout son possible* », « *tous ses efforts* » ou « *ses meilleurs efforts* » pour que le débiteur puisse remplir ses engagements[8]. Dès lors que la société-mère a soutenu sa filiale par des avances, des abandons de créances, des apports en capital et qu'elle ne pouvait en faire davantage sans être conduite elle-même à connaître des difficultés, il est établi des « *efforts suffisants* » pour constituer l'exécution de ses engagements, ensuite de quoi la société-mère ne saurait être tenue des échéances impayées par la filiale[9]. Une limite est cependant apportée : l'allégation de l'impossibilité de faire plus est inopérante en présence d'une faute caractérisée de la société-mère (ex. la société-mère manque d'avertir le créancier comme elle y était tenue dans la lettre d'intention, de la réduction considérable de sa participation au capital de la filiale)[10].

■ Une obligation de résultat

Si l'obligation souscrite dans la lettre d'intention est de résultat, « *le seul fait de ne l'avoir pas obtenue constitue l'inexécution de l'obligation* »[11] ; l'auteur de la lettre doit indemniser le préjudice causé au destinataire par la défaillance du débiteur, sauf à prouver l'existence d'un cas de force majeure (ce qui est sans intérêt dans un cautionnement).

Le type même de l'obligation de résultat est l'obligation de ne pas faire : l'abstention promise constitue le résultat attendu. Ainsi l'engagement de la société-mère de ne pas céder ou réduire sa participation dans sa filiale débitrice peut être l'objet d'une lettre d'intention. On observera que pareille stipulation aurait aussi pu être souscrite dans un pacte d'actionnaires : un pacte d'actionnaires est un contrat qui, au rebours des statuts, n'a pas à être publié (sauf dans les sociétés cotées lorsqu'il contient des conditions préférentielles d'acquisition ou de cession). Il peut être simplement amendé par les signataires.

Les obligations de faire sont de résultat lorsque le signataire de la lettre s'engage à procurer par son action un résultat déterminé : « *faire tout le nécessaire* » pour que la filiale dispose d'une trésorerie suffisante lui permettant de faire face à ses obligations envers le prêteur[12]. En effet, s'engager à « *faire le nécessaire* » revient à promettre un résultat : il y a bien « *dans la recherche du nécessaire, une référence à des paramètres objectifs conduisant nécessairement à l'obtention du résultat, alors que le possible implique une recherche subjective, qui s'inscrit dans la relativité et requiert l'analyse des moyens qui étaient effectivement, dans la situation concrète qui était la sienne, à la disposition du souscripteur de la lettre* »[13] ; faire en sorte que la situation financière de sa filiale lui permette de remplir ses engagements à tout moment vis-à-vis de la banque et mettre à disposition de sa filiale les fonds pour faire face à son emprunt et veiller à ce qu'ils soient utilisés à cette fin[14]…

Une garantie indemnitaire

Les seules lettres d'intention qui présentent une spécificité sont constitutives d'obligations de faire ou de ne pas faire. Celles qui ne comportent aucun engagement ou seulement une obligation morale ne produisent aucun effet de droit. Quant à celles qui méritent la qualification de cautionnement (ou de garantie autonome), elles sont à tous égards soumises au régime correspondant. Le garant s'engage dans la lettre à adopter une attitude envers le débiteur de nature à permettre à celui-ci d'exécuter son engagement. Si tel n'est pas le cas, le garant pourra être tenu d'indemniser le créancier. La lettre d'intention-sûreté appartient donc au genre des garanties indemnitaires[15].

Abstract

Letters of intent were mainly developed in the context of corporate groups. The author of such a letter does not undertake to pay in lieu of the principal debtor: he makes the necessary arrangements « so that the subsidiary fulfil its financial obligations ». A comfort letter is a letter, written usually by a parent company to the lender, giving comfort to the lender about a loan made to a subsidiary. Substantial damages would flow from breach of this obligation.

5. Cass., Com. 21 décembre 1987, préc.

6. Cass., Com. 25 octobre 2011, n° 10-25607, « mais attendu, en premier lieu, qu'après avoir constaté que le document signé par M. et Mme X. précise qu'ils s'engageaient à apporter en compte courant d'associés les sommes nécessaires à l'effet de combler les déficits de trésorerie de la société de façon à ce que cette dernière puisse faire face aux échéances du prêt et relevé qu'ils se sont ainsi engagés à effectuer des apports de trésorerie à la société, la cour d'appel en a déduit à bon droit que cet acte contient un engagement contractuel de faire et non de payer, auquel ne sont pas applicables les dispositions de l'article 1326 du code civil »… *Ce qui fait la différence avec le cautionnement.*

