



Financer votre petite entreprise

2022-2023

New York Immigration Coalition
nycic.org



TABLE DES MATIÈRES

I. INTRODUCTION

Comment utiliser ce guide	1
---------------------------	---

II. CRÉDIT AUX ENTREPRISES

Comprendre le crédit aux entreprises	2
Établir un crédit entreprise	3

III. OPTIONS DE FINANCEMENT

Autofinancement	4
<i>Amis et famille</i>	5
<i>Financement participatif</i>	6
<i>Plateformes de financement participatif</i>	7
Subventions	8
Prêts	9
<i>Étapes pour demander un prêt</i>	10
<i>Liste de contrôle générale de demande de prêt des petites entreprises</i>	11

IV. RESSOURCES

Institutions financières de développement communautaire de l'État de New York	12
---	----

Comment utiliser ce guide

L'un des principaux aspects du lancement ou de la croissance d'une petite entreprise est de comprendre les options de financement disponibles pour vous aider à répondre aux besoins de votre entreprise. Les petites entreprises appartenant à des immigrants représentent 33,8 % des résidents exerçant un emploi indépendant dans l'État de New York, et notre objectif est de fournir à cette communauté des informations et ressources pertinentes afin d'aider les immigrants qui sont petits propriétaires d'entreprise et entrepreneurs.

Ce guide sera un outil que les immigrants propriétaires de petites entreprises peuvent utiliser comme introduction pour établir un crédit aux entreprises et avoir un aperçu des options de financement et un schéma pour une demande de prêt générale. Les options de financement que vous choisirez auront un impact sur la structure de votre entreprise et sur votre avenir financier. Il est important de réfléchir à la manière dont le financement peut vous aider à atteindre vos objectifs commerciaux et à couvrir vos besoins financiers.

Ce guide ne traite pas des exigences telles que l'obtention de licences ou de permis. Il doit être utilisé comme un aperçu général des concepts de financement des entreprises. Veuillez consulter notre Guide pour les immigrants propriétaires de petites entreprises sur <https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/> pour plus de ressources.

Comprendre le crédit entreprise

Avant de décider du financement de votre entreprise, vous devez établir un crédit entreprise. Comme le crédit personnel, le **crédit entreprise** montre aux prêteurs qu'ils peuvent vous accorder un prêt en toute sécurité. Cela leur permet de mesurer votre solvabilité, ou la mesure dans laquelle une entreprise peut recevoir un soutien financier. Pour cela, les prêteurs examinent l'historique financier de votre entreprise et sa capacité à payer ses dettes.

Le crédit entreprise doit être ouvert au nom de l'entreprise. Cela permet de séparer votre crédit entreprise et votre crédit personnel. C'est important pour les raisons suivantes :

- Des lignes de crédit distinctes protègent votre crédit personnel de tout impact négatif que subirait votre entreprise
- Votre entreprise peut commencer à établir une capacité d'emprunt et améliorer vos chances d'obtenir des prêts et d'autres sources de financement
- Cela vous permet de mieux identifier les dépenses de votre entreprise pour faire votre déclaration de revenus

Historique de crédit

L'historique de crédit influence les possibilités de financement, les taux d'assurance et aide les potentiels partenaires commerciaux, les fournisseurs et vendeurs à décider de travailler ou non avec votre entreprise. L'historique de crédit permet aux partenaires et prêteurs de savoir si votre entreprise peut croître et être profitable.

Les prêteurs se basent également sur l'historique de crédit pour décider d'approuver ou non un prêt à une entreprise. Les historiques de crédit personnel et d'entreprise sont tous deux pris en compte pour déterminer l'éligibilité à un prêt.

Lorsque les agences d'évaluation du crédit comme Experian, Equifax ou Dun & Bradstreet évaluent votre crédit, elles se basent souvent sur les **éléments** suivants :

Années d'activité	Lignes de crédit souscrites durant les 9 derniers mois	Lignes de crédit souscrites durant les 6 derniers mois
Nombre de paiements en retard	Industrie et taille de l'entreprise	Historique de paiement sur les 12 derniers mois

