

Les 10 Étapes

« JE CRÉE »

MA BOÎTE !



» C'EST MOI «

LE

PATRON

LE LIVRE de la création d'entreprise

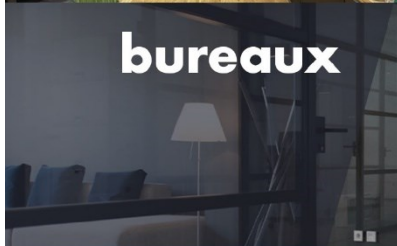
Christophe GUERIN - Expert en création d'entreprise



locaux d'activités



commerces



bureaux



investissements
montages d'opérations
terrains

CBRE|ATRIUM

Conseil en immobilier d'entreprise à Clermont-Ferrand

www.atrium-cbre.fr
04 73 28 78 28

 
@cbreatrium

Je crée ma boîte ! C'est moi le patron

EDITO

La création ou la reprise d'entreprise est une véritable aventure dans laquelle vous souhaitez vous lancer. Ce guide explique les étapes essentielles que doit suivre tout créateur ou repreneur souhaitant concrétiser son envie d'entreprendre.

Il rassemble plus de 11 ans d'expérience dans le conseil en création et reprise d'entreprise en Auvergne. Il répond aux questions que vous devez vous poser en tant que futur créateur ou repreneur : Comment passer de mon idée à un vrai projet ? Quel est mon marché ? Où dois-je m'installer ? Comment boucler financièrement mon projet ? Comment choisir un statut juridique pour mon entreprise ? Quelles formalités dois-je accomplir ? Ce guide vous permettra de mieux définir votre projet et de le travailler. Mais l'appui de véritables professionnels de la création ou de la reprise reste indispensable pour valider l'ensemble de votre projet. Muni de ce guide vous êtes accompagné, et quant à moi, je vous accompagne à la réussite de votre projet.

Amicalement,



Christophe GUÉRIN

Expert en stratégie & en création



**POINT
CRÉATION
D'ENTREPRISE**



9 Avenue des États-Unis
63000 Clermont-Ferrand



04 73 41 70 76



contact@pce63.fr



pce63.fr



SOMMAIRE

L'IDEE

Les sources d'inspiration pour trouver une idee	8
La protection de l'idée	10
Définir et valider son idée	13

LE PROJET PERSONNEL

Le bilan personnel	14
L'analyse des contraintes du projet	27
La cohérence homme / projet	28

L'ETUDE DE MARCHÉ

Connaitre les grandes tendances et les acteurs du marché	30
Fixer des hypothèses de chiffre d'affaires	31
Faire les meilleurs choix possibles pour atteindre ses objectifs	33
Obtenir un mix-marketing cohérent	34
Apporter des éléments concrets qui serviront à établir un budget previsionnel	36

LES PREVISIONS FINANCIERES

Etablissement du plan de financement initial	39
Etablissement du compte de résultat pour les trois premières années	42
Etablissement du plan de trésorerie	43
Etablissement du plan de financement à 3 ans	44
Calcul du point mort (seuil de rentabilite)	44
Recommandations	46

TROUVER DES FINANCEMENTS

Panorama des moyens de financement	47
Recommandations	50
Les différentes sources de financement	51

LES AIDES FINANCIERES

Les aides de l'état	54
Les aides spécifiques de Pole Emploi	57
Prêts	59
Garanties	59
Subventions	60

CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE

En choisissant l'entreprise individuelle	61
Comment choisir son statut juridique	63
Fiches récapitulatives des différents statuts juridiques	70

LES FORMALITES DE CREATION

Les formalités administratives	79
Le centre de formalités de l'entreprise (CFE)	79
Les formalités qui ne sont pas prises en charge par le CFE	80
Faites-vous accompagner	81
Mise en garde : pratiques commerciales trompeuses	81

INSTALLER L'ENTREPRISE

Trouver et aménager vos locaux	82
Assurer votre entreprise	83
Etablir vos premiers documents commerciaux	84
Finaliser le recrutement de vos collaborateurs et choisir vos prestataires	84
Mettre en place votre comptabilité et vos outils de gestion	85
Planifier	86

LES PREMIERS MOIS D'ACTIVITE

Concevoir et appliquer vos actions commerciales	88
Faire face à des échéances fiscales et sociales	90
Contrôler la montée en régime de votre entreprise	91
Réagir rapidement en cas de difficultés	92

TOUT SUR L'AUTO-ENTREPRENEUR

Le statut auto-entrepreneur est ouvert à tout le monde !	95
Certaines activités sont toutefois exclues du régime auto-entrepreneur	95
Les différents seuils de chiffre d'affaire de l'Auto-entrepreneur	95
Les taux de cotisations sociales	95

LES ETAPES D'UNE REPRISE D'ENTREPRISE

Définir le profil type de l'entreprise à reprendre	101
L'analyse de l'entreprise visée	102
L'évaluation de l'entreprise à vendre	103
Le plan de reprise de l'entreprise	104

FORMATION UTILES	
Je monte mon entreprise	108
Devenir dirigeant d'entreprise en Auvergne	108
Créer et Gérer mon Auto-entreprise	109
MA COM D'ENTREPRISE	
Logo	110
Cartes de visite	110
Flyers	110
La signature de courriel	111
Site Internet	111
Référencement	112
Tampon	115
Réseaux sociaux	116
QUESTIONNAIRE	
Les bonnes questions à se poser	118
LE LEXIQUE INDISPENSABLE DE LA CREATION D'ENTREPRISE	
Lexique	134
ETAPES & BESOINS	
Étapes & Besoins	142
ANNUAIRE	
L'ensemble des contacts utiles	144

ETAPE 1 : L'IDEE

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Qu'elle naisse de votre expérience, de votre savoir-faire, de votre imagination ou d'un simple concours de circonstances, il s'agit souvent au départ d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit avec le temps. Plus votre idée est nouvelle, plus vous devez vous interroger sur la capacité de vos futurs clients à l'accepter ! Plus votre idée est classique ou banale, plus vous devez réfléchir à sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché. Aucune idée ne peut être considérée comme supérieure par rapport à une autre dans le domaine de la création d'entreprise. En effet, une innovation technologique révolutionnaire ne présente pas plus d'atouts, au départ, que la saisie d'une simple opportunité commerciale sur un marché banal.

► LES SOURCES D'INSPIRATION POUR TROUVER UNE IDEE

● **Créer dans son métier (activité connue)**

C'est la source d'inspiration la moins risquée : vous maîtrisez bien l'idée et connaissez les règles du jeu. Vos compétences techniques font partie de votre savoir-faire. En effet, ceux qui créent dans un métier qu'ils connaissent bien ont généralement plus de chances de réussir que ceux qui se risquent dans l'inconnu. Cependant, il convient d'être prudent car cette voie d'accès à la création d'entreprise peut donner un sentiment de sécurité factice, or vous êtes expert dans votre domaine, mais vous ne maîtrisez pas forcément les autres facettes du métier de créateur (commercialisation, gestion, etc.). Soyez donc en mesure d'appréhender le marché visé pour pouvoir "faire votre place" face aux concurrents.

● **Les nouvelles idées, nouvelles tendances**

Créer une entreprise à partir de nouvelles idées, de nouvelles tendances, nécessite de guetter tout ce qui se passe en France ou ailleurs en matière de nouveaux produits, de nouveaux modes de consommation, de nouveaux concepts marketing... La plupart des magazines économiques ou spécialisés en création d'entreprise s'en font l'écho et de nombreux sites internet consacrés aux tendances actuelles ont vu le jour. Vous pouvez recevoir par e-mail les "nouvelles

idées, nouvelles tendances" repérées dans la presse par le pôle Veille et Prospective de bpifrance-creation.fr en créant gratuitement un compte et en vous abonnant à sa lettre d'actualité quotidienne.

● **Déceler une opportunité**

Une opportunité est une bonne occasion. C'est en quelques sortes "l'affaire à ne pas manquer" qui peut se présenter. Pour déceler une opportunité, il convient de se mettre dans une disposition d'esprit favorable, se résumant à:

- Avoir en permanence l'esprit critique pour pouvoir donner des jugements
- Exercer en permanence une grande curiosité intellectuelle : l'environnement mondial évolue rapidement et sans répit. Pour en saisir les opportunités encore faut-il rester en prise avec lui. Cela nécessite une disponibilité intellectuelle importante pour s'informer, analyser, comprendre, anticiper, voire prédire certaines évolutions. Il faut être curieux de tout pour détecter les opportunités !
- Faire preuve d'une grande ouverture d'esprit et savoir accepter les apports extérieurs, les savoir-faire ou pratiques différentes qui peuvent ouvrir de nouvelles possibilités commerciales. Il y a souvent, dans les autres économies nationales, quelque chose à transposer ou à adapter pour en faire un projet commercial en France.

● **Trouver une application nouvelle à un produit ou service connu**

Créer une entreprise à partir d'une application nouvelle consiste à utiliser une technique, un savoir-faire, un produit connu en le transposant dans une autre activité, dans un nouveau contexte ou sur un marché différent. Il y a une part d'innovation dans les applications nouvelles et la réaction souhaitée du consommateur n'est pas toujours certaine. Un projet de création dans une application nouvelle est donc plus risqué, mais, en cas de succès, la rentabilité est supérieure.

● **Créer un nouveau produit ou service**

L'innovation pure relève d'un exercice plus difficile. Effectivement, créer un nouveau produit, généralement à fort contenu technologique, entraîne des besoins importants de capitaux : notamment pour passer à la phase préindustrielle,

pour réaliser une étude de marché approfondie, ou encore pour attendre la réponse du marché.

De ce fait, les risques se cumulent, mais la rentabilité s'avère normalement plus élevée que dans une activité classique où la concurrence est souvent très forte.

● **Enfin vous pouvez**

Rechercher à vous associer à un projet en cours d'élaboration : Certains ont "le produit" ou "le savoir-faire" mais manquent de moyens ou de compétences. Pour cela, plusieurs choix s'offrent à vous comme effectuer une veille dans les annonces de « recherches de partenariat », bulletins de « propositions d'affaires » ... Vous pouvez également vous rapprocher des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), des Chambres de Métiers et de l'Artisanat (CMA) ou des autres organismes de développement économique local qui proposent souvent ce service.

Acheter un brevet ou négocier une licence d'exploitation d'un brevet ou d'une marque.