7. Ph. Simler, Cautionnement, garanties autonomes, garanties indemnitaires*, 4e éd., Litec, 2008, n° 1002.*

8. Illustrations : Cass., Com. 4 octobre 1994, n° 92-15330, « ayant constaté que, par sa lettre d'intention, la société T. s'engageait à faire tout son possible pour la société L. poursuive son activité de façon qu'elle puisse notamment tenir ses engagements vis-à-vis de la banque, l'arrêt retient à bon droit, hors toute dénaturation, que la société T. était tenue d'une obligation de moyens » *; CA Paris, 10 mars 1989,* Gazette du Palais *1989, 1, p. 292, note J.-P. Marchi.*

9. CA Paris, 10 mars 1989, préc.

10. Cass., Com. 19 mars 1991, n° 89-16464.

11. Ph. Malaurie, L. Aynès et Ph. Stoffel-Munck, Les obligations*, 6e éd., Defrénois, Lextenso éditions, 2013, n° 946 ; Cass., Com. 19 avril 2005, n° 03-11567.*

12. Cass., Com., 26 février 2002, n° 99-10729 ; 9 juillet 2002, n° 96-19953, l'engagement pris par une société de faire le nécessaire envers une autre pour mener une opération à bonne fin l'engage à un tel résultat.

13. Ph. Simler, Cautionnement, garanties autonomes, garanties indemnitaires, op. cit.*, n° 1003.*

14. Cass., Com. 17 mai 2011, n° 09-16186.

15. Une autre figure de ce genre tient, en droit français, dans le porte-fort de l'exécution (Ph. Simler, Cautionnement, garanties autonomes, garanties indemnitaires, op. cit.*, nos 1019 et suiv.) : le garant se porte-fort de l'exécution par une autre personne d'une obligation qui lui incombe (ex. le garant promet simplement que le débiteur ne sera pas défaillant). Si le tiers refuse de tenir l'engagement, le promettant devra indemniser le bénéficiaire de la promesse (le créancier).*

Conséquences de la qualification de sûreté personnelle

Doit-on considérer la lettre d'intention comme une « *garantie* » au sens du droit des sociétés et du droit comptable ? L'article L 225-35 du Code de commerce prescrit l'autorisation du conseil d'administration [16] pour permettre d'engager une société anonyme (qui n'exploite pas un établissement bancaire ou financier) par un cautionnement, aval ou garantie et, corrélativement, l'obligation d'annexer au bilan un état des mêmes engagements (C. com., art. L. 232-1).

Jusqu'en 2006, la Cour de cassation considérait que seule la lettre qui contenait une obligation de résultat était constitutive d'une garantie [17]. Le nouvel article 2322 du Code civil, introduit par l'ordonnance 2006-346 du 23 mars 2006, ne fait pas de distinction entre les lettres qui portent une obligation de moyens ou de résultat. Elles sont des « *sûretés personnelles* » (C. civ., art. 2287-1) [18]. L'exigence de l'autorisation préalable, consignée au registre des délibérations de la société, doit donc être respectée pour toute lettre d'intention, dès lors qu'elle exprime un engagement juridique.

Conséquences de l'inexécution contractuelle

L'article 2322 du Code civil dispose que « *la lettre d'intention est l'engagement de faire ou de ne pas faire ayant pour objet le soutien apporté à un débiteur dans l'exécution de son obligation envers son créancier* ». A la différence du cautionnement, l'émetteur d'une telle lettre ne s'engage pas à exécuter lui-même l'obligation principale ; il promet son propre fait (ex. faire le nécessaire pour que la société filiale soit en mesure de rembourser le prêt) [19]. Plus précisément, le garant promet une attitude, dont le créancier peut espérer qu'elle amènera le débiteur à s'exécuter ; si tel n'est pas le cas, il y aura inexécution contractuelle – dans la règle, « *toute obligation de faire ou de ne pas faire se résout en dommages et intérêts en cas d'inexécution de la part du débiteur* » (C. civ., art. 1142).

Suivant que « *l'obligation de faire est de moyens ou de résultat, le destinataire de la lettre d'intention doit, en cas de défaillance du débiteur garanti, prouver l'inexécution fautive de ladite obligation ou (…) au contraire, (…) n'a d'autre preuve à rapporter que celle de son préjudice, qui résultera le plus souvent du simple constat de la défaillance du débiteur garanti, sous la seule réserve de la preuve par le souscripteur d'une cause étrangère de nature à l'exonérer de cette responsabilité* » [20].