Comment construire un crédit entreprise

Choisir une structure d'entreprise	<ul style="list-style-type: none">• Toutes les structures d'entreprise séparent votre entreprise de votre cote de solvabilité personnelle, à l'exception de l'entreprise individuelle• Vous trouverez plus d'informations sur les structures d'entreprises ici : https://www.nycic.org/immigrant-small-business- guide/
Obtenir un numéro d'identification employeur (EIN)	<ul style="list-style-type: none">• L'EIN est aussi appelé numéro d'identification fiscale fédéral. Il est utilisé pour identifier une entité commerciale. Votre entreprise doit disposer d'un EIN pour pouvoir faire une déclaration d'impôts, ouvrir un compte bancaire au nom de l'entreprise et faire des demandes de crédit, de permis et de licences• Vous pouvez demander un EIN à l'aide de cet outil de l'IRS : https://www.irs.gov/ein
Ouvrir un compte bancaire de l'entreprise	<p>Ouvrir un compte bancaire au nom de l'entreprise est important pour séparer vos dépenses personnelles et professionnelles. Les banques peuvent aussi servir de références pour les demandes de crédit</p>
Établir un crédit auprès de vendeurs/fournisseur	<p>Acheter des fournitures, des ingrédients ou du matériel auprès de vendeurs ou de fournisseurs vous aide à établir votre historique de crédit</p>

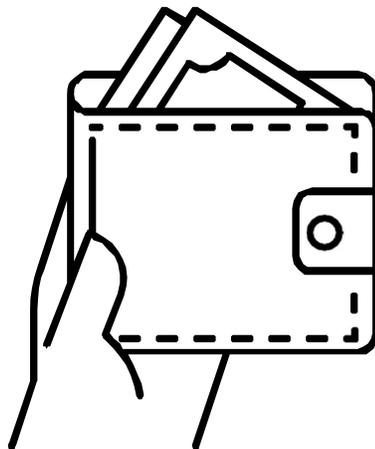
Autofinancement

L'autofinancement, ou bootstrapping, est le fait de financer votre entreprise par vos propres ressources. Il n'est pas commun pour les nouveaux propriétaires d'entreprise d'avoir à disposition suffisamment de liquidités pour financer entièrement leur entreprise. Ils doivent donc envisager d'autres actifs comme des actions ou des investissements, des cartes de crédit personnelles, ou des prêts.

L'autofinancement permet aux propriétaires d'entreprise de prendre des décisions librement et de collecter 100 % des bénéfices de leurs ventes et investissements. Il est important de rappeler qu'avec l'autofinancement, le propriétaire de l'entreprise doit assumer tous les risques et responsabilités associés à l'entreprise.

Lorsque vous vous autofinancez, vous devez vous assurer que votre entreprise est rentable aussi vite que possible, et que vous puissiez rentabiliser l'investissement que vous avez fait.

Au lieu de se tourner vers les investisseurs ou les banques, les bootstrappers demandent souvent un soutien à leur famille et leurs amis ou se tournent vers le financement participatif.



Amis et famille

Les amis et la famille sont souvent les premières sources de soutien des propriétaires de petites entreprises, en raison de leur lien personnel avec vous et du fait qu'ils croient en vos objectifs et en vos capacités.

En raison des obstacles auxquels certaines entreprises font face lorsqu'elles veulent demander des prêts et convaincre des investisseurs, l'appui financier des amis et de la famille est souvent une ressource essentielle. Ils peuvent soutenir financièrement votre entreprise par des dons, des prêts ou des investissements. Ils peuvent aussi fournir de l'argent sans condition ou un prêt avec un calendrier de remboursement plus flexible.

Soyez toujours transparent quant aux risques et responsabilités associés à votre entreprise et établissez des conditions claires lorsque vous empruntez des fonds. Tenez compte des éléments suivants lorsque vous sollicitez l'aide de vos amis et de votre famille :

Soyez précis	<ul style="list-style-type: none">• Demandez un montant précis pour un objectif précis
Soyez transparent	<ul style="list-style-type: none">• Quels sont vos investissements ?• Quels sont vos engagements ?• Quels sont les risques associés ?
Établissez des accords écrits décrivant les conditions du prêt	<ul style="list-style-type: none">• Montant du prêt, y compris les taux d'intérêt• Objectif du prêt• Conditions de remboursement : somme intégrale ou paiements réguliers ; montant de chaque remboursement• Calendrier de remboursement, précisant quand les remboursements commencent et une date claire de remboursement• Conséquences du non-remboursement

Financement participatif

Le financement participatif est la levée de fonds auprès de la communauté en vue de réaliser des projets et de couvrir des dépenses de l'entreprise. Cela se fait souvent par le biais de plateformes en ligne.