Rejoindre un réseau de franchise ou de commerce organisé. En effet, la notoriété et l'ancienneté du franchiseur ainsi que l'existence de son réseau apportent (avec les obligations d'information qui leur sont imposées) un certain gage de sécurité pour la réussite de l'entreprise nouvelle. Mais cela ne dispense naturellement pas de questionner soi-même une ou plusieurs entreprises liées avec le concédant ou le franchiseur.

▶ **LA PROTECTION DE L'IDEE**

L'idée en soi ne peut être protégée. Il n'y a que la forme selon laquelle elle s'exprime qui peut l'être tel que : l'invention, la marque, la création littéraire ou artistique...etc. D'une manière générale, on appelle propriété intellectuelle les droits qui protègent les créations "issues de l'activité de l'esprit humain" contre toute appropriation de tiers.

Ces droits se divisent en deux branches :

● **Le droit d'auteur**

Il protège les œuvres de l'esprit de type :

- littéraire (thèses, romans, pièces de théâtre...)
- artistique (peintures, sculptures, plans d'architectes, photographies...)

- musical ou audiovisuel
- ou les logiciels.

Le droit d'auteur est attribué "naturellement", sans l'accomplissement de formalités particulières. Toutefois, il s'avère utile, avant de divulguer sa création à des tiers, de se préconstituer des preuves pour être en mesure d'attester que l'on est bien l'auteur de cette création et faire valoir ainsi, le jour voulu, ses droits.

Pour cela, plusieurs procédures sont possibles. Tout d'abord, vous pouvez utiliser le site internet : www.inpi.fr , qui est mis à disposition des créateurs par l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle). Ensuite, vous pouvez déposer un document retranscrivant l'idée auprès de la SGDL (Société des Gens de Lettres). Puis, vous utilisez un service de dépôt en ligne avec les principaux sites nationaux : (CLEO SGDL ; Dépôt concept, Dépôts numériques, Ma preuve...) ; et enfin, vous établissez un constat d'huissier (acte notarié), ou vous vous adressez vous-même un pli recommandé, qui ne sera pas ouvert lors de la réception. Si certaines choses vous semblent ambiguës, demandez l'aide d'un conseiller en création d'entreprise. Ce dernier vous facilitera la compréhension de certains points.

● Les droits de propriété industrielle

Ils se répartissent en deux catégories :

- Droits sur les créations nouvelles, qu'il s'agisse de créations à caractère utilitaire (brevets d'invention) ou ornemental (dessins et modèles).
- Droits sur les signes distinctifs : tels que les marques, les appellations d'origine, les indications de provenance etc.

Les droits de propriété industrielle, contrairement aux droits d'auteur, nécessitent l'accomplissement de formalités particulières auprès de l'INPI.

Tout d'abord, la **protection d'une invention**. Elle s'obtient par la délivrance d'un brevet ou d'un certificat d'utilité. Pour être brevetable, l'invention doit répondre à 3 critères :

- Présenter un caractère absolu de nouveauté : (c'est-à-dire, ne jamais avoir été divulguée au public)
- Faire preuve d'une activité inventive par le biais de recherches antérieures, avant le dépôt d'un brevet

- Doit être susceptible d'application industrielle

Ensuite, il faut effectuer le **dépôt d'une marque**. Il peut être réalisé par toute entreprise, quelle que soit sa forme, ou par toute personne physique. Il peut s'agir d'une marque de fabrique, de commerce ou de service, ou tout simplement du nom de l'entreprise s'il est suffisamment original et non encore utilisé par une autre entreprise concurrente.

Les signes qui peuvent faire l'objet d'un dépôt de marque auprès de l'INPI, à condition qu'ils soient distinctifs et suffisamment originaux sont :

- Signe verbal : qui peut s'écrire ou se prononcer : (nom, mots, lettres, chiffres, sigles, slogans, etc.)
- Signe figuratif : (dessins, logos, hologrammes, reliefs... mais aussi des formes, nuances précises ou combinaisons de couleurs, etc.)
- Signe sonore : (sons, phrases musicales pouvant être matériellement traduits)

Également, les **dessins et modèles** peuvent faire l'objet d'un dépôt. Désormais, la protection d'un dessin ou d'un modèle peut s'acquérir par l'enregistrement et non du seul fait de sa création. Deux systèmes coexistent donc : la protection des dessins et modèles par les droits d'auteurs et leur protection par l'enregistrement à l'INPI. La protection des dessins et modèles s'applique à l'apparence d'un produit ou d'une partie d'un produit ainsi qu'à son ornement (lignes, contours, couleurs, forme, texture ou matériaux).

Pour bénéficier de la protection, le dessin ou modèle doit être nouveau, par conséquent il ne doit pas être identique ou quasi-identique à un dessin ou modèle divulgué au public antérieurement. Il doit présenter un caractère propre, c'est-à-dire susciter chez l'observateur averti une impression visuelle d'ensemble, différente de celle suscitée par toute création diffusée précédemment. Il est important de rajouter que le nom de domaine est indispensable. De ce fait, si vous avez trouvé un nom original pour désigner votre produit, service ou concept, ayez le réflexe de vérifier si le nom de domaine sur Internet est disponible. Et si c'est le cas, réservez-le immédiatement!

► DEFINIR ET VALIDER SON IDEE

Quelle que soit son origine, l'idée ne représente, au départ, rien de bien concret. Pour passer à un projet réaliste, la première chose à faire est de bien la définir, c'est-à-dire de se forcer à la résumer en quelques lignes précises, concises et fortes. Cet exercice va permettre de coucher sur le papier cette fameuse idée, d'arriver à en cerner clairement les différents aspects en évoquant : les caractéristiques du produit ou du service envisagé ; mais aussi son utilité, son usage, et les performances prévues ; et enfin les grands principes de fonctionnement de l'entreprise à créer. A ce stade de la réflexion, il faut s'efforcer de prendre conscience des faiblesses du produit ou du service proposé, mais aussi, a contrario, des points positifs et de ses avantages concurrentiels.



PROClermont.fr

Nous vous mettons en relation avec un entrepreneur
lorsque vous avez besoin de ses services

VOUS RECHERCHEZ UN ENTREPRENEUR ?

Électricien, Plombier, Plaquiste, Peintre, Expert
Comptable, Avocat, Notaire, Entretien automobile,
Agent de nettoyage, Coach sportif, Ménage et
repassage, Diagnostiqueur, Immobilier Particulier et
Pro, Paysagiste, Décorateur, Voiture, Maison,
Retraite ...



**ET BIEN PLUS
ENCORE !**

FAIRE UNE DEMANDE

04 73 41 70 76 

proclermont.fr 

contact@proclermont.fr 

ETAPE 2 : LE PROJET PERSONNEL

Quelle que soit l'origine de votre projet, il est indispensable, pour lui donner un maximum de chances de réussite, de vérifier sa cohérence avec votre projet personnel de créateur. Les porteurs de projet négligent malheureusement trop souvent cette étape pour se concentrer uniquement sur la faisabilité commerciale, financière et juridique de leur projet. C'est une erreur ! L'évolution d'une idée doit impérativement tenir compte d'éléments plus personnels. Choisir de créer ne se résume pas à un choix de biens et de services à produire et à commercialiser, c'est aussi le choix d'un mode de vie particulier, qui doit être en cohérence avec les exigences du projet.

Vérifier cette cohérence suppose donc de définir votre projet personnel de créateur, d'analyser les contraintes et exigences inhérentes à votre projet économique, en vous assurant qu'elles peuvent être surmontées, de vérifier qu'il n'y a pas de contradictions entre les deux projets (personnel et économique), et enfin d'évaluer, s'il y a lieu, les écarts et les actions correctrices à mener.

► LE BILAN PERSONNEL

La réussite d'une entreprise ne dépend pas seulement d'évènements extérieurs. Vos **contraintes**, vos **motivations et objectifs personnels**, vos **compétences et expériences** sont des éléments très importants à prendre en considération !

● Vos contraintes personnelles

En devenant chef d'entreprise, vous allez devoir passer d'une certaine situation personnelle à une autre, où, par nature, règnent l'imprévu et l'aléatoire. Vous devez donc prendre en compte les caractéristiques de votre situation présente et vérifier leur compatibilité avec la situation engendrée par la création de l'entreprise.

Pourrez-vous dégager suffisamment de temps pour étudier et préparer correctement votre projet, compte tenu de votre situation actuelle ?	Ayez en tête que "Créer en catastrophe conduit généralement à la catastrophe !" Une bonne préparation peut prendre entre six mois et deux ans et il est préférable de vous y consacrer pleinement.
Votre entourage adhère-t-il au projet ?	Cette adhésion est très importante, en particulier celle de votre conjoint, qui peut vous apporter une aide psychologique et matérielle en prenant en charge certaines tâches.
Votre famille sera-t-elle prête à consentir certains sacrifices pendant la phase de démarrage de l'entreprise : déménagement éventuel, moins de temps libre et de congés, baisse du niveau de vie ...	Si le projet n'est pas partagé par l'entourage, cela peut créer des tensions !
Vos charges familiales sont-elles compatibles avec le projet ?	Cette question sera essentielle si vous ne bénéficiez pas de sources de revenus en attendant la montée en puissance de l'entreprise : (salaire de votre conjoint ou revenus fonciers par exemple).
Votre apport financier personnel est-il suffisant pour chercher des financements complémentaires et convaincre des partenaires financiers ?	Il doit représenter au minimum 30 % de vos besoins financiers.

L'entreprise aura-t-elle la capacité de générer, en temps voulu, le revenu minimal vital qui vous est nécessaire, compte tenu de vos charges financières actuelles : crédits personnels en cours, pension alimentaire, frais de scolarité élevés, ... ?	
Les revenus que vous souhaitez obtenir sont-ils réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire ?	
Votre santé est-elle compatible avec les exigences du projet ? Notamment lorsqu'il faudra faire face à des périodes d'intense charge de travail ?	N'oublions pas que la création d'une entreprise s'avère source de stress.
Enfin, votre statut actuel vous impose-t-il certaines choses, ou vous donne-t-il au contraire certains droits ?	En effet les droits, obligations et contraintes sont différents selon que vous êtes salarié, demandeur d'emploi, retraité, fonctionnaire, mineur, étranger, marié...

