

LE PANORAMA DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT POUR L'ECONOMIE RÉUNIONNAISE



**L'ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES DE
LA REUNION VOUS PRESENTE SON
JEU DE CARTES SUR LE FINANCEMENT**

2014-2015

Set I : Conseils avisés d'Experts Comptables

L'entrepreneur réunionnais face à de nouvelles pratiques et à des outils innovants : 7 cartes conseil

- 1) Le crédit manager
- 2) L'intelligence économique et financière
- 3) Le crédit bancaire à court terme
- 4) Les clauses sensibles des conditions générales de vente
- 5) Taux d'intérêt, taux d'usure, et frais financiers
- 6) Les obligations en matière de facturation dématérialisée
- 7) Les conditions générales de vente en e-commerce

Set II : Nouveautés ou diversité dans les modes de financement et adresses utiles

De nouvelles solutions de financement possibles dès maintenant à La Réunion : 11 cartes outil

- 1) L'affacturage à la demande
- 2) Le financement solidaire
- 3) Les Business Angels
- 4) Le crowdfunding
- 5) L'échange inter-entreprise
- 6) Le Credit Default Swap
- 7) Le capital investissement
- 8) Le crédit inter-entreprise
- 9) Le préfinancement du Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi
- 10) Le prêt d'honneur
- 11) Le prêt croissance

Ces cartes conseil et ces cartes outil ont été élaborées par Benjamin WEINGAERTNER, étudiant en DSCG qui a effectué son stage sous la direction de Marcelino BUREL, Président de l'Ordre des Experts Comptables de La Réunion.

Le Crédit manager

Qu'est-ce qu'un Crédit manager ?

Le Crédit manager permet à son entreprise de réaliser un CA sain. Son rôle est de couvrir l'entreprise du risque clients et de veiller à ce que l'activité commerciale se transforme en trésorerie rapidement. Il doit s'assurer que la performance commerciale ne se fasse pas au détriment de la sécurité financière de l'entreprise : maîtriser le besoin en fond de roulement (BFR) et optimiser le cash-flow de l'entreprise est au cœur de ses missions.

Des objectifs et des règles à appliquer et faire appliquer

Le Crédit manager se doit de :

- Chercher à optimiser la rentabilité financière et à repérer les risques d'exploitation, tout en évitant de mettre en péril l'entreprise.
- Respecter les engagements - en particulier financiers - de l'entreprise.
- Intervenir dans des domaines variés, selon l'importance financière de l'entreprise : trésorerie, crédit clientèle, gestion des risques, financement de l'export ou des investissements.
- Faire preuve de rigueur et d'organisation tout en possédant une bonne aisance relationnelle.

Le Crédit management, une nouvelle fonction de l'entrepreneur moderne !

Dirigeant de TPE ou de PME, le management des crédits et des créances doit être parmi ses plus hautes priorités. La prise en main d'outils adaptés (feuilles Excel ou progiciels de gestion financière), le développement des relations avec les commerciaux et leurs clients, les remaniements des conditions générales et tant d'autres choses sont à surveiller par le chef d'entreprise. Pouvant déléguer ces tâches, le chef d'entreprise doit cependant garder la main dans certaines transactions et dans la globalité de ses relations contractuelles.

Avis d'expert

« Si un entrepreneur a un besoin de trésorerie, le plus simple reste le recouvrement de ses créances ! A La Réunion comme ailleurs, les dirigeants se tournent vers les banques ou sociétés d'affacturage lorsque la situation leur échappe. L'adage « mieux vaut prévenir que guérir » s'appliquant également dans la sphère financière, il est préférable de veiller au plus tôt aux créances naissantes et existantes. Si le chef d'entreprise veut mettre en place des procédures de contrôle ou s'initier au crédit management, il peut s'appuyer sur des progiciels de gestion intégrés (PGI) intéressants et/ou bénéficier des conseils avisés de son expert-comptable ».



L'intelligence comptable et financière (ICF)

L'intelligence économique, méthode initiatrice de l'intelligence comptable et financière

L'intelligence économique (IE) a inspiré au développement de l'ICF. Cette démarche consiste à collecter, analyser, diffuser et protéger l'information économique et stratégique afin de renforcer la compétitivité d'une entreprise. Elle se décline en 3 volets :

- La veille informationnelle, qui repose sur une méthode de sélection et de traitement des informations dont peut acquérir l'entreprise ;
- L'influence de ses clients, fournisseurs, concurrents et autres parties prenantes au travers d'actions de communications ;
- La protection des travaux précédents afin de conserver son « capital-information ».

En quoi consiste l'intelligence comptable et financière ?

Ce dérivé de l'IE propose d'identifier les points faibles et les opportunités de développement de l'entreprise au travers de l'étude des documents comptables et financiers (comptes de résultat, plans de financement, bilans, etc.), et ce dans l'esprit des trois principes précédents en visant la compétitivité par la performance financière. De ce fait, le plan de comptes ne doit plus être appliqué comme un outil décision. Pour ce faire, deux outils créés par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables permettent la mise en application de l'ICF.

Des outils gratuits et à disposition des PME

- Le Plan de Comptes Intelligent : édité sous forme de tableau récapitulatif, il énumère les comptes sociaux jugés sensibles et arbore une liste de préconisations et de points de vigilance pour repérer d'éventuels risques. C'est l'outil de base des Alertes Professionnelles.
- Les Alertes Professionnelles : conçues comme un dispositif de veille, elles résultent d'une analyse automatisée des comptes de l'entreprise et amènent à une série de conseils adaptés qui seront confirmés, modifiés ou infirmés par l'expert-comptable.

Avis d'expert

« L'intelligence comptable et financière matérialise l'essence même de notre mission première qu'est l'accompagnement des entreprises sur le plan économique. Pour autant, cette vision accentue la recherche de compétitivité et modifie en profondeur le rôle de nos clients, devenant enfin des acteurs proactifs de leur performance financière. C'est en fait une transmission de notre savoir aux entreprises afin qu'à leur tour elles contribuent à la production d'informations comptables plus abouties et identifient leurs propres risques. L'expert-comptable sera toujours présent pour aider à identifier les risques et opportunités ainsi que pour mettre en œuvre des solutions viables ».



Le crédit bancaire à court terme

Le découvert bancaire

Le découvert permet au client d'une banque de rendre son compte bancaire débiteur puis de reconstituer le capital utilisé. Accordé aux particuliers comme aux entreprises moyennant le paiement d'un intérêt, il ne nécessite aucune formalité particulière (tout est normalement prévu dans la convention de compte proposée par la banque). Ce crédit ne peut dépasser 90 jours (au-delà, il constitue un crédit à long terme et les formalités liées doivent être suivies), c'est-à-dire que le compte débiteur doit repasser en position crédit au moins une fois dans ce délai. Bien entendu, plus la durée et le montant du découvert sont longs, et plus le coût sera élevé.

