

# Des solutions pour financer son entreprise



Stéphane Berstein, directeur d'Actine Stratégies, agence conseil en communication spécialiste des PME-PMI innovantes, développement durable et santé.

Les fonds TEPA ont investi près d'un milliard d'euros l'an passé dans les PME. Cette dotation globale devrait être du même ordre pour l'année 2009. Comment convaincre ces fonds qui peuvent encore investir jusqu'au 15 juin 2009 ? Quelles sont les autres pistes pour financer le développement de sa PME ?

## Les fonds TEPA

Issus de la loi Travail Emploi Pouvoir d'Achat du 21 août 2007, les fonds TEPA permettent aux PME de lever dans le cadre d'une augmentation de capital 1,5 million d'euros par exercice fiscal. Un amendement récemment présenté au Sénat prévoit de porter le plafond à 2,5 millions d'euros. En général, les fonds TEPA entre dans le capital à hauteur de 15 à 40 % et la durée du placement est de 5 ans. Pour l'année 2009, les investissements doivent être fait avant le 15 juin 2009. La réduction d'ISF prend en compte la date de libération de la souscription (exemples : BOI n° 170,171,188).

## Les investisseurs

Prévu dans la loi TEPA du 21 août 2008 (reprise dans l'article 885-0 V bis du CGI), la réduction de l'ISF d'un contribuable en faveur de la souscription au capital de la PME est égale à 75 % du montant de sa souscription au capital d'une PME au sens communautaire et ce dans une limite annuelle de 50 000 euros par année d'imposition.

## Modalités de sortie des Fonds TEPA

Au terme des 5 ans, il existe trois possibilités de sortie pour les investisseurs :

- La capacité du chef d'entreprise à racheter

la part du fond TEPA préalablement défini dans le pacte d'actionnaires,

- L'autorisation de vente des parts du fonds TEPA à un fonds d'investissement,

- Si aucune des deux solutions de sortie n'est possible, le fonds TEPA demande à l'entrepreneur de vendre la totalité de l'entreprise.

## Le profil de la PME éligible

- Une PME de moins de 250 personnes,
- Un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros,
- Un siège au sein d'un pays de l'UE,
- Ne pas être cotée sur un marché réglementé,
- La PME doit être soumise à l'impôt sur les bénéfices (n° 55 à 58 du BOI).

## D'autres possibilités pour financer son développement

La société peut se diriger vers des marchés non réglementés comme Alternext, le marché libre Nyse Euronext ou encore recourir aux plateformes d'échanges de titres non cotées. Les attentes des investisseurs. Outre les concepts, les business plans solides et les projets innovants, les investisseurs recherchent des équipes dirigeantes volontaires et l'existence d'un marché. Une notoriété déjà établie confirmera la

capacité de l'équipe à porter le projet, compétence indispensable recherchée par les futurs actionnaires. Le savoir-faire ne suffit pas à lever des fonds, encore faut-il être un acteur reconnu ou un nouvel entrant à fort potentiel. L'entreprise doit alors s'interroger sur son image. Comment est-elle perçue par ses clients, ses concurrents ? La législation est-elle favorable pour le développement de son activité ? Dans leur audit, les fonds TEPA étudient le business plan, le marché, la technologie, la législation, l'image d'entreprise et la place occupée dans son écosystème. Dans ce contexte, la notoriété acquise est stratégique pour convaincre et lever des fonds.

## La communication, un maillon stratégique

L'entrepreneur ne peut se contenter d'un site Internet. Il est impératif de prévoir une stratégie de communication pour informer régulièrement ces cibles : les actionnaires, les clients, les prescripteurs et les pouvoirs publics dans certains cas.

Dans ce dispositif, l'entreprise peut envisager des relations presse pour développer sa notoriété. Il s'agit concrètement d'informer les journalistes concernés par le cœur de métier, l'investissement dans les PME et de les aider à rédiger des articles de presse ou à faire des reportages sur l'entreprise. ■