Il existe deux principaux types de financement participatif auxquels vous pouvez recourir pour votre petite entreprise :

- **Financement basé sur des dons** : levée de fonds auprès de particuliers qui souhaitent soutenir votre entreprise sans rien recevoir en retour. Cette méthode à faibles risques et hauts rendements est parfaite pour les petites entreprises
- **Financement basé sur les récompenses** : les contributeurs reçoivent des cadeaux, produits ou services en échange de leur don. Par exemple, si vous avez besoin d'argent pour financer un nouveau four pour votre boulangerie, vous pouvez offrir des bons pour un cupcake gratuit en remerciement pour leur don

Avantages et inconvénients du financement participatif

Les plateformes de financement participatif offrent de nombreux avantages. Elles participent notamment à renforcer la visibilité de la marque, à établir une base de clients et à réduire les risques financiers personnels. Vous pouvez aussi rechercher quelles entreprises ont lancé des campagnes de financement participatif similaires pour voir quelles récompenses elles offrent et si elles ont été réussies.

Cependant, le succès du financement participatif dépend de votre capacité à toucher des donateurs potentiels.

Les plateformes comme Kickstarter, Indiegogo et GoFundMe sont d'excellents outils pour ce type de financement. Vous pouvez publier des informations sur un produit ou service, définir un objectif de financement et fixer une date limite. Cependant, certaines plateformes ne débloquent pas les fonds si les objectifs ne sont pas atteints et chargent des frais de plateforme et de transaction pour les cartes de crédit et de débit.



Financement participatif : Plateformes

Plateformes	Avantages	Inconvénients
<p>KickStarter www.kickstarter.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plateformes basées sur des récompenses qui vous permettent d'offrir des récompenses comme de la marchandise et des réductions aux personnes qui vous soutiennent • Plateforme de financement communautaire la plus populaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Les fonds ne sont débloqués que si vous atteignez votre objectif • Frais de plateforme de 5 % • Frais de transaction (3 % - 5 %)
<p>GoFundMe www.gofundme.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 0 % plateforme gratuite Vous pouvez garder tous les dons, que vous atteignez votre objectif ou non • Assistance d'experts disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 	<ul style="list-style-type: none"> • Frais de transaction pour les cartes de crédit et de débit
<p>Indiegogo www.indiegogo.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de choisir un objectif de financement fixe (objectif tout ou rien) ou un financement flexible (vous recevez les fonds que vous atteignez votre objectif ou non) • Indiegogo InDemand vous permet de continuer à lever des fonds après la fin de votre campagne 	<ul style="list-style-type: none"> • Charge 5 % de frais de plateforme • Frais pour le traitement de paiements de parties tierces

Subventions

Une subvention est un type de financement accordé à une entreprise pour un objectif précis. Les fonds peuvent provenir d'institutions publiques comme des agences de l'État, des banques ou coopératives de crédit ou encore des organisations à but non lucratif.

Lorsque vous demandez un prêt, les prêteurs veulent que vous prouviez votre capacité à les rembourser. Une agence qui offre une subvention, quant à elle, attend de votre entreprise qu'elle soit conforme à sa mission ou à une initiative en particulier. Contrairement aux prêts, les subventions n'impliquent pas de remboursement et n'ont en général pas d'incidence sur les décisions de l'entreprise.

Un autre avantage des subventions est l'absence de norme de crédit pour y être éligible. Cependant, les conditions d'éligibilité aux subventions sont souvent plus strictes et difficiles à remplir, et elles comportent des incidences fiscales et des exigences quant à la manière dont elles sont utilisées. Comme la plupart sont accordées sur la base de la conformité de l'entreprise avec la mission ou l'initiative du bailleur de fonds, les demandes de subventions sont très compétitives avec des taux d'obtention très faibles.



Prêts

Lorsque l'autofinancement de votre entreprise n'est pas possible, les **prêts** sont une alternative répandue. Les prêts aux entreprises permettent d'augmenter vos liquidités, d'acheter des équipements coûteux et d'aider votre entreprise à se développer.

Contrairement aux prêts aux entreprises traditionnels, les prêts aux petites entreprises comportent souvent des taux d'intérêt plus bas, des acomptes flexibles et des demandes plus faciles.