● Les droits, obligations et contraintes, selon le statut de la personne

Si vous êtes demandeur d'emploi indemnisé :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous continuez à percevoir des allocations, les démarches accomplies en vue de la création d'une entreprise constituant des actes positifs de recherche d'emploi.

Vous pouvez également prétendre à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), qui consiste en une exonération partielle de cotisations sociales ainsi qu'aux mesures d'accompagnement et d'aides du Pôle emploi.

En phase postérieure à l'immatriculation :

Le versement des allocations de chômage cesse en principe à la date de création de l'entreprise. Toutefois, le maintien des allocations peut être accordé par le Pôle emploi, sous certaines conditions et si le créateur demeure inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi. En cas d'échec, vous pouvez vous réinscrire au Pôle emploi et retrouver le solde de vos droits pendant une période (démarrant à la date d'ouverture des droits, et égale à la durée des droits ouverts augmentée de trois ans).

Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes demandeur d'emploi non indemnisé :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez prétendre : à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), qui consiste en une exonération partielle de cotisations sociales si vous justifiez d'une inscription au Pôle emploi pendant 6 mois au cours des 18 derniers mois.

En phase postérieure à l'immatriculation :

Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes salarié en cours de licenciement :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez préparer votre projet pendant sa période de préavis dès l'instant où vous n'empiétez pas sur vos horaires de travail et ne causez pas de préjudice à votre employeur.

Vous pouvez prétendre à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), qui consiste en une exonération partielle de cotisations sociales. Avant l'immatriculation, vous êtes assuré social.

En phase postérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez créer librement une entreprise dès l'instant où aucune clause contraire ne l'interdit dans votre contrat de travail (clause de non-concurrence), et

en l'absence d'une telle clause, si vous ne commettez aucun acte de concurrence déloyale.

Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales et en cas de cessation d'activité, vous disposez d'un délai de 36 mois à compter de la rupture de votre contrat de travail, pour demander l'ouverture de vos droits aux allocations chômage.

Si vous êtes titulaire du RSA :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez préparer votre projet tout en percevant le RSA. Vous bénéficiez des prestations maladie et de la protection contre les accidents survenus à l'occasion des actions d'insertion.

Vous pouvez prétendre : à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), (exonération partielle de cotisations sociales) ;

En phase postérieure à l'immatriculation :

Vous bénéficiez du maintien du "montant forfaitaire garanti" qui varie en fonction de la composition du foyer et du nombre d'enfants. Le montant du RSA est recalculé tous les trois mois en fonction du montant des revenus d'activité perçus. Si vous bénéficiez de l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes salarié démissionnaire :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez préparer votre projet pendant la période de préavis dès l'instant où vous n'empiétez pas sur vos horaires de travail et ne causez pas de préjudice à votre employeur. Vous ne pouvez pas prétendre à des allocations de chômage, mais il vous sera toutefois conseillé de vous inscrire comme demandeur d'emploi auprès de Pôle emploi. En effet, cette démarche pourra vous permettre, au bout de 4 mois, d'obtenir une révision de votre situation et dans certains cas, une indemnisation, et de prétendre à l'**ACCRE**.

Vous bénéficiez du maintien de votre protection sociale (pendant un an).

Vous ne pouvez prétendre à l'**ACCRE**, sauf si vous demandez votre inscription au Pôle emploi et attendez 6 mois avant de créer votre entreprise.

En phase postérieure à l'immatriculation

Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales. En cas d'échec de votre entreprise, vous pourrez bénéficier de vos allocations chômage si vous vous inscrivez à Pôle emploi dans un délai de 36 mois suivant la fin de votre ancien contrat de travail.

Si vous êtes salarié en poste :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez préparer votre projet dès l'instant où vous n'empiétez pas sur vos horaires de travail et ne causez pas de préjudice à votre employeur.

Vous pouvez demander un **congé création ou reprise d'entreprise**, si vous justifiez d'une ancienneté de 24 mois au moins, consécutifs ou non dans l'entreprise.

Cependant, l'employeur peut différer le départ en congé, et dans les entreprises de moins de 200 salariés, il peut refuser le congé s'il estime que celui-ci aura des conséquences préjudiciables pour l'entreprise, ou que l'activité envisagée est concurrente de la sienne.

Vous pouvez demander un **temps partiel pour création ou reprise d'entreprise** dans des conditions similaires ; mais aussi un **congé sabbatique** si vous justifiez d'une ancienneté de 36 mois au moins et d'une activité professionnelle de 6 ans minimum. Malgré tout, l'employeur peut, sous certaines conditions, reporter ou refuser le congé.

- ✘ Pendant un congé création "à temps plein" ou congé sabbatique, les salariés ne perçoivent pas de rémunération, mais continuent d'être couverts par la sécurité sociale pendant un an.

En phase postérieure à l'immatriculation :

Le salarié peut créer une entreprise si aucune clause de son contrat de travail ne l'interdit et si sa nouvelle activité n'est pas susceptible de concurrencer celle de l'employeur.

Si vous relevez, au titre de votre nouvelle activité, du régime des non-salariés, votre situation sera la suivante :

- Sur le plan fiscal : les revenus afférents aux deux activités sont imposés distinctement dans la catégorie qui leur est propre. Pour leur activité non

salariée, ils peuvent opter pour le régime de l'Auto-entrepreneur lorsque leurs recettes n'excèdent pas 176 200 € pour les activités d'achat-revente et de fourniture de logements, et 72 600 € pour les prestations de service.

- Sur le plan social : l'intéressé doit cotiser simultanément aux deux régimes, salarié et non salarié. Néanmoins, lorsque l'activité salariée est exercée à titre principal, le créateur n'est pas soumis à la cotisation forfaitaire normalement acquittée, à titre de provision, auprès de la Caisse d'Assurance Maladie des Non-salariés. Il versera ses cotisations l'année suivante en fonction de ses revenus réels.

✘ Vous pouvez opter pour le régime de l'auto-entrepreneur, qui vous permet d'avoir une parfaite connaissance du montant des charges sociales et fiscales que vous aurez à payer.

Si vous êtes l'ayant droit d'un assuré social :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Si vous êtes inscrit au Pole emploi pendant 6 mois au cours des 18 derniers mois, vous pouvez prétendre à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**) (une exonération partielle de cotisations sociales).

En phase postérieure à l'immatriculation :

Vous cessez d'être ayant-droit et adoptez le statut social correspondant à votre nouvelle activité. Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes âgé de moins de 26 ans et sorti du système éducatif :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous êtes soit ayant-droit d'un assuré social (parents ou autres) ; soit en situation de maintien de droits (régime étudiant par exemple), soit couvert au titre de la CMU.

Vous pouvez prétendre : à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), (exonération partielle de cotisations sociales) ; ainsi qu'au dispositif Nacre, (aide au montage du projet et financière).

En phase postérieure à l'immatriculation :

Vous avez obtenu l'**ACCRE**, et êtes partiellement exonérés de cotisations sociales.

Si vous êtes étudiant :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Il est ayant-droit de ses parents jusqu'à 20 ans. Au-delà, il bénéficie du régime Etudiant de sécurité sociale. S'il remplit les conditions d'accès aux contrats emploi-jeunes, il peut prétendre : à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**) (exonération partielle de cotisations sociales) ; ainsi qu'au dispositif Nacre, (aide au montage du projet et financière).

En phase postérieure à l'immatriculation :

Pour les plus de 20 ans : si votre nouvelle activité vous place dans le régime des non-salariés, vous serez dispensé de verser les cotisations d'assurance maladie. En effet, l'art. L. 613-2 du code de la sécurité sociale exclut les étudiants du régime des non-salariés. Vous restez cependant soumis aux cotisations d'allocation familiale, à la CSG, à la CRDS et aux cotisations retraite. Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes retraité :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez préparer un projet de création tout en percevant votre pension de retraite. Vous bénéficiez d'une couverture sociale, en fonction de votre activité antérieure.

En phase postérieure à l'immatriculation :

Le cumul emploi-retraite est libre pour les personnes qui ont au moins 60 ans, justifiant d'une durée d'assurance ouvrant droit à une retraite à taux plein ; ainsi qu'ayant liquidé toutes leurs pensions de vieillesse (de base et complémentaire, en France et à l'étranger).

Les personnes qui ne remplissent pas ces conditions peuvent cependant cumuler leur pension de retraite avec les revenus issus d'une activité indépendante dans les conditions suivantes :

Il s'agit d'un retraité du régime des TNS (Travailleur Non Salariné) :

Lorsqu'un retraité artisan-commerçant souhaite reprendre en tant que micro-entrepreneur une activité libérale, il peut le faire sans condition de cumul.

Cependant, si l'activité est de nature artisanale ou commerciale, le plafond du chiffre d'affaires du micro-entrepreneur doit être limité à 50 % du PASS (soit 20 568 € en 2020) ; si ce plafond est dépassé, le versement des pensions de retraite de base et complémentaire est réduit ou suspendu.

- ✘ Sa retraite complémentaire sera : suspendue, s'il s'agit d'un artisan d'un commerçant ; ou bien maintenue, pour les professions libérales.
- Il s'agit d'un retraité qui est un **ancien salarié** :
 - Si sa nouvelle activité le fait cotiser au régime des TNS : il peut créer l'entreprise sans problème en touchant l'intégralité de sa pension de retraite (base et complémentaire).
 - Si sa nouvelle activité le fait cotiser au régime des salariés : sa retraite de base sera suspendue si ses revenus professionnels sont supérieurs soit à son dernier salaire brut d'activité, soit à un plafond correspondant à 160 % du SMIC en vigueur (la caisse de retraite retiendra le plafond le plus favorable au retraité). Sa retraite complémentaire sera, quant à elle, également suspendue.
- ✘ En cas de cumul, il sera redevable de cotisations "retraite" envers le régime de base compétent. Mais ces cotisations ne lui ouvriront aucun droit.

Un fonctionnaire peut-il devenir auto-entrepreneur ?

Un fonctionnaire peut exercer en parallèle une activité d'auto-entrepreneur. Elle reste toutefois soumise à une réglementation précise, conditionnée notamment au temps de travail et à la nature de l'activité exercée.

Fonctionnaire à temps plein ou à temps partiel choisi

Un fonctionnaire à temps complet travaillant à temps plein a en principe l'interdiction de devenir auto-entrepreneur.