Les facilités de caisse

Uniquement destinées aux entreprises, les facilités de caisse permettent d'avoir provisoirement un compte débiteur pour une période courte, de quelques jours à quelques semaines. Accordées oralement, elles sont révocables à tout moment. Leur octroi répond aux besoins en fonds de roulement ponctuel (exemple : retard du paiement d'un client) ou récurrent (décalage entre le paiement des dettes et le règlement des créances). Son coût est similaire à celui du découvert bancaire.

L'ouverture de crédit en compte courant

Autre forme d'autorisation de découvert, l'ouverture d'un crédit en compte courant (ou OCCC) nécessite des formalités plus rigoureuses et un accord exprès du banquier, notamment pour fixer le plafond de découvert et le coût estimé pour une date de remboursement fixée. Le principal attrait de ce crédit réside dans le fait que la restitution du capital peut avoir lieu à tout moment. Idéale pour pallier des dépenses soudaines, l'OCCC complète l'offre des banques pour soutenir la trésorerie des entreprises.

Avis d'expert

« Découvert bancaire, facilités de caisse ou OCCC, le principe reste le même : obtenir l'accord de la banque sur le fait de faire fonctionner son compte en solde débiteur sur une courte durée. Les différences relatives à ces trois modes de financement se concentrent autour des formalités de leur octroi, des besoins auxquels ils répondent et ainsi de leurs coûts. Malgré l'urgence des situations auxquelles le chef d'entreprise doit faire face, il gagnerait à simuler le coût du crédit avec chacun de ces trois outils de crédit : d'une part pour payer le moins d'intérêts possibles et d'autre part pour se rendre compte du caractère ponctuel et palliatif du crédit à court terme. Heureusement, vous n'êtes pas seul, votre banquier sera un allié utile et la prudence votre meilleur atout ».



Les clauses sensibles des conditions générales de vente

Le droit contractuel, une liberté dans la légalité

Un contrat de vente entre professionnels dispose de clauses contractuelles qui, comme l'énonce l'article 1134 du Code Civil, « tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ». Il est ainsi possible pour les cocontractants de s'accorder sur des modalités d'exécution du contrat, tels que :

- la date et l'échelonnement du paiement
- le lieu de livraison et la responsabilité du transport
- une possibilité de rétractation

Le législateur a toutefois fixé des limites. Par exemple, l'acheteur professionnel peut bénéficier d'une protection juridique similaire à un consommateur particulier dans certains cas.

Des avantages économiques à pondérer entre l'acheteur et le vendeur

Situation classique lors d'une vente : l'acheteur tente de payer le plus tard possible et de recevoir les marchandises (ou services) au plus tôt, alors que le vendeur recherche un gain de trésorerie rapide pour une production ou prestation qui n'est pas forcément immédiate. C'est ici que naît la phase de négociation contractuelle qui doit normalement aboutir à une situation convenable pour tous. La suprématie d'un vendeur ou d'un acheteur qui impose ses conditions peut être sanctionnée en cas de litige.

Des préjudices causés à votre entreprise par une simple clause

La règle de droit énoncée précédemment a pour conséquence d'engager les cocontractants dans leurs promesses. Ainsi, un défaut de paiement de l'acheteur peut autoriser un vendeur à ne pas livrer ses marchandises, ce qui ralentit l'activité et donc entraîne des difficultés financières. Dans le même ordre d'idée, des produits finis expédiés tardivement par un vendeur peuvent être refusés par l'acheteur qui annulera le contrat : la perte économique sera non négligeable.

Avis d'expert

« Les techniques contractuelles sont aussi nombreuses que dangereuses, autant pour son auteur que son cocontractant. Cette complexité d'ordre juridique n'étant pas le cœur de compétences de la plupart des entrepreneurs, il est conseillé d'examiner chaque nouveau contrat de vente avec circonspection et veiller à une équité entre les signataires.

Pour les transactions importantes (investissements, opérations sur de gros volumes de stocks), prévoyez un accompagnement juridique ».



Taux d'intérêt, taux d'usure et frais financiers

Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt représente le loyer de l'argent, c'est-à-dire le taux de rémunération des prêts. Ce taux varie en fonction de l'échéance de remboursement, du montant emprunté et de la perception par le prêteur du risque de défaillance de l'emprunteur. Fixé librement par la banque, ce taux est toutefois limité par le taux d'usure, mais aussi influencé par le taux pratiqué par la Banque de France. Cette dernière prête à chaque établissement financier les fonds dont ils ont besoin pour les confier aux emprunteurs des banques privées. De par sa suprématie financière, le taux d'intérêt de la Banque de France fait ipso facto fluctuer le taux des banques privées.

Le taux d'usure

Tout organisme de crédit peut fixer librement ses taux d'intérêts, à condition toutefois qu'ils n'excèdent pas un certain plafond : le taux d'usure.

Le taux d'usure correspond au taux maximum que tous les prêteurs sont autorisés à pratiquer lorsqu'ils accordent un crédit. Défini par le ministère de l'Économie et des Finances, il évolue graduellement en fonction des tranches de montants de crédit, et ce quel que soit le type de crédit souscrit.

La fixation d'un taux d'usure permet de protéger l'emprunteur contre des taux manifestement excessifs qui lui seraient proposés, ce qui constituerait un abus. Effectivement, des taux d'intérêts trop élevés pourraient placer l'emprunteur dans une situation financière difficile, et à plus grande échelle déstabiliser l'économie globale. Le taux d'usure joue donc un rôle de régulateur.

Les frais financiers

Ils correspondent à l'ensemble des frais liés aux concours financiers contractés par une entreprise. Ces différentes charges, versées par l'entreprise à ses banques, comprennent notamment :

- les intérêts : cette notion a été développée ci-dessus ;
- les agios ou commissions bancaires : ce sont des frais annexes qui sont dus au cours d'une situation particulière (un découvert par exemple) ;
- les frais de dossier : c'est un coût lié aux formalités de constitution du dossier de financement (ils peuvent se négocier)
- les assurances annexes : parfois exigées par les prêteurs, elle peut engager un tiers à travers la souscription à un contrat d'assurance en couverture d'une caution ;
- les frais de mise en œuvre de sûretés fournies par l'emprunteur, telle l'hypothèque sur un bien immobilier ;
- les frais pour situation exceptionnelle : ces frais connexes sont la conséquence de situations particulières dont les indemnités de retard pour non-respect des échéances de paiement ou encore des frais engendrés par le rejet d'un dossier de financement.