Lorsque l'objet de l'obligation de faire (de résultat ou de moyens) a été le soutien apporté à un débiteur dans l'exécution de son obligation envers son créancier, le dommage contractuel est en règle générale, égal au montant des impayés [21] et le lien de causalité entre l'inexécution de l'obligation et ce préjudice ne peut faire de doute [22]. Il se pourrait cependant que le dommage soit plus important (ex. le créancier se trouve en difficulté, faute de recouvrement de créances conséquentes) ou moindre (ex. la défaillance du débiteur peut avoir plusieurs causes, l'inexécution d'une obligation de moyens a seulement fait perdre au débiteur une chance d'éviter une défaillance…). Le principe de l'indemnisation intégrale s'applique ; l'article 2290 du Code civil prévoyant que « *le cautionnement ne peut excéder ce qui est dû par le débiteur* » est sans application en matière de lettres d'intention [23]. Les parties auront pu néanmoins stipuler un forfait d'indemnité en cas d'inexécution. En application de l'article 1150 du Code civil, le préjudice indemnisable est celui qui était prévisible lors de la conclusion du contrat, sauf faute lourde ou dol. Les solutions sont plus incertaines si la société-mère a seulement promis de maintenir sa participation ou son contrôle sur la filiale débitrice… Car même si elle n'est pas respectée il n'est pas évident de démontrer un lien de causalité (il doit exister un lien de causalité direct et immédiat entre l'inexécution et le dommage quelle que soit la gravité de la faute ou la nature de l'obligation violée). Enfin, puisqu'il s'agit d'une sûreté personnelle, il faut envisager un recours du signataire de la lettre à l'encontre du débiteur [24]. Il pourrait être fondé sur la gestion d'affaires (garantie émise sans instruction) ou la subrogation… Mais là aussi des discussions peuvent naître : l'obligation du signataire pourrait être sans rapport avec celle de la filiale débitrice (ex. une obligation d'aviser le créancier en cas de cession de ses actions). ■

---

16. Egalement art. L. 225-68 du Code de commerce pour les SA à directoire.

17. Rapprocher : Cass., Com. 23 octobre 1990, n° 89-12924, « la lettre litigieuse contenait une obligation de résultat, dès lors qu'elle était de nature à rendre son auteur responsable des conséquences de la défaillance du débiteur, c'est à juste titre que la cour d'appel en a déduit que cette lettre était constitutive d'une garantie » *et Cass., Com. 26 janvier 1999, n° 97-10003,* « l'obligation souscrite n'était que de moyens ce dont il résultait qu'elle ne constituait pas une garantie »*.*

18. Sur la relation entre la notion de "garantie" et celle de "sûreté" : P. Crocq, Propriété et garantie*, Bibliothèque de droit privé, tome 248, LGDJ, 1995, préf. M. Gobert, nos 264 et suiv. ; L. Aynès et P. Crocq,* Les sûretés – La publicité foncière*, 7e éd., LGDJ, Lextenso éditions, 2013, n° 2 ; M. Cabrillac, Ch. Mouly, S. Cabrillac et Ph. Pétel,* Droit des sûretés*, 9e éd., Litec, 2010, nos 2 et suiv.*

19. La différence entre une telle obligation de faire et celle de payer à la place du débiteur, caractéristique du cautionnement, est réelle : « un engagement de cette nature peut, en effet, être satisfait de diverses manières. Ainsi, une société-mère peut-elle soutenir sa filiale par une augmentation de capital, par l'alimentation d'un compte courant d'associé, par un abandon de créances, par un simple prêt, par la passation directe de marchés, par l'assistance dans la recherche de débouchés ou de partenaires, voire, si elle n'a pas pris un engagement contraire, par la cession de sa participation à un repreneur plus apte ou plus désireux qu'elle même à lui apporter le soutien nécessaire » *(Ph. Simler,* Cautionnement, garanties autonomes, garanties indemnitaires, op. cit.*, n° 1001).*

20. Ph. Simler, Cautionnement, garanties autonomes, garanties indemnitaires, op. cit.*, n° 1007.*

21. Les juridictions condamnent généralement à une somme égale à la dette du débiteur : montant du solde débiteur du compte de la filiale, reliquat impayé…

22. C. civ., art. 1147 et s. ; Ph. Malaurie, L. Aynès et Ph. Stoffel-Munck, Les obligations, op. cit.*, nos 961 et s.*

23. Cass. Com. 6 mai 2003, n° 00-22045, premier moyen de l'arrêt.

24. M. Cabrillac, Ch. Mouly, S. Cabrillac et Ph. Pétel, Droit des sûretés, op. cit.*, n° 25 ; X. Barré,* La lettre d'intention, Technique contractuelle et pratique bancaire, op. cit.*, nos 425 et suiv.*