Il existe toutefois certaines exceptions :

- un fonctionnaire peut exercer librement une activité artistique ou de création ;
- un fonctionnaire peut exercer l'une des activités énumérées dans le décret 2020-69 du 30 janvier 2020 à titre accessoire, sans limitation dans le temps (l'autorisation de l'autorité hiérarchique est toutefois nécessaire)
- un fonctionnaire peut demander à passer à temps partiel (l'autorisation de l'autorité hiérarchique est là aussi nécessaire).

Exercer une activité artistique ou de création

Un fonctionnaire peut librement exercer une activité artistique ou de création à condition de respecter les règles relatives aux droits d'auteur et les obligations de secret et de discrétion professionnels.

Les œuvres suivantes sont notamment concernées :

- Livres, brochures et autres écrits littéraires, artistiques et scientifiques
- Conférences
- Œuvres dramatiques ou dramatico-musicales
- Œuvres chorégraphiques, numéros et tours de cirque, pantomimes
- Compositions musicales
- Œuvres cinématographiques
- Œuvres de dessin, de peinture, d'architecture, de sculpture, de gravure, de lithographie
- Œuvres graphiques et typographiques
- Œuvres photographiques
- Œuvres des arts appliqués
- Illustrations, cartes géographiques
- Plans, croquis et ouvrages plastiques relatifs à la géographie, à la topographie, à l'architecture et aux sciences
- Logiciels
- Créations des industries saisonnières de l'habillement et de la parure

Exercer une activité à titre accessoire

Un fonctionnaire exercer une (ou plusieurs) des activités figurant dans la liste ci-dessous (article 11 du décret 2020-69 du 30 janvier 2020) :

- expertise et consulting, sauf pour une personne publique

- enseignement et formation
- activité à caractère sportif ou culturel, y compris encadrement et animation dans les domaines sportif, culturel, ou de l'éducation populaire
- activité agricole dans des exploitations agricoles constituées ou non sous forme sociale
- travaux de faible importance réalisés chez des particuliers (bricolage, jardinage, ménage...)
- services à la personne et vente de biens fabriqués personnellement

Le fonctionnaire doit préalablement adresser une demande écrite à sa hiérarchie, 2 mois avant le début de son activité, en remplissant le formulaire disponible sur fonction-publique.gouv.fr.

L'autorisation accordée est sans limite de temps. Cependant, tout changement substantiel dans les conditions d'exercice ou de rémunération de l'activité est assimilé à l'exercice d'une nouvelle activité. Le fonctionnaire doit alors solliciter une nouvelle autorisation.

Demander à passer à temps partiel

Un fonctionnaire qui souhaite exercer une activité accessoire qui ne figure pas à l'article 11 du décret 2020-69 du 30 janvier 2020, peut demander à passer à temps partiel.

Il doit préalablement adresser une demande écrite à sa hiérarchie, 3 mois avant le début de son activité.

En cas d'accord, le cumul sera alors possible pendant une durée de 2 ans.

L'autorisation peut être renouvelée pour un an supplémentaire après dépôt d'une nouvelle demande, un mois au moins avant la fin de la première période de 2 ans.

Fonctionnaire à temps non complet ou incomplet

Un fonctionnaire qui exerce qu'à temps incomplet ou non complet (maximum 70% de la durée légale de travail) peut créer une auto-entreprise, quelle que soit la nature de son activité, sans limitation dans le temps.

Il doit simplement informer votre hiérarchie de votre création d'activité en lui adressant une déclaration mentionnant la ou des activités envisagées ainsi que, le cas échéant, la forme et l'objet social de votre entreprise, son secteur et sa branche d'activités.

Ne pas hésiter à demander conseil auprès de personnes spécialisées dans les étapes de la création d'entreprise, qui vous accompagneront dans vos démarches.

● Vos motivations et objectifs personnels

On ne crée pas une entreprise sans raison précise.

Les motivations ne sont pas toujours toutes clairement exprimées et certaines peuvent entraîner des déconvenues.

Il faut donc vous poser, en toute conscience, la question : « POURQUOI EST-CE QUE JE VEUX CREER UNE ENTREPRISE ? »

- ✘ Certaines raisons sont un gage de succès, car il s'agit de motifs pour lesquels vous serez prêt à tous les sacrifices. D'autres motivations risquent au contraire de se révéler négatives pour la bonne préparation de votre projet, car elles vous pousseront à monter l'entreprise sans tenir compte de la réalité.

Par goût des responsabilités ?	<i>Serez-vous capable de prendre seul des décisions stratégiques qui s'imposeront ?</i>
Pour vivre un partenariat ?	<i>Avez-vous avec vos futurs partenaires les mêmes motivations, la même idée de l'entreprise que vous voulez créer et de la place que vous souhaitez y occuper ?</i>
Pour travailler avec votre conjoint ?	<i>Réfléchissez bien... outre les problèmes relationnels susceptibles de se poser, une seule source de revenu peut être dangereuse pour le couple... Par ailleurs, êtes-vous certain de ne pas croire au projet... parce que votre conjoint y croit ? Redoublez d'esprit critique !</i>
Pour développer une entreprise et en faire, à terme, une entreprise importante ?	<i>Ne négligez pas le temps de préparation d'un tel projet.</i>
Pour mettre en pratique une idée qui vous obsède depuis un certain temps ?	<i>Mais une obsession ne doit pas être aveuglante...</i>

Pour acquérir une indépendance ?	<i>Assurez-vous que cette motivation ne vous conduira pas à certaines erreurs, comme, par exemple, vous isoler, refuser l'aide et le conseil de professionnels. Et soyez conscient que, dans certaines activités, la pression permanente de la clientèle altère beaucoup cette notion d'indépendance !</i>
Pour atteindre une certaine position sociale ?	<i>Avez-vous conscience des nouvelles obligations que vous devrez supporter en contrepartie ?</i>
Pour concrétiser un rêve, une passion ?	<i>Une passion ne doit pas pousser à se masquer la réalité...</i>
Pour vous réaliser, changer de vie ?	<i>Serez-vous prêt à accepter un changement brutal (changement d'environnement, changement de rythme ...) ?</i>
Pour disposer d'un revenu immédiat ?	<i>Des décalages peuvent exister entre le démarrage de l'activité et les premières rentrées d'argent...</i>
Pour exploiter une opportunité ?	<i>Si celle-ci vous "tombe dessus", êtes-vous réellement fait pour la création d'entreprise si vous n'avez jamais évoqué cette perspective auparavant ?</i>
Pour augmenter vos revenus, votre patrimoine ?	<i>L'argent est une motivation qui ne doit pas occulter l'examen critique des potentialités de l'entreprise envisagée.</i>

Vos compétences

Un créateur doit posséder à la fois une personnalité, un potentiel, des connaissances et compétences, et une expérience :

- **Une personnalité** dont les traits les plus marquants seront, ou non, adaptés aux qualités qu'il est nécessaire de posséder pour mener à bien le projet. Par exemple : un compagnon menuisier timide et introverti pourra difficilement se lancer seul en tant qu'artisan dans le métier de cuisiniste. En effet, le marché de la cuisine pour les particuliers est le théâtre de luttes entre distributeurs ayant une force commerciale très agressive.
- **Un potentiel**, c'est-à-dire une capacité personnelle d'action, de résistance physique, de solidité psychologique, de débrouillardise, de capacité à rebondir etc.... Cette capacité sera, ou non, suffisante pour faire face aux aléas du démarrage

et de la conduite de l'entreprise. Par exemple : un créateur souhaitant se lancer dans un projet nécessitant une présence active quotidienne de 12 heures, 6 jours par semaine, devra vérifier que sa santé le lui permettra.

- **Des connaissances et compétences** techniques, commerciales, de gestionnaire qui s'avéreront adaptées ou manquantes pour les besoins du projet.
- **Une expérience** : les activités antérieures, en particulier professionnelles, peuvent être un atout important si elles sont en relation avec le projet.

✘ Le professionnalisme est une condition de succès, de même qu'un tissu relationnel important dans le milieu concerné. A l'occasion d'une création, les connaissances et l'expérience acquises demandent, bien souvent, à être complétées par une formation adéquate.

► L'ANALYSE DES CONTRAINTES DU PROJET

A ce stade de la réflexion, vous devez être en mesure de déterminer les contraintes liées à votre projet, qui concernent :

- Le produit ou la prestation : sa nature, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché ...
- Le marché : celui-ci peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté ...
- Les moyens à mettre en œuvre : (les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après vente ...) peuvent entraîner des contraintes importantes.
- La législation : de l'existence de contraintes légales (ex. : accès à la profession, réglementation relative à la sécurité ...) peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet.

- ✘ Un long travail de réflexion doit mettre en évidence ces contraintes, considérer qu'elles seront surmontables et déterminer, en parallèle, les défenses qui s'avèreront nécessaires.

► LA COHERENCE HOMME / PROJET

Les écarts entre le temps, l'organisation, les compétences nécessaires au projet, d'une part, et vos atouts et compétences personnels, d'autre part, vont vous permettre de prendre une décision telle que passer à une seconde phase, monter le projet d'entreprise, renoncer à un projet qui présente trop de risques, ou bien le différer pour chercher un complément de temps, de ressources financières ou de formation.

Dans ce dernier cas, des actions correctives doivent être envisagées en évaluant préalablement leur coût et leur délai. Selon les cas, il pourra s'agir par exemple de demander un congé création d'entreprise ou d'envisager une démission ou un travail à temps partiel.

Le congé ou le temps partiel pour création ou reprise d'entreprise et le congé sabbatique, permettent à un salarié souhaitant créer ou reprendre une entreprise de se consacrer à son projet soit en s'absentant de chez son employeur pour une période prolongée, soit en conservant une activité salariée réduite.

A l'issue de ces dispositifs, le salarié a l'assurance de retrouver, s'il le souhaite, une activité ou un emploi dans son entreprise. Durant les congés, le contrat de travail est suspendu mais il n'est pas rompu. Par conséquent, les effets du contrat sont suspendus et notamment le versement du salaire. En revanche, en cas de travail à temps partiel, le versement du salaire est maintenu au prorata du nombre d'heures de travail effectuées.

Dans tous les cas, certaines obligations demeurent et, en particulier, les obligations de loyauté et de discrétion du salarié. Pour compléter vos ressources financières, il faudra peut-être libérer quelques liquidités, solliciter vos proches (famille et relations), ou encore modifier certains objectifs du projet de manière à en abaisser le coût. Pour accroître vos compétences, il pourra être nécessaire d'envisager une formation, de surveiller certains de vos défauts et de valoriser vos points forts, ou encore de rechercher des associés ayant une expérience et un savoir-faire complémentaires.