Avis d'expert

« Le montant des frais financiers est directement corrélé au mode de financement de l'entreprise. Il est généralement admis qu'un ratio de frais financiers rapporté au chiffre d'affaires qui serait supérieur ou égal à 5% reflète les premiers signes d'une entreprise en difficulté. Dans cette situation, l'entreprise fortement endettée peut voir ses marges de manoeuvre considérablement réduites (exemple : réaliser un investissement de croissance). Il va donc de soi que l'analyse constante et préventive du résultat financier est de rigueur pour chaque PME soucieuse de sa pérennité et de sa stratégie à moyen et long terme ».



Les obligations en matière de facturation dématérialisée

Définition et avantages

La dématérialisation de factures consiste à produire, distribuer et conserver les éléments et documents de facturation grâce à un support électronique et sans impression matérielle de facture. Devenu aujourd'hui un processus quasi incontournable, les avantages qui en découlent sont notamment les suivants :

- gains financiers : réduction de l'utilisation de papier et des coûts de traitement des envois ;
- gains de productivité : la dématérialisation évite la mobilisation du personnel sur des tâches sans valeur ajoutée et l'archivage électronique est plus intuitif et efficace ;
- accessibilité : la communication, le stockage et les autorisations de consultations sont modulables à souhait, ce qui offre une malléabilité des documents beaucoup plus accrue et contrôlable.

Un cadre légal à respecter

Par application de l'article 298 du CGI, l'émetteur doit, pour chaque facture, s'assurer de :

- L'authenticité de l'origine : l'identité de l'émetteur doit être garantie ;
- L'intégrité du contenu : le contenu de la facture ne doit pas faire l'objet de modification (s'il y en a eu, elle doit être détectée) ;
- Sa lisibilité : elle doit être lue sans difficulté par l'utilisateur et l'administration.

De plus, si des factures sont adressées à l'Administration fiscale, des formalités obligatoires sont de rigueur. Ainsi, le format doit respecter une norme reconnue par l'Administration (EDI, XML, ...) : ces normes permettent aux utilisateurs de retrouver et identifier des informations sur une recherche donnée (nom du client, numéro de commande, montant de la TVA).

Des solutions pour garantir la sécurité

- La signature électronique de factures : fournie par un prestataire de services de certification électronique ou par l'Autorité de certification, il s'agit d'apposer « un certificat électronique » pour authentifier le signataire à l'origine des données transmises, garantissant ainsi leur intégrité ;
- L'archivage et la conservation de factures : les entreprises ont l'obligation de conserver leurs factures (électroniques ou « papier ») pendant un délai de dix ans. Dans le cadre de la dématérialisation fiscale (sans impression papier) et grâce à des prestataires de services de stockage, les entreprises peuvent conserver un double électronique de la facture, à condition d'en garantir « l'authenticité, l'intégrité et la pérennité » couvrant le délai de conservation.

Avis d'expert

«Il est temps pour les TPE et PME, même naissantes, de se familiariser avec la dématérialisation de factures. Il ne faut pas percevoir cette méthode comme un coût ou une contrainte, mais comme l'opportunité d'être efficace et rigoureux dans la gestion de la facturation. Sachant toutefois que le domaine informatique n'est pas le cœur d'activité de toute entreprise, vous devrez probablement vous tourner vers un spécialiste pour vous accompagner. Votre expert-comptable peut vous apporter les premiers avis et vous proposer d'ores et déjà des solutions.»



Les conditions générales de vente en e-commerce

La rétractation, solution de repli protégée par la loi

D'après le Code de la consommation, tout consommateur d'une vente à distance bénéficie d'un délai de 7 jours pour exercer son droit de rétractation sans avoir à justifier de motifs, ni à payer de pénalités (à l'exception des frais de retour). Le vendeur doit indiquer dans le contrat le délai de rétractation (pouvant être plus long que la durée légale s'il le souhaite) et peut préciser le délai de remboursement dans ses conditions générales de vente (CGV).

Le délai de livraison : un engagement pour le vendeur, une contrainte pour l'acheteur

Si la commande est d'un montant supérieur à 500 €, l'indication d'une date précise de livraison est obligatoire pour le professionnel. Cependant, même pour une commande d'un montant inférieur, il est prudent d'exiger que soit indiqué un délai de livraison. Pour les commandes dont une arrivée tardive serait préjudiciable pour l'acheteur, il est possible d'adjoindre au contrat les clauses suivantes :

- une clause pénale : elle sanctionne la violation d'une obligation contractuelle, indépendamment du préjudice subi par la partie lésée, et en consiste notamment à ce que la partie fautive paye une certaine somme d'argent à la partie lésée ;
- une clause résolutoire : elle prévoit la résiliation automatique du contrat en cas de manquement à une obligation contractuelle par l'une des parties (par exemple, non règlement d'une facture).

Les garanties permettant de compléter l'obligation de moyens du vendeur

Le vendeur en ligne n'est tenu que par une obligation de moyens : sa responsabilité ne pourra être engagée pour un fait résultant de problèmes involontaires (ex : perte de données, dysfonctionnement du site internet, etc.). Pour se parer d'un dommage non imputable au vendeur, l'acheteur peut opter pour des assurances qui viendront en couverture des risques liés au fret (si le vendeur ne s'engage pas à la bonne fin de la livraison). Il peut également opter pour des garanties commerciales qui proposent des solutions au-delà des obligations du vendeur (ex : extension de garantie sur l'entretien et l'usure des produits, reprise des biens livrés chez l'acheteur si ce dernier a commandé des produits finalement non adaptés à ses besoins).

Avis d'expert

« L'achat d'un bien ou d'un service sans aucun contact physique avec les marchandises ou le prestataire peut amener des réticences et constituer un frein au mode de consommation via le e-commerce. Malgré une complétude de la loi à ce sujet, le maître mot reste ici la prudence, surtout avec des cocontractants dont la fiabilité n'a pas été testée. À défaut de prendre connaissance de ces derniers, l'étude attentive et la négociation des engagements réciproques (tels que la date de paiement et de livraison) écartera bien des différends dans vos relations commerciales, même en cas d'aléa. En complément, des garanties supplémentaires seront les bienvenues».





L'affacturage à la demande

En quoi ça consiste ?	Pour rappel, l'affacturage consiste à céder ses créances à un établissement financier (le factor) en contrepartie d'une commission. L'affacturage à la demande se distingue par son recours qui peut être plus ponctuel et donc plus flexible qu'un recours aux banques pour ce type de prestations.
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Une réponse rapide - Des offres claires
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Un coût qui peut être élevé - Risque de dégradation de la relation cliente - Une gestion de recouvrement des créances à réadapter - Une fidélisation avec son factor restreinte
Le coût	A partir de 2,5% du montant des créances cédées
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ Création d'un compte (en fournissant notamment le numéro de SIREN) 2/ Téléchargement des factures 3/ Offre de financement faite au détenteur des créances 4/ Notification aux clients de l'acquisition des factures par le factor 5/ Recouvrement de la créance par le factor

Avis d'expert

« La plateforme Web amène à une flexibilité indéniable au niveau des avances en trésorerie. Cet outil peut être perçu comme une « carte joker » s'il est utilisé ponctuellement dans le cas d'un BFR trop important, ou comme un appui incontestable pour le manager clients et le gestionnaire de trésorerie avisé. Reste à ne pas crouler sous les frais financiers qui refroidissent plus d'un gestionnaire à recourir à l'affacturage ».