Éléments à prendre en compte lorsque vous décidez de contracter un prêt :

- Utilisation des fonds
 - Les prêteurs veulent avoir une idée claire de la manière dont vous prévoyez d'utiliser les fonds. Expliquez clairement pourquoi vous avez besoin du prêt
- Montant des paiements
 - Avez-vous les moyens de rembourser les mensualités du prêt que vous contractez ?
 - Serez-vous en mesure de ne payer que les intérêts seulement ?
 - Pouvez-vous différer les remboursements du prêt si nécessaire ?
- Coût
 - Avez-vous les moyens de payer les intérêts ?
 - Y a-t-il des frais liés au remboursement anticipé du prêt ?
- Échéances
 - Le meilleur moment pour demander un prêt est le moment où vous n'avez pas besoin des fonds. Le processus de demande est long, il est donc important de connaître vos besoins en avance



Étapes pour demander un prêt

Consultez vos prêteurs	<ul style="list-style-type: none">• Tout d'abord, contactez les banques ou coopératives de crédit locales avec lesquelles vous avez déjà une relation bancaire. Si une banque n'est pas envisageable, les prêts accordés par la ville ou l'État et les institutions financières de développement communautaire sont de bonnes alternatives de prêt
Déterminez le montant du prêt	<ul style="list-style-type: none">• Définissez le montant dont vous avez besoin pour couvrir vos dépenses• Déterminez si vos frais sont ponctuels ou récurrents
Étudiez les exigences du prêteur	<ul style="list-style-type: none">• Sachez de quels documents vous aurez besoin pour soumettre une demande
Définissez un objectif (comment vous utiliserez les fonds)	<ul style="list-style-type: none">• Par exemple :<ul style="list-style-type: none">○ Acheter de nouveaux équipements ou de nouvelles fournitures○ Acheter ou louer un bâtiment ou une vitrine○ Payer les employés
Calculez le montant des remboursements	<ul style="list-style-type: none">• Assurez-vous d'avoir les moyens de rembourser les mensualités avant de contracter un prêt• Déterminez la manière dont vous rembourserez le prêt et si vous souhaitez établir un calendrier de remboursement à long terme ou à court terme• Confirmez si vous pouvez ajuster les montants que vous remboursez chaque mois ou si ces montants devront être les mêmes à chaque fois

Liste de contrôle générale de demande de prêt des petites entreprises

Une fois que vous êtes prêt à emprunter, vous devrez préparer les *documents financiers* et les *documents de l'entreprise* nécessaires pour votre demande de prêt.

Documents financiers

Vous aurez besoin des documents suivants les plus récents :

- Déclaration de revenus personnelle et de l'entreprise
- Bilan financier comprenant
 - Un compte de résultat, un bilan financier et un état des flux de trésorerie
- Les documents personnels doivent comprendre
 - Votre numéro de sécurité sociale ou numéro ITIN, vos revenus, votre historique de crédit, votre historique de transactions et vos informations de paiement et de compte courant

Documents de l'entreprise

- Structure de l'entreprise et documents juridiques
 - Statuts constitutifs
 - Enregistrement et licences d'entreprise
 - Statuts et procédures de fonctionnement
 - Copie de votre bail commercial si vous louez un espace ou un équipement essentiel à votre activité
- Plan d'affaires
 - Il s'agit pour vous d'une occasion de montrer aux prêteurs qu'investir dans votre entreprise en vaut la peine. Cela comprend vos prévisions financières, votre déclaration de mission et votre stratégie.

Pour plus d'informations sur les documents nécessaires pour demander un prêt, rendez-vous sur : <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/7a-loans>

Institutions financières de développement communautaire de l'État de New York (CDFI)

Les Institutions financières de développement communautaire offrent un appui aux immigrants, aux femmes, et aux communautés à faibles revenus en leur fournissant des prêts à faibles taux d'intérêt, des possibilités de subventions et des services financiers comme des programmes de mentorat et de formation individualisés.

Ces institutions sont une ressource essentielle, non seulement pour accéder à des financements, mais aussi pour obtenir des connaissances précieuses sur le lancement, le financement et le développement de votre petite entreprise. Vous trouverez ci-dessous des CDFI de l'État de New York qui peuvent vous soutenir tout au long de votre parcours :

Accompany Capital Accompanycapital.org	BOC Capital Boccapital.org
Renaissance Economic Development Corporation renaissance-ny.org	Pursuit https://pursuitlending.com/
TruFund Financial Services https://www.trufund.org/	Vous trouverez une liste de CDFI supplémentaires de l'État de New York à l'adresse https://www.nyscdfi.org/nyscdfis