RENDEZ-VOUS GRATUIT

Analyse faisabilité de votre projet

Nous vous proposons un rendez-vous gratuit afin de faire une étude de faisabilité de votre projet de création ou reprise d'entreprise. Cela ne vous engage en rien, simplement pour savoir si votre projet est réalisable et dans quelles conditions.



RENDEZ-VOUS EN LIGNE OU PAR TÉLÉPHONE



04 73 41 70 76



pce63.fr



9 Avenue des États-Unis
63000 Clermont-Ferrand



contact@pce63.fr

ETAPE 3 : L'ETUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché sert à assurer la faisabilité commerciale du projet. C'est une étape fondamentale car elle permet de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs du marché, vérifier s'il y a une réelle opportunité pour vous lancer ; réunir suffisamment d'informations qui permettront de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires ; déterminer sa stratégie en faisant les meilleurs choix commerciaux pour atteindre les objectifs ; fixer de la manière la plus cohérente possible le « mix-marketing », c'est-à-dire les quatre éléments suivants : le produit, le prix, la distribution, la communication ; d'apporter des éléments concrets qui serviront à établir un budget prévisionnel.

► CONNAITRE LES GRANDES TENDANCES ET LES ACTEURS DU MARCHÉ

Quelles sont les grandes tendances du marché ? Il s'agit tout d'abord d'identifier clairement votre marché. Est-ce un marché d'entreprises, de particuliers ? Est-ce un marché de biens de grande consommation, de loisirs ? Le marché est-il en développement, en stagnation, en déclin ? Et enfin, que représente ce marché en termes de volume de vente et en termes de chiffre d'affaires ?

Qui sont les acheteurs et les consommateurs ? On cherche à savoir quels sont leurs besoins, leurs comportements d'achats, c'est-à-dire comment achètent-ils, qu'est ce qui les motive à acheter, et où ils vivent : où sont localisés nos clients potentiels ?

Qui sont les concurrents ? Il faut être capable de les reconnaître, de savoir combien ils sont et où ils se trouvent car c'est important de savoir s'ils se trouvent sur le même secteur que nous. Il faut se renseigner sur leurs produits, est-ce qu'ils proposent les mêmes produits ? Et surtout à quels prix ?

Quel est l'environnement de mon marché ? Il s'agit ici d'identifier les processus d'innovation et les évolutions techniques de votre marché ainsi que son cadre réglementaire et législatif. Ces informations vous renseignent sur les autorisations ainsi que les diplômes nécessaires, les éventuelles taxes à payer, l'identification des prescripteurs ...).

Quelles sont les contraintes de mon marché et les clefs de succès ? Il est important d'identifier et d'avoir connaissance des opportunités et des menaces éventuelles concernant votre marché.

Y-a-t-il, oui ou non, une opportunité pour que mon projet réussisse ? Il faut se poser la question de savoir si votre projet a une place sur le marché, s'il va apporter un plus par rapport à la concurrence ? Est-ce qu'il répond à un besoin non encore couvert par la concurrence ?

► **FIXER DES HYPOTHESES DE CHIFFRE D'AFFAIRES**

Après avoir analysé méthodiquement le marché, vous devez être en mesure d'évaluer un chiffre d'affaires prévisionnel réaliste. Il n'existe pas une, mais plusieurs méthodes de calcul pour aboutir à un chiffre d'affaires réaliste :

- 1) La méthode des référentiels : Elle consiste à se positionner sur vos concurrents ou sur votre activité passée à partir de l'information économique disponible (comptes de vos concurrents, statistiques comptables sectorielles, etc.). Attention ! Vos concurrents ont peut-être d'autres spécificités que vous n'avez pas (en termes de produits, mais aussi d'implantation, d'ancienneté, de notoriété, d'organisation par exemple). Il ne faut pas tout mélanger. De plus, si vous êtes un créateur d'entreprise, votre enthousiasme peut risquer de vous faire succomber à la tentation de la surévaluation.
- 2) La méthode des « intentions d'achat » : Elle se fonde sur le questionnement de vos clients sur leurs intentions d'achat via des questionnaires par exemple. Au-delà de ces clients, il faut tenir compte de vos objectifs de développement envers de nouveaux clients. Cependant, il faut se méfier car une intention d'achat n'est évidemment pas un engagement d'achat. Une personne interrogée pourra sous-estimer ou surestimer sa consommation. Il est donc important de rester vigilant, d'interpréter et de relativiser ces informations

Exemple de projection :

MOIS	PANIER MOYEN TTC	NOMBRE DE CLIENTS	CA MOYEN TTC
Janvier	70 €	100	7 000 €
Février	65 €	130	8 450 €
...
...
Décembre	75 €	200	15 000 €
Total 1ère année	67 € (En moyenne)	1 500	100 500 €

- 3) La méthode du test (ou méthode opérationnelle) : Pour les entreprises en création, il est possible de tester le projet avant création, en ayant recours au partage salarial ou au dispositif CAPE (Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise). Ces deux méthodes permettent d'exercer l'activité souhaitée en étant « porté juridiquement » par une autre structure et ainsi de tester le marché pendant cette période. Un CA annuel peut alors être estimé sur les bases d'informations réelles : bons de commandes/contrats signés sur la période de test, clients périodiques, projets de partenariat et sous-traitance.
- 4) La méthode « des objectifs et des parts de marché » : Cette méthode se fonde sur l'évaluation du marché (selon l'étude du terrain), les clients actuels et potentiels, ainsi que sur la concurrence. A partir de ces informations, vous pourrez déterminer la part du marché que vous souhaitez prendre à vos concurrents directs et indirects, en tenant compte des clients potentiels, mais également des clients que vous pourriez perdre (concurrence, état de santé de vos clients actuels, déménagements...). Celle-ci semble peu applicable aux petites entreprises. Cette méthode nécessite au préalable de définir la zone géographique précise sur laquelle se trouvent les clients potentiels (zone de chalandise) afin de chiffrer le potentiel du marché, et de repérer la concurrence distinctement.
- L'étude documentaire réalisée en amont de l'étude terrain fournira de nombreux éléments sur ce sujet.

Exemple : la vente d'articles de sport représente 2 millions d'euros sur la zone d'action du porteur de projet. Les différents concurrents prennent 80 % de ce

marché (20 % d'évasion vers d'autres pôles commerciaux). Le futur chef d'entreprise estime prendre la première année 5 % du marché, ce qui revient à 100 000 euros avec une surface de vente de 150 m².

Ces méthodes sont complémentaires : vous pourrez croiser leurs résultats et les faire valider par des professionnels, comme votre expert-comptable par exemple. Utiliser les différentes méthodes est conseillé car cela vous permettra de faire ressortir une hypothèse basse et une hypothèse haute. Il ne faut pas négliger cette partie car de ces hypothèses de chiffre d'affaires découleront de lourdes décisions telles que le choix du développement commercial de l'entreprise, des moyens financiers, matériels et humains à mettre en place pour enfin arriver à la décision finale.

► FAIRE LES MEILLEURS CHOIX POSSIBLES POUR ATTEINDRE SA STRATEGIE

Après avoir réalisé l'étude de marché et fixé des hypothèses de chiffre d'affaires, voici venue l'heure de "décider", c'est-à-dire de choisir un angle d'attaque pour s'insérer durablement sur son marché.

Faut-il s'attaquer à la même clientèle que ses concurrents ? Faut-il anticiper le déclin des segments de clients actuels et se positionner sur des segments émergents ?

Ce sont toutes ces interrogations auxquelles devra répondre le porteur de projet. Littéralement, la stratégie correspond à l'ensemble des moyens que va mobiliser une entreprise pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés.

Une stratégie ne se définit pas dans l'absolu. Le porteur de projet doit tenir compte de différentes variables endogènes et exogènes telles que l'environnement du projet, les objectifs de ventes ou autres fixés, les moyens mobilisables. La stratégie ne sera viable économiquement que si elle prend en considération l'ensemble de ces paramètres. Elle représente l'élément central du projet car c'est elle qui orientera les choix d'actions et d'investissements du chef d'entreprise. Rappelons toutefois que cette stratégie fera l'objet d'actions correctives par la suite. Elle ne fige donc pas l'entreprise dans son environnement.

Quoiqu'il arrive, le chef d'entreprise constatera obligatoirement un décalage entre sa stratégie théorique et la réalité du terrain.

C'est dans le cadre de l'élaboration de la stratégie que l'étude de marché revêt toute son importance : une étude de marché bien faite fera très vite apparaître des

éléments de réponse concrets et irréfutables du bien-fondé de la stratégie. A contrario, une étude de marché incomplète et bâclée rendra toute prise de décision difficile et incertaine. Le porteur de projet fonctionnera par conséquent davantage à l'instinct. Sa prise de décision se fera sans réelle connaissance du marché.

Une fois les choix prioritaires arrêtés et la stratégie élaborée, cette dernière pourra se décliner et se concrétiser en politique produit, prix, distribution et communication. Le mix-marketing est en effet la continuité opérationnelle de la stratégie.

► **OBTENIR UN MIX-MARKETING COHERENT**

On appelle mix marketing l'ensemble des décisions de marketing prises par l'entreprise, à un moment donné, sur un produit ou sur l'ensemble de sa gamme, pour influencer et satisfaire sa clientèle. Ces décisions concernent :

● **Le produit :**

Quel(s) produit(s) ou service(s) allez-vous proposer à vos futurs clients ?

Le produit joue un rôle fondamental dans la création et surtout le succès d'une entreprise. S'il ne correspond à aucun besoin (attente ou désir) du consommateur, il ne se vendra pas. Il n'a donc aucune raison d'exister. Ainsi, pour un chef d'entreprise, un mauvais produit est tout simplement un produit qui ne correspond à aucune demande.

● **Le prix :**

A quel(s) prix allez-vous le(s) vendre ?

Le prix est un élément central du mix marketing. Il est donc nécessaire de s'y attarder avec méthode. C'est en effet un acte stratégique très important qui influera inévitablement sur la décision d'achat des clients potentiels. Pour le client, le prix est perçu comme un moyen de différenciation entre plusieurs entreprises proposant un produit similaire ou de même marque. Pour l'entreprise, le prix permet de positionner le produit dans une gamme sur le marché. Il est également l'un des premiers éléments qui permettra à l'entreprise de mesurer l'adéquation (ou l'inadéquation) de sa politique commerciale auprès de la clientèle : le prix convient-il pour la clientèle actuelle ?