Suggestion de contact

 FINEXKAP	<p>Finexkap propose un outil de financement qui conviendra aussi bien à l'entrepreneur individuel qu'à la PME au portefeuille clients fourni.</p>	
http://www.finexkap.com/		



Le financement solidaire entre PME

En quoi ça consiste ?	En clair, un groupe d'investisseurs se porte caution aux emprunts bancaires souscrits par un ou plusieurs chefs d'entreprise qui ont un besoin de financement. La garantie offerte à la banque se traduit par un fonds de garantie. Au mieux, ce même fonds peut, après étude de la demande de financement par les gestionnaires du fonds, octroyer un prêt solidaire à l'entrepreneur.
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Les dossiers de demande de cautionnement analysés par des chefs d'entreprises - Une accessibilité accrue au crédit bancaire ou au financement désintermédié
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Un cadre coopératif - Un surcoût pour le cautionnement en sus des intérêts bancaires - Des conditions d'accès parfois strictes
Le coût	A partir de 2% du montant emprunté pour une garantie d'emprunt bancaire De 0 à 5% du montant octroyé pour un prêt solidaire
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ L'entrepreneur propose aux analystes de la mutualité un business plan et une demande de cautionnement / de financement adaptée 2/ Un chargé de mission évalue la viabilité du projet et valide sa faisabilité Il l'aide si nécessaire à monter le plan de financement 3/ Le dossier est validé par un comité d'engagement. Celui-ci décide collégalement d'accorder ou non son soutien financier 4/ Les fonds sont débloqués puis mis à disposition de l'entrepreneur 5/ Après intervention, le porteur de projet peut continuer de bénéficier du soutien du réseau mutualiste

Avis d'expert

« Véritable système de solidarité financière coopératif dédié au tissu économique, cette solution de financement s'insère dans la dynamique des échanges économiques et sociaux dans une logique de réseau. Ainsi, outre un apport pour vos investissements d'exploitation, vous pouvez saisir l'occasion de développer votre portefeuille de contacts ou de promouvoir votre projet. Par contre, ces mutualités ont des critères d'entrée qui leur sont propres. Vérifiez bien que votre entreprise soit éligible ».

Suggestion de contact

 <p>http://www.franceactive.org/</p>	<p>Filiale directe de France Active, Réunion Active vise les entreprises sociales et solidaires et les créateurs d'entreprise qui créent leur propre emploi.</p> 
--	--



Les Business Angels

En quoi ça consiste ?	<p>Il s'agit d'un réseau d'investisseurs à la recherche d'opportunités pour rentabiliser un apport financier. Les entrepreneurs qui ont un projet ambitieux s'adressent à leur réseau régional de Business Angels afin de lever des fonds.</p> <p>Un Business Angel est une personne physique qui investit une part de son patrimoine dans une entreprise qu'il juge innovante ou à fort potentiel de rentabilité. Agissant comme le « parrain » de l'entrepreneur, il peut lui faire profiter de ses compétences, de son expérience ou encore de relations. En contrepartie de cet apport, le Business Angel, actionnaire de la société, attend de cette dernière une rétribution importante (par le biais de dividendes et du prix de rachat des parts sociales / actions).</p>
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - L'appui financier, technique et relationnel d'un investisseur - Une désintermédiation du financement et un partage des risques - L'entrée dans un réseau d'investisseurs influents
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Un projet caractérisé par un fort potentiel en innovation ou en rentabilité, qui en plus doit convaincre les Business Angels - Un financement par capitalisation - Un coût de financement difficile à définir
Le coût	N.C.
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ Pour garantir la confidentialité des échanges relatifs au projet, aux investisseurs et à l'entrepreneur, ce dernier signe la charte de déontologie 2/ Le porteur de projet participe à un comité de présélection en présentant son projet face aux investisseurs 3/ En coordination avec les autres investisseurs, chaque investisseur membre du comité prend individuellement sa décision d'investir 4/ Le ou les Business Angels voulant investir procèdent aux formalités légales d'insertion dans le capital de l'entreprise financée et conviennent avec le porteur de projet des conditions de fonctionnement et de rémunération

Avis d'expert

« Pour les intéressés, c'est une aubaine que d'être épaulé par une personne qui détient à la fois des ressources financières et une expérience profitable. De plus, l'entrée au capital fait preuve de l'engagement du Business Angel. Cependant, la rédaction d'un contrat ou l'insertion de clauses statutaires pour définir les droits et obligations de chacun sont de rigueur, le but étant de clarifier les attentes et contraintes auxquelles devront faire face l'investisseur et l'entrepreneur. La confiance n'empêche pas la prudence ».

Suggestion de contact

	<p>Réunion Angels est une filiale régionale du groupe France Angels : actuellement mise en sommeil, l'association redirige actuellement les personnes intéressées vers France Angels.</p>	
---	---	---



Le Crowdfunding

En quoi ça consiste ?	<p>Le financement participatif (ou crowdfunding) consiste à ce qu'un porteur de projet fasse appel à des épargnants privés en misant sur l'originalité d'un projet, sur le respect de valeurs éthiques ou sur le développement durable. Totalement désintermédié, cette méthode de financement s'appuie notamment sur les réseaux sociaux pour promouvoir le projet.</p> <p>Autre particularité : les plateformes dédiées au crowdfunding n'hésitent pas à faire appel aux dons (avec ou sans contrepartie pour les financeurs) voire au prêt non rémunéré entre personnes physiques.</p>
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Les recherches de fonds amènent à une promotion du projet - Une atmosphère pacifique voire philanthropique - Une méthode intéressante pour consolider un financement autre que par la voie bancaire traditionnelle
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Des frais de communication à supporter avant l'aboutissement du projet - Un concept encore timide - Le risque de ne pas voir son projet entièrement financé
Le coût	Environ 6% des montants collectés en cas de réussite du projet
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ L'apporteur de projet présente sa proposition auprès des responsables de la plateforme de crowdfunding 2/ Ces derniers acceptent le dossier du porteur et lui donne accès à la plateforme 3/ L'entrepreneur fait la promotion de son projet en apportant le plus de précisions possibles (montant nécessaire, récompenses) et ce dans un temps imparti 4/ A la fin de la période de récolte des fonds, le porteur de projet évalue si le montant récolté est suffisant pour démarrer son projet

