

Les aides à la création et à la reprise de salon



Quelles sont les aides à la création et à la reprise d'entreprise utilisées par les coiffeurs? Les professionnels du secteur bénéficient-ils des dispositifs existants? Le bilan dressé par les instances de la profession.

Les coiffeurs utilisent peu les aides publiques mises en place, que ce soit pour financer le projet de reprise ou de création ou pour accompagner les premiers pas du nouveau dirigeant. Et pourtant, le financement représente le nerf de la guerre : micro-crédit, prêt d'honneur, Prêt à la création d'entreprise (PCE-Oseo), aide du conseil régional, Accre, Nacre, etc., les dispositifs d'aides financières sont nombreux et peuvent aussi sécuriser un emprunt bancaire.

D'après l'étude que la FNC a dressée avec l'Institut supérieur du marketing (ISM) sur les besoins d'accompagnement des jeunes entreprises du secteur de la coiffure (1), 80 % des entrepreneurs recourent à l'emprunt bancaire, incontournable dès lors que le coût d'installation dépasse 8 000 € : soit environ 54 000 € en salon indépendant, 107 000 € en salon franchisé, et quelques milliers d'euros en coiffure à domicile. « Or, pour solliciter un prêt avec succès, remarque Pascal Ferron, expert-comptable et vice-président de Baker Tilly France, l'entrepreneur doit démontrer un projet solide, avec un business plan opérationnel qui comporte une sérieuse étude de marché, mais également disposer d'un apport minimal. » Comment se constituer cet apport? « J'ai mis dans mon salon toutes mes économies et mes parents se sont portés caution auprès de la banque », témoigne Romain Bourrat, le créateur du salon Romain B. installé place des Célestins à Lyon, un salon finaliste du concours Lyon Shop & Design, qui récompense les commerces innovants. Pour Pascal Ferron, « il ne faut pas hésiter à recourir aux différentes aides publiques, comme d'ailleurs au "love money" récolté auprès des parents, conjoints et amis, pour finir de boucler le tour de table, tout en faisant bien attention qu'il soit plus "love" que "money" ».

DES AIDES SOUS-SOLLICITÉES

D'après l'étude FNC-ISM, seuls 40 % des projets d'installation bénéficient d'aides financières publiques. Une tendance en hausse

cependant, puisque le nombre de dirigeants se débrouillant seuls, sans aide financière publique, a augmenté de près de 6 points depuis 2008, date de la précédente étude, et frôle les 60 %. Seul le dispositif de l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (Accre) est assez fortement sollicité, puisqu'un créateur sur quatre y a recours. « La seule aide dont j'ai bénéficié pour la création de mon salon, c'est l'Accre, qui a représenté, pour moi, un vrai plus », témoigne Romain Bourrat. Il s'agit d'une exonération de charges sociales pendant un an, à compter soit de la date de l'affiliation au régime des travailleurs non-salariés, soit du début d'activité de l'entreprise, si l'assuré relève du régime des assimilés-salariés. L'exonération ne porte que sur la partie des revenus ou rémunérations ne dépassant pas 120 % du Smic en vigueur au 1^{er} janvier (20 595 € pour 2013).

Focus sur le champ d'application de l'Accre

Avec ce dispositif, sont prises en charge les cotisations patronales, et salariales pour les assimilés salariés correspondant à l'assurance-maladie, maternité, invalidité, décès, aux prestations familiales, à l'assurance vieillesse de base. En revanche, les cotisations relatives à la CSG-CRDS, au risque accident du travail, à la retraite complémentaire, à la formation professionnelle continue..., ne sont pas exonérées. Attention, si l'exonération pendant un an de la cotisation d'assurance vieillesse au titre de l'Accre permet la validation de 4 trimestres maximum, selon le montant du revenu réalisé d'assurance de vieillesse de base, en revanche, l'entrepreneur ne cotisant pas pendant cette période d'exonération, les trimestres sont considérés comme non cotisés. Ce qui signifie que le revenu procuré par l'activité professionnelle pendant cette année d'exonération ne sera pas pris en compte dans le revenu annuel moyen entrant dans le calcul de la pension de retraite.

FLASH INFO BUSINESS

Source : COIFFURE DE PARIS juin 2013

UNE DES CAUSES DE LA DIMINUTION DES REPRISES ?

L'enquête, réalisée en 2012 par la FNC en partenariat avec l'ISM, met en évidence le recul des installations par reprise (1). Malgré une légère embellie en 2011, où les reprises avaient, à nouveau, atteint le niveau de 2009, elles enregistrent en 2012 une chute très importante de près de 11 %. Le faible recours des entrepreneurs de la coiffure aux aides est-il un des facteurs qui explique cette diminution des reprises par rapport aux créations ? Dans la mesure où une reprise coûte plus cher (en moyenne 67 000 €), qu'une création pure (en moyenne 47 000 €), selon les chiffres fournis par l'enquête, on peut le supposer.