Les créateurs d'entreprise ont généralement tendance à fixer leur prix en ne tenant compte que du seul coût de revient (somme de toutes les dépenses nécessaires à la fabrication et à la vente du produit : coût de production, de distribution ...). Ceci

s'explique par la facilité d'utilisation de cette méthode. Toutefois, il est important de rappeler que l'entreprise évolue sur un marché. Le chef d'entreprise doit par conséquent tenir compte des prix de la concurrence et de l'étude des attentes tarifaires de la clientèle.

Pour fixer le « juste prix », il est donc nécessaire de bien connaître sa clientèle, ses concurrents et ses coûts.

● **La distribution :**

Comment allez-vous le(s) vendre ? Quel(s) vont être vos réseaux de distribution ?

La politique de distribution choisie par l'entreprise devra lui permettre de mettre en place les meilleurs moyens d'acheminer ses produits et/ou services à la clientèle, tout en facilitant et en optimisant les ventes.

Pour prendre une telle décision, il est nécessaire d'avoir une bonne connaissance des réseaux de distribution existants, des moyens (financiers et humains) dont dispose l'entreprise, de la typologie et des attentes de la clientèle.

Pour parvenir aux consommateurs, le produit va parcourir un circuit. Il existe plusieurs circuits de distribution :

Direct	Littéralement « du producteur au consommateur » L'entreprise est productrice du produit et le vend directement, sans intermédiaire aux clients.
Court	L'entreprise va se fournir directement à la source et vendra ensuite au client. Il y a un seul intermédiaire qui se situe entre le producteur et le consommateur.
Long	Il va y avoir plusieurs intermédiaires pour acheminer consécutivement le produit au client.

● **La communication :**

Comment allez-vous vous faire connaître ?

L'objectif premier de la communication est de faire connaître ses produits et son entreprise. La communication matérialise le positionnement de l'entreprise, à savoir l'image que veut donner l'entreprise d'elle-même et de son offre à ses concurrents, à ses clients et à ses partenaires. Les actions de communication pour un chef d'entreprise représentent généralement une part conséquente de son budget. La marge d'erreur doit donc être limitée et le retour sur investissement rapide. Ainsi, pour bien communiquer il est nécessaire : de bâtir un message simple

et clair, et de faire en sorte qu'il soit « répété », de se fixer des objectifs précis et mesurables, de ne jamais donner d'informations erronées ou mensongères et surtout de choisir les bons supports de communication pour atteindre ses clients. Par exemple, si votre clientèle lit le journal « Le Parisien » et que vous communiquez dans « L'Express » ou « Le Monde », l'entreprise n'aura aucun retour.

Certains organismes de conseil en création d'entreprise pourront vous aider à bâtir une communication cohérente et de qualité.

► **APPORTER DES ELEMENTS CONCRETS QUI SERVIRONT A ETABLIR UN BUDGET PREVISIONNEL**

Après avoir défini les différents éléments du « mix-marketing », vous êtes en mesure de chiffrer le coût des actions que vous envisagez de mettre en œuvre pour vous lancer. Vous devez alors vous poser la question de savoir à combien vont s'élever vos coûts et qu'est ce qui va les engendrer : quel sera le coût de fabrication ou de production du produit par exemple. Quels seront les coûts de commercialisation ? Ou encore, quel sera le coût de la promotion ou de la communication ?

Tous ces éléments chiffrés seront par la suite réintégrés dans le plan de financement de votre entreprise. Le plan de financement a pour but de lister dans un premier temps les besoins permanents de l'entreprise nécessaires au démarrage de l'entreprise mais aussi pendant toute son activité et dans un deuxième temps les ressources durables que l'entreprise peut affecter à ces besoins. Car pour produire et vendre, l'entreprise doit en avoir les moyens, sinon elle doit se les donner en empruntant par exemple.

Aujourd'hui, l'étude de marché est souvent négligée par beaucoup de créateurs qui n'ont pas conscience de son utilité. Si elle ne représente pas un gage de succès absolu, sa vocation est de réduire au maximum les risques en vous permettant de mieux connaître l'environnement de votre future entreprise, et ainsi de prendre des décisions adéquates et adaptées : « *Je connais mon marché, je suis donc capable de décider* ».

1. Rechercher les informations

- Rechercher les informations existantes
- Réaliser un questionnaire
- Réaliser des entretiens

2. Synthèse et analyse des informations recueillies

- Vérifier la véracité des informations
- Dépouiller le questionnaire
- Analyser les réponses des entretiens

3. Rédiger le rapport

- Identifier les opportunités et les risques du marché
- Définir les clefs du succès et les contraintes du marché

4. Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

- Faire plusieurs hypothèses de chiffre d'affaires prévisionnel
- Etablir ses comptes prévisionnels

ETAPE 4 : LES PREVISIONS FINANCIERES

Etablir vos prévisions financières consiste à traduire, en termes financiers, tous les éléments que vous avez réunis au cours des étapes précédentes, et à vérifier la viabilité de votre entreprise en projetant ces éléments sur une période pertinente et suffisamment lisible : 3 ans.

- ✘ Pour les gros projets, il n'est pas rare que les prévisions soient réalisées sur 5 ans, voire plus. Mais, dans la majorité des cas, une période triennale (3ans) est largement suffisante.

Vous avez fait un certain nombre de choix qui concernent la nature de vos produits ou prestations, leur commercialisation, la manière dont vous allez gérer votre future entreprise. Ces choix nécessitent de recourir à certains moyens techniques et humains, qu'il convient maintenant d'évaluer précisément. Pour cela, une méthode simple consiste à répondre, pour chaque fonction de l'entreprise (acheter, stocker, fabriquer, prospecter, vendre ...) aux questions suivantes : Comment ? Avec quoi ? Avec qui ? Puis également, à dresser un tableau reprenant l'ensemble de ces moyens avec leur traduction en termes de coûts, excepté les capitaux découlant implicitement du cycle d'exploitation sur lequel nous reviendrons en parlant du "besoin en fonds de roulement".

A partir de ces données, vos prévisions financières devront pour l'essentiel répondre à 5 grandes questions :

1. Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ? Est-il possible de les réunir ? L'élaboration du plan de financement initial permettra de répondre à ces questions.

2. L'activité prévisionnelle de l'entreprise va-t-elle générer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ? En d'autres termes, votre projet sera-t-il rentable ?

L'élaboration du compte de résultat prévisionnel permettra de répondre à cette question.

3. Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?

Le plan de trésorerie permettra de mettre en évidence, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements.

4. Quel montant minimal de ventes ou de prestations de services faudra-t-il impérativement atteindre au cours de la première année pour pouvoir au moins faire face à toutes les charges de l'exercice ?

Le calcul du "point mort" (ou "seuil de rentabilité") permettra de répondre à cette question.

5. Enfin, la solidité financière de votre entreprise, prévue grâce au plan de financement initial, se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de l'affaire ?

Le plan de financement à 3 ans permettra de vérifier si, effectivement, la structure financière de votre entreprise se maintient et même s'améliore, malgré les nouveaux besoins durables de financement qui apparaîtront dans le temps. Une bonne structure financière est une des conditions de longue vie pour les nouvelles entreprises.

Cette démarche doit vous conduire à construire un projet cohérent et viable puisque chacune des options prises trouve sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres financiers. Si le déséquilibre est trop important, le projet doit être remanié et sa structure financière adaptée en conséquence.

► **L'ETABLISSEMENT DU PLAN DE FINANCEMENT INITIAL**

Pour produire et vendre, l'entreprise doit investir et en avoir les moyens. Le plan de financement a pour but de lister les besoins permanents de l'entreprise

nécessaires au démarrage de l'entreprise mais aussi pendant toute son activité, et les ressources durables qu'elle peut affecter à ces besoins.

Le plan de financement consiste donc à remplir un tableau regroupant :

- **Du côté gauche, tous les besoins financiers durables (besoins permanents) de l'entreprise, c'est-à-dire :**

Les frais d'établissement, soit, les dépenses engagées pour la création de l'entreprise. (Exemple : frais de rédaction des statuts, honoraires de conseil en propriété industrielle, frais d'immatriculation, frais de première publicité, etc.) ; les "équipements", au sens large qu'il faut acheter (les investissements HT selon leur nature deviendront ultérieurement les immobilisations incorporelles, corporelles et financières dans le bilan du premier exercice de l'entreprise) ; ou encore, le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), c'est-à-dire le montant d'argent utilisé en permanence tant pour l'achat et la détention du stock dont vous aurez besoin pour fonctionner correctement (montant diminué des facilités de paiement consenties en permanence par les fournisseurs), que dans les délais de paiement que vous serez obligé d'accorder aux clients (argent dû en permanence par vos clients).

- ✕ Le BFR correspond à la "masse d'argent" que l'entreprise doit mobiliser pour assurer l'exploitation : elle est amenée, en effet, à engager des dépenses qui ne seront récupérées que lors de l'encaissement des ventes ou des prestations à la fin de son cycle de production.

Exemple : Acquérir un stock minimum pour produire, rémunérer les salariés pendant la production, etc.

Lorsque l'activité nécessite d'accorder des délais de règlement aux clients, l'argent dû par les clients, après livraison, constitue une "créance client". A l'inverse, les fournisseurs peuvent également délivrer des délais de paiement permettant de ne pas payer immédiatement leurs factures. C'est le "crédit fournisseur".

Le montant du BFR est égal à la différence entre les besoins de financement du cycle de production (stocks + créances clients) et les ressources apportées par le crédit fournisseur.

● Et du côté droit, les ressources financières durables :

Les ressources durables peuvent être apportées par vous-même (vos apports personnels). Mais il s'agit également des ressources durables que vous devrez trouver en complément. (Prise de participation de tiers, prime ou subvention, emprunt à moyen ou long terme).

En bonne orthodoxie de gestion, les besoins financiers durables doivent être couverts par des ressources financières de même nature. Les totaux des deux colonnes doivent être égaux. Par conséquent si la somme des apports (éventuellement majorés de primes ou subventions), reste inférieure au total des besoins durables, il faudra combler cette différence par un financement externe.