Avis d'expert

« Le gouvernement tend à favoriser le crowdfunding : assouplissement de la réglementation, devoir d'information sur les projets, transparence sur les coûts réels,... Cela va encourager le financement des entreprises et stimuler ce type de financement, la créativité et le développement durable. Mais ne nous leurrions pas : les banques restent le socle du financement des PME dans notre économie réunionnaise ! Malgré la crise et des mécontentements, ici ou là, elles demeurent un gage de sécurité. L'enjeu est donc autre que la rentabilité : ce type de financement donne du sens à la relation avec les investisseurs, limite les intermédiaires et en protège la direction de l'entreprise. »

Suggestion de contact

 <p>LENDOPOLIS L'économie dont vous êtes le héros</p> <p>www.lendopolis.com</p>	<p>LENDOPOLIS est la 1ère plateforme de financement participatif dédiée à 100% au financement des TPE-PME</p> <p>Cette plateforme a pour ambition de donner aux citoyens de choisir les projets qu'ils jugent opportuns pour leur île et de leur permettre d'y injecter des fonds via le site internet.</p>	
---	---	---

L'échange inter-entreprises

En quoi ça consiste ?	L'échange inter-entreprises (ou Barter en anglais) est un système de troc de marchandises ou de services appliqué à la sphère professionnelle. Pour préserver leur trésorerie, des PME peuvent financer leurs besoins de financement avec des capacités de production inutilisées. Pour cela, elles doivent adhérer à un réseau professionnel d'échange unique qui permet à ses membres d'utiliser leurs produits ou leurs services comme mode de règlement, donc sans passer par un intermédiaire financier et en limitant les sorties de trésorerie.
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Economies en termes de trésorerie - Valorisation des potentiels de l'entreprise sur un réseau professionnel - Accroissement du chiffre d'affaires et optimisation des achats (chaque achat génère une vente)
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Commissions onéreuses - Solution de financement qui peut détériorer les relations contractuelles avec les fournisseurs / clients habituels - Tout le chiffre d'affaires engagé dans le processus d'échange est bloqué pour l'achat. L'entreprise ne visualise pas toujours qu'elle se dessaisit de sa marge
Le coût	Commission de 4 à 10% sur la facture émise dans l'opération d'échange
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ L'entrepreneur s'inscrit sur le site d'échange inter-entreprises 2/ Il y renseigne les différents besoins de sa société en termes de marchandises ou de services 3/ Les gestionnaires du réseau d'échanges trouvent sur la plateforme les membres pouvant répondre à ce besoin et réciproquement intéressés par les services ou marchandises de l'entrepreneur 4/ L'entrepreneur se voit facturer l'achat / vente par le site de bartering

Avis d'expert

« Dans ces opérations de Barter, ce n'est plus votre trésorerie qui est déterminante pour trouver des partenaires commerciaux mais bien la qualité de vos produits et services ! Toutes les entreprises qui ont des disponibilités en produits / capacités humaines / temps machine sont concernées par le Barter et ses avantages. L'Echange Marchandises crée un pouvoir d'achat supplémentaire pour les entreprises et permet de valoriser leurs potentiels. Gare toutefois à la comptabilisation de l'opération (correspondant à une opération 100%), mais aussi aux caractéristiques des biens et services consommés (qui, au vu du prix de la commission, doivent vous donner entière satisfaction) ».

Suggestion de contact

 www.tec-oi.com	<p>La clientèle de TEC, exclusivement professionnelle, se compose de 500 entreprises réparties sur l'île de la Réunion et l'île Maurice, dans des secteurs d'activité variés.</p>	
--	---	--

Le Credit Default Swap

<p>En quoi ça consiste ?</p>	<p>Le credit default swap ou CDS est un produit dérivé permettant de s'assurer contre le risque de défaut de paiement d'une dette émise par une entreprise (par exemple un emprunt obligataire) ou un État.</p> <p>C'est un contrat où l'acheteur verse une commission annuelle (exprimée en point de base du taux d'intérêt de l'obligation) au vendeur qui s'engage à dédommager l'acheteur en cas de défaut de paiement sur la créance qu'il détient. Un CDS s'apparente donc à une assurance qui permet de transférer le risque de défaut à un autre opérateur.</p> <p>Ainsi, par exemple si vous avez peur que votre maison parte en fumée (que l'émetteur de l'obligation fasse défaut), vous pouvez souscrire un contrat d'assurance (acheter des CDS). Vous devez payer un montant annuel défini (prime de CDS) et l'assureur s'engage à vous rembourser en cas d'incendie (déclenchement de l'événement de crédit).</p> <p>Autre exemple : une entreprise (appelée « entité de référence ») a émis une dette de x millions d'€ sur cinq ans. L'établissement bancaire qui a fourni le crédit souhaite se protéger et paie une prime annuelle à un vendeur de protection. Si un événement spécifié dans le contrat tel qu'un défaut de paiement intervient, et seulement en ce cas, la dette est transférée au vendeur de protection, à charge pour lui de récupérer ce qu'il peut auprès de l'entité de référence.</p>
<p>Les avantages</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'acheteur d'un CDS n'est pas obligé de détenir effectivement les actifs couverts (dans l'exemple de l'assurance habitation : vous pouvez assurer la maison de votre voisin qui brûle, et vous gagnez de l'argent comme si votre maison avait brûlé, sans perte à compenser) - Le vendeur de CDS peut vendre pour un montant illimité de CDS. Il peut ainsi vendre des CDS pour un montant supérieur à la valeur réelle des actifs (dans l'exemple de l'assurance habitation : cela reviendrait à assurer sa maison 10 fois). Si votre maison brûle, vous serez donc remboursé 10 fois sa valeur. - L'acheteur n'a pas besoin d'avoir effectivement subi une perte pour recevoir le paiement dont le contingent est fixé dans le contrat. Ainsi le CDS peut non seulement être utilisé comme instrument de protection, mais peut également servir pour de la spéculation pure et simple.

Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - La forte volatilité du CDS du fait de l'étroitesse du marché et de sa fluctuation (plus la demande de CDS est conséquente et plus leur prix va augmenter) - L'effet « boule de neige » du CDS : une hausse des CDS suppose une hausse du risque, ce qui peut faire augmenter le taux d'emprunt des Etats, qui à leur tour fera augmenter la charge d'intérêt, ce qui augmente à son tour le risque de défaut et donc le prix des CDS. - Risque de défaillance du vendeur de CDS en cas de réalisation de l'événement, car le vendeur n'a pas d'obligation de garantie de fond
Le coût	2% de la valeur de l'encours notionnel (pour des obligations souveraines françaises)
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ Une personne voulant se couvrir de la réalisation d'un évènement, contracte avec sa banque l'achat de CDS : le contrat fixe notamment le nombre et la valeur des CDS, la durée du contrat et l'évènement dont il est question 2/ L'acheteur de CDS verse la prime jusqu'au terme du contrat 3/ A la survenance de l'évènement couvert, le vendeur de CDS est redevable envers l'acheteur de la somme des CDS

Avis d'expert

« Bien que le CDS s'apparente à un contrat d'assurance classique, il est en réalité beaucoup moins formalisé et peut même aller au delà d'une simple couverture de risque (car l'on peut en tirer un bénéfice). C'est donc un outil polymorphe dont la malléabilité est son point fort mais aussi son danger. Pour rationaliser l'utilisation des CDS, il faudrait prévoir des réglementations en limitant l'achat de CDS pour les investisseurs détenant l'actif sous-jacent. Un acheteur de CDS devra prendre garde à la solidité financière du vendeur et à la probabilité de survenance du risque pour juger de la valeur des intérêts à payer (qui peuvent rapidement gonfler le poste des charges financières) »

Suggestion de contact

NC



Le capital-investissement

En quoi ça consiste ?	Le capital-investissement (ou private equity) consiste en l'apport de fonds propres à des entreprises non cotées. Les fonds proviennent d'investisseurs (sociétés financières, institutionnels ou privés) et sont placés puis gérés par une société de gestion. Injectés dans le capital (pour une part souvent minoritaire), ils contribuent à financer la création d'entreprise, l'innovation, la croissance, l'emploi ...
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Accession à des capitaux stables (fonds propres, prêts, quasi fonds propres, ...) - Accession à l'expérience et aux réseaux professionnels des investisseurs qui participent aux fonds (via la société de gestion) - Source de financement en adéquation avec la croissance du CA et des effectifs
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Business plan plus complet et technique que pour un financement classique - Conditions d'entrée des investisseurs dans le capital parfois strictes - Droit de regard des investisseurs dans la politique de gestion de l'entreprise
Le coût	N.C.
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ Etude du business plan 2/ Le comité d'investissement valide la pertinence du projet 3/ Le comité consultatif émet un avis technique 4/ Etablissement de la Letter Of Interest (LOI) ou « lettre d'intention » énonçant les principales conditions imposées par l'investisseur 5/ Négociations des modalités et conditions d'investissement qui sont actées 6/ Le comité d'engagement valide le dossier d'investissement et prend la décision de l'engagement financier

Avis d'expert

« Véritable solution de financement adaptative au contexte de la demande de fonds, le capital-investissement est sans conteste l'une des solutions les plus abouties pour répondre aux besoins financiers d'une société non cotée. Cependant, cet outil, aux modularités financières et juridiques parfois complexes, demande au porteur de projet une vigilance particulière, notamment lors des conditions d'entrée de l'investisseur et au moment de la modification statutaire. De plus, le désinvestissement doit être programmé avec minutie, et son anticipation est indispensable pour que l'entrepreneur ne soit pas surpris par l'amputation du capital en cas de résultats d'activité insatisfaisants ».

Suggestion de contact

 <p>www.viverismanagement.co</p>	<p>Viveris Management gère deux fonds d'investissement. Lancés depuis 2012 et issus d'un partenariat public-privé, ses deux compartiments représentent un potentiel d'investissement de l'ordre de 30 M€.</p>	
---	---	---

Le crédit inter-entreprises

En quoi ça consiste ?	Le crédit inter-entreprises est un mode de financement alternatif à des modes de financement plus classiques (tels que l'emprunt bancaire). Dans la pratique, il consiste pour une entreprise à accorder un délai de paiement à ses clients et à demander un délai de paiement à ses fournisseurs au moment de la relation commerciale afin d'améliorer sa trésorerie. Le fournisseur octroyant une forme de prêt entreprise devient alors un partenaire financier pour son client.
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Grande simplicité dans sa mise en place (peut s'encadrer contractuellement) - Absence de rémunération et de contrepartie purement financière - Coût neutre (sauf si une indemnité forfaitaire est prévue par contrat)
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Suivi du BFR rigoureux à effectuer - Position financière inconfortable (pas de disponibilités à court terme) - Sanctions financières si les conditions du crédit ne sont pas mentionnées dans les conditions générales
Le coût	Généralement neutre
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ L'entreprise précise avec ses clients et/ou fournisseurs les délais et indemnités liés aux règlements des dettes et créances 2/ La où les parties prenantes au crédit inter-entreprises acceptent les conditions de règlement (ou proposent des conditions différentes) 3/ Les bénéficiaires d'un crédit inter-entreprises remboursent les sommes dues comme planifié au jour de la naissance de la dette

Avis d'expert

« Les déboires du crédit entreprises dépendent du rapport de force entre deux entreprises : une entreprise ayant peu de clients dans un environnement concurrentiel intense devra allonger un maximum le délai de paiement des créances accordées pour attirer / fidéliser son client. À l'inverse, une entreprise détenant le monopole du marché aura la liberté de dicter ses règles. Un BFR trop important amène à se financer par des modes classiques (capitaux propres, prêt bancaire) ce qui rend le principe du crédit interentreprises caduc. Pour éviter de telles distorsions, la loi de modernisation de l'économie plafonne les délais de paiement à 60 jours.

Suggestion de contact

NC



Le préfinancement du C.I.C.E

En quoi ça consiste ?	Le CICE est une mesure voulue par le gouvernement, offrant à toutes les entreprises françaises une économie d'impôt substantielle. En 2014, ce crédit d'impôt équivaut à 6% de la masse salariale (pour tous salaires inférieurs à 2.5 SMIC). Il est imputé sur l'IR ou l'IS de l'année au cours de laquelle les rémunérations prises en compte pour le calcul du crédit d'impôt ont été versées. S'agissant d'une créance d'impôt, elle peut s'imputer sur les impôts dus des trois exercices suivants, s'il y a lieu, la fraction non utilisée est remboursée à l'expiration de cette période. Cette créance d'impôt peut aussi être cédée à un établissement financier agréé : on parle alors de préfinancement du CICE.
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Formalités simples - Trésorerie rapidement obtenue - Concerne toutes les entreprises françaises qui emploient du personnel
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Montant de l'avance limité (autour de 85% du montant du CICE) - Frais de dossiers et intérêts d'emprunts seront à supporter - Certaines sommes (gratifications de stagiaires, mandat social de dirigeant) sont écartées du calcul du CICE.
Le coût	Equivalent à celui d'une cession Dailly
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ L'entreprise bénéficiaire du CICE, évalue en cours d'année le montant de CICE encore en germe auquel elle aura droit, pour en obtenir le préfinancement 2/ L'entreprise remplit un formulaire de demande de préfinancement du CICE et l'adresse à son partenaire banquier 3/ L'organisme sollicité, s'il accepte la demande, procédera alors à l'avance de trésorerie dans la limite du montant du CICE, dès que l'administration fiscale aura avalisée la cession de créance 4/ Une fois la créance en germe définitivement constituée et à l'issue de la déclaration de liquidation de l'impôt, l'établissement financier sera crédité par l'Etat du montant de CICE en lieu et place de l'entreprise. Si le montant de CICE est plus élevé, la banque restituera la différence à l'entreprise

Avis d'expert

« Cet outil de financement se caractérise par son universalité et son efficacité surprenante quant à l'amélioration de la trésorerie d'une petite, moyenne ou grande entreprise. Pourtant, sa simplicité au premier abord masque en fait une certaine technicité quant au calcul de la créance d'impôt et des conditions de son octroi, ce qui mérite bien souvent l'aide du spécialiste en la matière, à savoir l'expert-comptable ».