« Pour une reprise, outre le prix de vente lui-même, qui correspond essentiellement à une clientèle attachée au cédant dont on n'est jamais sûr qu'elle reste, le budget peut s'alourdir vite, ne serait-ce qu'en raison de la durée de la négociation pendant laquelle le futur repreneur va devoir se financer, avant même de pouvoir exercer son futur métier, explique Pascal Ferron. Par ailleurs, la négociation peut toujours échouer. Il faut alors s'acquitter des frais engendrés par ce projet et repartir sur une nouvelle entreprise cible. » Et, bien que le taux de couverture du financement bancaire soit plus élevé dans le cas d'une reprise, près de 90 % du coût d'installation, contre 50 % en moyenne pour une création pure, la création d'entreprises reste mieux financée en matière d'aides et de subventions. « Si certaines aides ciblent à la fois les créateurs et les repreneurs, il existe relativement moins d'aides dédiées à la reprise de fonds de commerce, même si les communes et les conseils généraux, notamment en environnement rural, s'intéressent à la transmission pour enrayer la désertification en la favorisant par des soutiens divers (loyers faibles, dons de matériels, publicité dans les gazettes locales...) souvent méconnus », regrette Pascal Ferron.

DES DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT PEU SOLLICITÉS

Les entrepreneurs mobilisent très peu les réseaux d'appui à la création ou à la reprise d'entreprise (1). Seuls 1 % des entrepreneurs de la coiffure bénéficient du dispositif Nacre (nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise). 4 % disent avoir fait appel aux services des chambres des métiers et de l'artisanat, 1 % aux chambres de commerce et d'industrie. Et aucun ne sollicite Pôle Emploi. « J'ai préparé seul, pendant trois mois, mon projet, se souvient Romain Bourrat. J'étais sûr de mon concept : axer mon salon sur la détente, la coiffure et le conseil. C'est également seul que j'ai sollicité les banques.

Je n'ai fait intervenir mon expert-comptable qu'après, pour monter les statuts de mon EURL. » 64 % des entrepreneurs du secteur s'appuient sur leur entourage familial au moment de se lancer, contre seulement 22 % sur leur comptable, 18 % sur une Chambre des métiers et de l'artisanat et 2 % sur une Chambre de commerce et de l'industrie. Un phénomène d'autant plus dommageable que les entrepreneurs de la coiffure sont insuffisamment formés à la gestion d'entreprise, pointe la première étude sectorielle réalisée sur l'ensemble de la profession par le CNEC (2).

UN ACCOMPAGNEMENT AD HOC : LE DISPOSITIF NACRE

Repreneur et créateurs demandeurs d'emploi ou rencontrant des difficultés pour s'insérer durablement dans l'emploi (bénéficiaires de minima sociaux, salariés repreneurs de leur entreprise, etc.) peuvent également bénéficier du parcours Nacre. Celui-ci a pour objectif de donner aux porteurs de projet le maximum de chances de réussite. Cet accompagnement individualisé à la création ou à la reprise de l'entreprise peut prendre plusieurs formes, qu'il s'agisse d'une aide à l'élaboration de l'étude de marché, à la réalisation du business plan, d'une aide au montage financier, de conseils juridiques, sociaux et fiscaux, d'un accompagnement commercial, d'une aide au développement.

Le parcours se décompose en trois phases. Il s'agit, tout d'abord, dans la phase 1, d'une aide au montage du projet. Puis, intervient l'appui à la structuration financière du projet, via notamment l'attribution d'un prêt à taux zéro en phase 2. Ce prêt d'un montant de 1 000 à 10 000 €, est d'une durée maximale de 5 ans. Il est attribué après expertise du projet de création ou de reprise d'entreprise et doit obligatoirement être couplé avec un prêt bancaire, dont le montant et la durée doivent être supérieurs ou égaux au montant et à la durée du prêt à taux zéro. Enfin, un suivi de l'entreprise est assuré en phase 3. Et cette dernière phase peut se poursuivre pendant trois ans après la création ou la reprise de l'entreprise pour appuyer le nouveau dirigeant dans ses choix de gestion et le développement de son entreprise.

Frédérique PERROTIN

(1) Source : étude « Les jeunes entreprises du secteur de la coiffure - Caractéristiques et besoins d'accompagnement », novembre 2012 (ISM-FNC).

(2) Source : étude sectorielle sur la coiffure, avril 2013 (Asterès/CNEC).