Ces principes sont de ne pas prendre plus de risques financiers que vous, de ne pas financer les investissements incorporels (hormis le fonds de commerce) et très rarement le besoin en fonds de roulement ; de ne financer qu'à hauteur de 70 % du prix HT ce qui est recevable (besoins finançables par la banque) ; de tolérer chez l'emprunteur un endettement à terme qui ne dépasse pas le total des Capacités d'Autofinancement (CAF) des 3 premières années ; de n'accepter chez l'emprunteur qu'une charge annuelle de remboursement du capital emprunté limitée au plus à la moitié de la CAF prévisionnelle.

Ces deux derniers critères imposés par les banques ne pourront être vérifiés qu'une fois le compte de résultat établi, ce qui pourra amener à reconsidérer la solution financière.

Voici un plan de financement initial :

Besoins permanents	Ressources durables
<p>Eléments matériels nécessaires au démarrage de l'activité tels que :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Brevet (s'il y a lieu) - Cautionnement (en cas de location par exemple) - Matériel de production, de transport, etc. - Aménagements du local de production ou de vente - Mobilier <p>Besoin en fonds de roulement (BFR)</p>	<p>Capital apporté par les associés (en cas de société)</p> <p>Apports en nature</p> <p>Comptes courants d'associés (s'il y a lieu)</p> <p>Emprunts</p>
Total =	Total =

► **ETABLISSEMENT DU COMPTE DE RESULTAT POUR CHACUNE DES TROIS PREMIERES ANNEES**

Le compte de résultat peut être établi soit sous forme de liste, soit sous la forme classique et plus simple d'un tableau. Dans ce dernier cas, il s'agit d'un tableau retraçant l'activité et permettant, pour chacun des trois premiers exercices, de recenser dans la partie gauche l'ensemble des charges (achats et frais généraux) de l'exercice, et dans la partie droite les produits (chiffre d'affaires) de l'exercice, et par différence entre les deux colonnes du tableau, de s'assurer que l'activité dégage un bénéfice suffisant (reliquat des produits par rapport aux charges).

Pour remplir correctement le compte de résultat, il faudra :

● **Dans la partie gauche du tableau :**

Il ne faut rien oublier des charges prévisibles d'exploitation (un plan comptable pourra servir de liste-type) ; évaluer la dotation aux amortissements pour les investissements achetés (si, bien sûr, ils sont amortissables) et enfin

calculer également les charges financières induites par les emprunts qui seront nécessaires pour équilibrer le plan de financement initial.

● **Dans la partie droite du tableau :**

Le chiffre d'affaires et éventuellement les autres produits (financiers ou exceptionnels) sont inscrits dans cette partie. Tous les montants sont hors taxes (sauf en cas de non-assujettissement à la TVA).

- ✘ A ce stade, le compte de résultat ne peut pas être définitivement arrêté, car il est possible que la situation de trésorerie au cours des premiers mois nécessite le recours à des crédits bancaires à court terme. Si c'était le cas, il faudrait bien sûr incorporer aux charges financières déjà inscrites les agios (retenue financière opérée par les banques pour certaines opérations) y afférents. Ce calcul nécessite d'établir le plan de trésorerie.

► **ETABLISSEMENT DU PLAN DE TRESORERIE**

Il s'agit d'un tableau présentant tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours de la première année, en les ventilant mois par mois dans 12 colonnes. Chaque entrée ou sortie de fonds - en TTC pour les opérations assujetties à la TVA - doit être portée dans la colonne du mois où elle doit normalement se produire. Vous déterminerez ensuite le solde de trésorerie du mois, puis un solde de trésorerie cumulé d'un mois sur l'autre. De cette manière, vous serez en mesure de vérifier, par rapport à ces prévisions d'activité, si tout ce que vous devrez payer pourra l'être sans problème grâce aux disponibilités du moment. Si ce document prévisionnel devait faire ressortir une impasse de trésorerie à un certain moment, vous devrez impérativement trouver une solution avant le démarrage de l'entreprise. En effet, si statistiquement 17 % des entreprises nouvelles disparaissent au cours de la première année, c'est, pour beaucoup, en raison de problèmes de paiements courants ! Il est essentiel de ne pas rester isolé et de ne pas hésiter à demander une aide extérieure. Il faudra donc peut-être prévoir des crédits bancaires de fonctionnement (comme l'escompte de papier

commercial, la mobilisation de créances professionnelles dans le cadre de la loi DAILLY, le découvert ...) et tenir compte de leurs coûts dans le compte de résultat.

► **ETABLISSEMENT DU PLAN DE FINANCEMENT A 3 ANS**

Une bonne structure financière est un gage de pérennité pour votre entreprise. Pour pouvoir faire face à des aléas (retard dans la montée en puissance du chiffre d'affaires, impayé ...), elle doit disposer de ressources financières stables en réserve. De manière à prévoir l'évolution de la structure financière de l'entreprise, il est nécessaire d'élaborer sur le même principe que le plan de financement initial, un tableau projetant, à la fin de chacune des trois premières années, l'évolution des besoins financiers durables et des ressources financières stables.

Pour la première année, il suffira de reprendre le contenu du plan de financement initial en y incorporant les éléments nouveaux survenus au cours de l'exercice, notamment les ressources propres nouvelles générées par l'activité : la capacité d'autofinancement (CAF). En création d'entreprise, la CAF est égale à : bénéfice après impôt + dotation aux amortissements de l'exercice.

Pour les années 2 et 3, vous ne prendrez en compte que les seuls éléments nouveaux apparus dans les besoins ou ressources durables au cours de chaque exercice respectif. Il est nécessaire que, pour la première année, les ressources excèdent les besoins d'un montant représentant au moins 15 à 20 % du montant de la CAF. Cet excédent doit s'accroître les années suivantes.

- ✘ Vous obtiendrez soit un déficit (si besoins > ressources) ou un excédent (si ressources > besoins), mais en aucun cas vous ne pourrez avoir les deux.

► **CALCUL DU POINT MORT (SEUIL DE RENTABILITE)**

Le point mort représente le niveau d'activité qui permet, grâce à la marge réalisée (différence entre le niveau de ventes et les charges variables découlant

implicitement de ce chiffre d'affaires) de pouvoir payer toutes les autres charges de l'exercice, c'est-à-dire les charges fixes.

Pour calculer ce point mort, il faut :

1) Répartir l'ensemble des charges de l'exercice en deux catégories :

Le montant des charges fixes : dépenses que l'on a obligatoirement (que l'on vende ou que l'on ne vende pas). Ex. : loyer du local commercial, salaires, charges sociales, assurance, comptable etc. Et le montant des charges variables : dépenses découlant automatiquement du niveau des ventes. Ex. : le montant des approvisionnements correspondant au chiffre d'affaires réalisé, frais de transport sur achats et/ou sur ventes, commissionnement versé sur les ventes etc.

2) Calculer la marge sur coûts variables :

Elle est égale au montant prévisionnel des ventes, diminué des charges variables entraînées automatiquement par ces ventes.

3) Traduire cette marge en pourcentage de chiffre d'affaires : (Taux de Marge sur Coût Variable). Pour cela, vous devez diviser la marge sur coûts variables par le montant du chiffre d'affaires puis multiplier le résultat par 100.

4) Diviser le montant des charges fixes par ce taux de marge pour obtenir le seuil de rentabilité :

C'est le montant de chiffre d'affaires qui permettra de payer toutes les charges fixes. Dès que les ventes dépasseront le point mort, l'entreprise commencera à dégager des bénéfices. Le seuil de rentabilité est un bon indicateur pour compléter l'approche de réalisme du projet, car on peut le traduire concrètement, en nombre d'heures à facturer, nombre d'articles à vendre en moyenne par jour (ou par semaine) etc.

5) Formules pour calculer le seuil de rentabilité :

	Montant
Chiffre d'Affaires prévisionnel HT	
Charges Variables	
Chiffre d'Affaires – Charges Variables = Marge sur Coûts Variables	
Taux de Marge sur Coûts Variables = $\frac{\text{Marge sur Coûts Variables}}{\text{Chiffre d'Affaires}}$	
Seuil de Rentabilité = $\frac{\text{Charges Fixes}}{\text{Taux de Marge sur Coûts Variables}}$	

► RECOMMANDATIONS

Le montage des comptes prévisionnels demeure un exercice très sérieux, pour lequel il faut vous garder d'un trop grand optimisme ! Vous devez au contraire coller le plus possible à la réalité du terrain. Même si vous n'êtes pas un spécialiste du domaine, il est important que vous maîtrisiez dans les grandes lignes le mécanisme des comptes prévisionnels. Vous serez ainsi crédible en discutant avec le banquier. Et puis... c'est le « B.A. BA » de la gestion, responsabilité à laquelle vous serez très vite confronté. Une solution pour limiter les risques d'erreurs est de se faire accompagner par des personnes compétentes.

ETAPE 5 : TROUVER DES FINANCEMENTS

A ce stade de votre projet, vous devez réunir les capitaux nécessaires au financement des besoins que vous avez identifiés dans les étapes précédentes. Le financement correct d'un projet est une des conditions de pérennité de votre future entreprise ! Il est donc pour vous essentiel d'identifier les différentes ressources financières adaptées à chaque type de besoins.

► PANORAMA DES MOYENS DE FINANCEMENT

Les sources de financement s'adressent soit à la personne qui crée (personne physique) soit à la société créée (personne morale) selon la nature et la taille du projet de création tels que les petits projets ; les projets innovants ; les projets classiques susceptibles de se développer ; et tous les autres ...

L'épargne salariale : selon les accords passés par leur entreprise, certains salariés peuvent bénéficier de :

- **L'intéressement** : C'est une mesure qui vise à associer les salariés aux résultats ou performances de l'entreprise, en leur versant une prime. Ce procédé, facultatif, peut être mis en place dans toutes les entreprises, et concerne tous les salariés.
- **La participation** : Une mesure qui vise à faire profiter les salariés des bons résultats d'une entreprise. Ce procédé est obligatoire dans les entreprises de plus de 50 salariés quel que soient leur secteur d'activité ou leur effectif. Néanmoins, un déblocage total ou partiel est possible en cas de création ou de reprise d'entreprise
- **Le PEE (Plan d'Epargne Entreprise)** : C'est une mesure qui vise à associer les salariés à la constitution d'un portefeuille de valeurs mobilières. Ce procédé, facultatif, peut être mis en place dans toutes les entreprises, et concerne tous les salariés.
- **Le PEI (Plan d'Epargne Interentreprises)** : Proche du PEE et s'adressant aux petites entreprises.