Suggestion de contact

	<p>BPI France est un organisme de financement et d'aide au développement des entreprises. Cette banque publique d'investissement offre une multitude de solutions financières adaptées à la situation de l'entrepreneur (reprise d'activité, croissance, innovation, ...). Les formalités d'octroi de prêts sont simplifiées pour inciter les porteurs de projet à solliciter l'institution.</p>	
--	--	--

Le prêt d'honneur

En quoi ça consiste ?	<p>Le prêt d'honneur est une initiative de l'Etat poursuivant la politique d'aide au financement des TPE et PME. Octroyé par des associations agréées, c'est un outil de financement qui joue le rôle d'effet de levier pour l'accès aux crédits bancaires. Ces prêts sont accordés pour diverses situations, notamment pour la création, la reprise/transmission ou encore la croissance. De plus, ils peuvent viser un public bien précis (jeunes, habitants de quartiers en difficultés, etc.).</p> <p>Accompagné d'un appui administratif et de divers conseils, le prêt d'honneur s'imbrique dans un processus complet de soutien à la croissance économique de petites et moyennes structures.</p>
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Formalités très souples - Exonération de garanties - Coût nul, ce qui renforce les fonds propres - Analyse et expertise du projet
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Simple accompagnement d'un prêt bancaire (ainsi le prêt peut être plus onéreux si les garanties de l'emprunteur sont faibles) - Conditions du prêt particulières (montant limité à 25 000 €, structures et activités restreintes, etc.)
Le coût	Nul
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ Remise du formulaire de demande de prêt le plus adapté à la situation en y joignant le dossier de création / reprise / transmission d'entreprise 2/ Présentation du projet devant une commission d'agrément (composé entre autres de banquiers et d'experts-comptables) 3/ Si le projet est soutenu, montage du dossier de financement auprès du banquier, accompagné par l'association ayant octroyé le prêt d'honneur 4/ Si octroi du prêt bancaire, accompagnement jusqu'à remboursement intégral de ce dernier

Avis d'expert

« Le prêt d'honneur, véritable rampe de lancement vers la sphère entrepreneuriale, demeure dans certaines régions encore méconnue du public souhaitant réaliser un projet d'entreprise. Pourtant, il réunit toutes les caractéristiques de l'outil financier par excellence (accessibilité, gratuité et accompagnement). Attention toutefois à ne pas se fourvoyer en omettant les coûts de financement bancaire (souvent onéreux pour un tel couplage de prêts) et en se privant des conseils, jamais superflus, émanant de spécialistes (comme ceux de l'expert-comptable dans l'étude de faisabilité du projet, la constitution de son dossier et dans l'accompagnement incontournable une fois l'activité lancée) ».

Suggestion de contact

<p>Initiative Réunion ENTREPRENDRE</p> <p>www.initiative-reunion.fr</p>	<p>Membre d'Initiative France, l'action d'Initiative Réunion Entreprendre a permis la création ou la reprise de 133 entreprises et le maintien ou la création de 289 emplois. L'accompagnement et l'octroi des prêts d'honneurs sont leurs principales offres de soutien aux entrepreneurs locaux.</p>	
---	--	--

Le prêt croissance

En quoi ça consiste ?	Le prêt croissance a la même utilité qu'un prêt classique, mais à la différence qu'il s'inscrit spécialement dans un programme d'investissement ou de croissance externe. Accordé par des banques publiques (c'est-à-dire des établissements financiers qui fixent leurs conditions en fonction de la politique économique de l'État), il vise à couvrir des frais liés à des éléments incorporels (biens immatériels, fonds de roulement, etc.) et/ou des dépenses spécifiques (telles que le rachat d'une activité ou des coûts de mise aux normes). Le prêt croissance est ce qu'on appelle un prêt d'accompagnement : il permet de financer une augmentation de capital ou un prêt bancaire du même montant que celui accordé par la banque publique d'investissement.
Les avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Montant d'octroi du prêt pouvant être élevé (jusqu'à 3 millions d'euros, dans la limite des fonds propres de l'entreprise) - Aucune garantie particulière (sauf retenue de garantie restituée après remboursement du prêt) - Formalités administratives allégées
Les points délicats	<ul style="list-style-type: none"> - Accessibilité restreinte du prêt (existence de l'entreprise > 3 ans, croissance prévisionnel du chiffre d'affaires d'au moins 5%, ...) - Pas d'accompagnement spécifique en termes de conseils émanant de spécialistes - Obligation de coupler ce prêt avec un prêt bancaire ou une augmentation de capital
Le coût	Taux fixe ou variable + complément de rémunération (basé sur l'évolution du CA)
La procédure à suivre	<ol style="list-style-type: none"> 1/ Entretien avec la délégation régionale de la banque publique pour y exposer le projet 2/ Montage du dossier de prêt et remise à la banque publique 3/ Si prêt croissance accordé, montage du dossier de prêt bancaire 4/ Si prêt bancaire accordé, réception simultanée des prêts de la banque publique et de la banque privée

Avis d'expert

« Grâce au développement de banques publiques, la politique en faveur du développement des entreprises se voit enfin concrétisée par ces prêts croissance. S'il y a bien un seul défaut que l'on pourrait trouver à ce système de financement, ce serait sa méconnaissance par les chefs d'entreprise. Pourtant, ses faibles garanties et sa simplicité d'exécution répondent parfaitement à la demande de ces derniers. Toutefois, les prêts croissances nécessitent un accompagnement ciblé et continu pour que les engagements soient honorés et que le système reste profitable à l'entreprise. Pour cela, recourir à votre expert-comptable demeure le choix raisonnable voire incontournable pour vous offrir la garantie d'un financement optimal ».

Suggestion de contact

	<p>La Banque Publique d'Investissement représente l'une des plus importantes structures d'accompagnement des entreprises françaises, allant de l'amorçage d'une TPE modeste à l'aide en gestion de trésorerie de grandes sociétés cotées. Ses 42 implantations régionales (dont une à la Réunion) permettent d'accompagner près de 80 000 entreprises par an.</p>	
--	---	--

□ Son rôle

Partenaires-conseils de l'entreprise, les experts-comptables accompagnent aujourd'hui 2 millions d'acteurs économiques, en leur offrant un large champ de compétences. Leur capacité de conseil permet de proposer un accompagnement en matière d'organisation, de gestion, de prévision, de droit des affaires et de droit fiscal et social.

De l'établissement des comptes annuels au conseil en matière de gestion, de droit des affaires, de droit fiscal, de droit social, ou encore de conseil à l'export, l'expert-comptable est le conseiller du chef d'entreprise.

Afin d'exercer sa profession, l'expert-comptable doit obligatoirement être inscrit au Conseil Régional de l'Ordre des Experts Comptables, après avoir prêté serment. Il est également soumis à une déontologie rigoureuse.

L'expert-comptable intervient en appui à toutes les étapes de la vie des entreprises et dans tous les secteurs de l'économie. Véritable coach du chef d'entreprise, il le conseille et l'assiste dans ses choix stratégiques et dans leur mise en œuvre opérationnelle. En qualité de conseiller privilégié de l'entreprise, l'expert-comptable peut être amené à proposer des missions de conseil contractuellement définies avec le dirigeant dans des domaines directement liés à sa fonction principale tels que le contrôle interne, les transactions sur le capital de l'entreprise ou la mise en place de systèmes d'information.

L'expert-comptable exerce dans un cadre libéral et répond à des exigences éthiques fortes en tant que membre d'une profession réglementée.

□ Ses missions

Au-delà de ses missions traditionnelles d'élaboration et d'attestation des comptes, l'expert-comptable accompagne ses clients pour tous leurs besoins en matière :

- **comptable** : calculs de coûts et de marges, comptabilité analytique, consolidation...
- **fiscale** : déclarations fiscales personnelles et professionnelles, crédits d'impôt, optimisation fiscale...
- **sociale** : paie et déclarations sociales, contrats de travail, mise en place d'intéressement, optimisation de rémunération et de retraite...
- **de gestion** : budgets, tableaux de bord, business plan, résultats prévisionnels, gestion de trésorerie, aide à l'export...
- **d'investissement et de financement** : accompagnement dans le choix d'investissements, préparation du dossier de financement, présentation du dossier aux organismes financiers...
- **d'aide au rapprochement et à la transmission** : évaluation d'entreprise, recherche de repreneurs ou de cibles, audit des comptes, accompagnement sur les montages juridiques et fiscaux...
- **de création d'entreprise**

□ Les entreprises ont-elles l'obligation de faire appel aux services d'un expert-comptable ?

Non, les entreprises n'ont aucune obligation de faire appel aux services d'un expert-comptable. Toutefois, se faire accompagner par un conseiller indépendant et compétent est essentiel pour assurer le succès d'une entreprise.

□ La comptabilité peut-elle être tenue par un autre professionnel ?

Non, si vous ne tenez pas vous-même votre comptabilité, seul un expert-comptable peut le faire. Pour garantir les intérêts de leurs clients, les experts-comptables ont des obligations en matière d'indépendance, de formation, de respect des normes, de contrôle qualité, d'assurance...

Si la loi réserve cette activité aux experts-comptables, c'est que les risques (économiques, fiscaux, sociaux, juridiques) sont très élevés pour l'entreprise qui fait appel à un prestataire non expert-comptable. De nombreuses entreprises ont, en effet, subi de graves préjudices allant jusqu'à la fermeture (la presse en a beaucoup parlé).

Méfiez-vous des contrefaçons et vérifiez que votre expert-comptable est bien inscrit à l'Ordre :

croec@croec-reunion.com

L'Ordre des Experts-Comptables est représenté par le Conseil Supérieur, composé de 66 membres dont 23 présidents de Conseils régionaux.

L'Ordre des Experts-Comptables est une institution nationale, qui a pour rôle d'assurer la représentation, la promotion, la défense et le développement de la profession d'expert-comptable, tant en France qu'à l'étranger. Il veille, par ailleurs, au respect de la déontologie professionnelle.

L'Ordre définit des normes et publie des recommandations, que les experts-comptables doivent appliquer dans l'exercice de leurs fonctions. Il participe à l'élaboration et à la diffusion de la doctrine comptable nationale et internationale.

Au-delà de ce rôle fédérateur, l'Ordre des Experts-Comptables se veut également force de proposition vis-à-vis des pouvoirs publics. Sa proximité avec le monde de l'entreprise lui permet d'intervenir sur les questions visant à assurer une meilleure efficacité aux entreprises et de faire des propositions en la matière.

L'expert-comptable joue au quotidien un rôle majeur de conseiller auprès des chefs d'entreprise.

En matière fiscale, sociale, demain en développement durable et bien évidemment en tenue comptable, il apporte à ses clients les solutions les plus adaptées en fonction des besoins spécifiques de chaque entreprise. Il est le garant d'une déontologie professionnelle et d'une éthique, sous l'égide de l'Ordre des Experts-Comptables, au service de ses clients

Les membres du Conseil Régional de l'Ordre des Expert-Comptable à La Réunion

Président :



Marcelino BUREL

Vice-présidents :



Rémy AMATO



Jean-Luc CHANE SAM

Trésorier :



Abdoullah MOLLAN

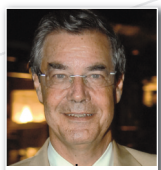


Sandrine BIANCHI



Gilbert BARRE

Président Honoraire



Michel DUSSAUX

UNE PROFESSION, en quelques chiffres

1 Conseil Supérieur, **23** Conseils régionaux, **19 600** experts-comptables dont **4500** femmes, **7400** stagiaires en expertise comptable, **130 000** salariés, **16 200** sociétés d'expertise comptable, **624** Associations de gestion et de comptabilité, **2** millions d'entreprises clientes

LA PROFESSION REUNIONNAISE

1 Conseil Régional, **197** experts-comptables dont 20% de femmes, **80** stagiaires experts-comptables dont 50% de femmes, **193** sociétés d'expertise comptable, **2** Associations de Gestion et de Comptabilité, **1100** salariés, **30 000** entreprises clientes

NOS PARTENAIRES



Conseil Régional de l'Ordre des Experts Comptables de La Réunion

36 bis rue Juliette Dodu, CS 51034, 97405 SAINT DENIS CEDEX

Tél. +262 (0) 262 40 98 53 – Fax +262 (0) 262 90 29 69

croec@croec-reunion.com – www.reunion-experts-comptables.fr