- **Le PERCO (Plan d'Épargne pour la Retraite Collectif)** : Depuis 2003, il est mis en place à l'initiative de chaque entreprise, il assure une rente ou le versement d'un capital, quand un salarié fait jouer ses droits à la retraite. Ces fonds peuvent également être débloqués pour la création ou la reprise d'une entreprise.

- **Les aides et subventions au créateur/repreneur**

Elles sont essentiellement distribuées par l'Etat ou par les collectivités locales. (cf. l'étape 6 : Les aides)

Certaines fondations, associations ou autres organismes aident des créateurs sélectionnés (lauréats) en leur accordant un don ou une bourse.

- ✕ Pôle emploi offre une Aide à la Création ou à la Reprise d'Entreprise (ARCE) sous forme de versement d'un capital représentant une partie des indemnités de chômage dues au demandeur d'emploi créateur ou repreneur.

- **Les prêts d'honneur**

Ils permettent de compléter l'apport personnel. Certains organismes extra-bancaires attribuent des prêts d'honneur sans exiger de garanties. Ces prêts sont généralement accordés à taux nul ou à taux réduit.

Par ailleurs, quelques banques accordent des prêts à des conditions minorées, souvent à l'occasion d'accords passés avec des structures s'occupant de créations d'entreprise : Clubs de créateurs d'entreprise, Boutiques de gestion, Organismes de développement économique local, etc.

Enfin, certains employeurs accordent des prêts aux salariés souhaitant quitter leur emploi pour créer une entreprise, dans le cadre d'opérations concernant l'externalisation.

- **Les prises de participation au capital**

Si vous créez une société, vos proches peuvent souscrire au capital et ainsi bénéficier d'une réduction conséquente d'impôts sur le revenu (ou sur leur ISF s'ils en sont redevables). De même, les CIGALES (Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire) ou les associations « Love money pour l'Emploi », peuvent prendre une participation au capital de votre société pour des montants généralement modestes.

Les sociétés créées pour développer une innovation technologique peuvent recourir au capital-risque, qui consiste en une prise de participation temporaire par un organisme spécialisé, dans ce type d'intervention. La rémunération se fait grâce à la plus-value dégagée lors de la cession des titres souscrits.

- ✘ La sélection des projets par les sociétés de capital risque est rigoureuse en raison du risque de perte pour les investisseurs.

Les "leveurs de fonds" (comme Chausson Finance, AELIOS, MULTEAM, MGT...) facilitent cette recherche de capitaux : ce sont des professionnels qui, moyennant une rémunération basée généralement sur un pourcentage des fonds obtenus, aident au montage des plans d'affaires (business plans) et les présentent à des investisseurs, avec qui ils ont des contacts très suivis (sociétés de capital-risque, Business-Angels ...).

D'autres opérateurs (tels Finance et Technologie) organisent périodiquement des rencontres (événements médiatiques) entre des porteurs de projets qu'ils sélectionnent et des investisseurs.

Les réseaux locaux de Business-Angels organisent aussi bénévolement des rencontres entre créateurs et investisseurs privés. L'ouverture du capital peut concerner d'autres types d'investisseurs privés : comme épargnant, fournisseur, client, etc.

● Les primes et subventions "à l'entreprise"

La plupart de ces aides financières ne concernent pas spécifiquement la création d'entreprise, à l'exception de certaines primes régionales et de l'aide d'OSEO pour les créations d'entreprises innovantes.

● Le crédit-bail

Mobilier ou immobilier, le crédit-bail permet de financer à 100 % un bien professionnel. Juridiquement c'est une location assortie de la possibilité de devenir

propriétaire du bien loué au plus tard en fin de contrat pour un prix fixé d'avance tenant compte pour partie des loyers versés.

Pendant la durée du contrat de crédit-bail, le bien financé n'est pas inscrit au bilan de l'entreprise. Cette formule, sécurisante pour les crédits-bailleurs qui restent propriétaires des biens financés, permet une certaine souplesse. Ce type de financement est un peu plus cher que le crédit classique et moins intéressant depuis que les crédits-bailleurs imposent le versement d'un dépôt de garantie ou d'un premier loyer important dans le barème de location. Toutefois, le crédit-bail présente l'avantage important d'éviter le problème de la récupération de la TVA payée sur les investissements de départ.

● **Les dispositifs de cautionnement en faveur du créateur d'entreprise**

En général, les banques ne prêtent pas sans exiger des garanties sur les biens financés (hypothèque, nantissement, gage), ou au moyen de cautions personnelles. Effectivement, elles en ont besoin pour se protéger et garantir un remboursement certain du prêt.

Par conséquent, si après l'analyse de votre dossier, les garanties que vous présentez sont jugées insuffisantes, votre dossier risque d'être refusé.

Certains prêts demeurent sans garantie, tandis que d'autres nécessitent que vous fassiez appel à des organismes de garantie :

- Les Fonds de Garantie peuvent être nationaux, régionaux ou locaux et concerner particulièrement la création d'entreprise : tels que BpiFrance ; le fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF) ; les fonds de garantie de France active, tournés vers des créateurs allocataires du RSA, chômeurs en fin de droits etc.
-

✘ Il arrive que les banquiers connaissent mal les dispositifs de garantie et ne pensent pas toujours à les utiliser. Ils refusent parfois un dossier qui aurait pu être financé grâce à une prise de garantie qui diminue le risque pris par la banque.

► RECOMMANDATIONS

Les banques ayant actuellement une attitude réservée envers les créateurs, pour espérer convaincre un banquier vous devrez avoir un bon dossier : complet, précis, concis, clair, soigné et « vendeur ». Pour cela, un accompagnement est fortement recommandé. Vous aurez plus de chance d'être crédible en maîtrisant tous les points du dossier : en particulier les concepts essentiels de la partie financière. Savoir ce que représente un BFR, un compte de résultat, un plan de financement, ou encore un plan de trésorerie. Enfin vous devrez avoir préparé la négociation : En cas de crainte sur l'obtention d'un crédit à cause de garanties trop faibles, il ne faut pas hésiter à prendre l'initiative de rechercher une prise en charge du risque auprès d'un dispositif de garantie.

► LES DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT

● L'épargne personnelle

L'apport personnel est indispensable pour :

- Inspirer confiance aux tiers : en particulier lors d'une demande de crédit
- Autofinancer certaines dépenses écartées par les banques : les frais d'établissement, des investissements incorporels autres que le fonds de commerce et souvent le BFR (Besoin en Fonds de Roulement).

L'épargne personnelle peut être constituée d'un certain nombre d'outils financiers :

- Livret A
- PEA (Plan d'Epargne en Actions) : si les sommes retirées avant 5 ans sont affectées au financement de la création ou de la reprise d'une entreprise dans un délai de 3 mois après le retrait, elles sont exonérées d'impôt sur le revenu (mais pas de prélèvements sociaux)
- PEL (Plan Epargne Logement) : il est possible de l'utiliser pour financer un local à usage commercial ou professionnel s'il comprend l'habitation principale du bénéficiaire.
-

Types et Sources de financement

Types de financements	Sources de financements
<i>FINANCEMENT DU CHEF D'ENTREPRISE</i>	
Épargne personnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Vous : (livret d'épargne, placements financiers, PERCO, épargne salariale...) - Vos proches : (famille et amis) - Vos associés (société de capitaux)
Aides ou subventions à la personne	<ul style="list-style-type: none"> - L'Etat : (prêt sans intérêt Nacre) - Pôle emploi : (l'ARCE) - Les collectivités locales - Les fondations
Prêt d'honneur	<ul style="list-style-type: none"> - Les plateformes Initiative France - Le Réseau Entreprendre - Certaines collectivités locales - Autres organismes de prêts d'honneur ou de développement économique - Les fondations - Certains employeurs dans le cadre de l'essai
Prêt bancaire personnel	<ul style="list-style-type: none"> - Certaines banques commerciales France active pour des prêts solidaires de petit montant
Crédit solidaire	<ul style="list-style-type: none"> - ADIE (pour les personnes exclues du système bancaire)
<i>FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE (EN CAS DE SOCIETE)</i>	
Prise de participation dans le capital	<ul style="list-style-type: none"> - Fonds de capital risque - Business ANGELS - Clubs d'investisseurs solidaires : (les Cigales) - Association Love Money pour l'Emploi.

Prêt participatif	<ul style="list-style-type: none"> - OSEO pour le financement de l'innovation
Primes, subventions à l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> - L'Etat - Les Collectivités locales
Prêt à moyen/long terme à l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> - Le prêt à la création d'OSEO associé à un prêt classique - Les banques
Crédit-bail	<ul style="list-style-type: none"> - Les banques - Les organismes spécialisés



PRIVILÈGE COURTAGE
VOTRE TAUX SUR MESURE

Profitez de nos

prêts professionnels !

Prêt **immobilier** • **Rachat** de crédits
Assurance de prêt • **Regroupement** de crédits

Agence Privilège Courtage Clermont-Ferrand

4 rue blatin 63000 Clermont-Ferrand • **04 73 42 92 52**

Votre contact : **Simon Mouchonière** • **06 81 42 31 64**



Simon MOUCHONIERE immatriculée au RCS de Cusset sous le numéro 841 854 615 dont le siège social est situé au 11, rue de la Chapelle 63200 ABREST - Code APE : 6619B - Immatriculé auprès du registre des intermédiaires (ORIAS) sous le numéro : 19001178. Informations disponibles sur www.orias.fr dans les catégories « Mandataire Intermédiaire en Services de Banque et Services de Paiement (MIOBSP) » et « Mandataire Intermédiaire en Assurances (MIA) ». Voir Mentions légales complètes Privilège Courtage sur <http://www.privilege-courtage.com/mentions-legales/>.

ETAPE 6 : LES AIDES FINANCIERES

Il existe un certain nombre d'aides publiques à la création d'entreprise. Ces dispositifs, mis en place à l'initiative de l'Etat ou des collectivités locales, peuvent prendre différentes formes, les principales étant des aides financières, des allègements fiscaux, des exonérations de charges sociales, l'aide au conseil, la mise à disposition de locaux ...

Cependant, il faut être très vigilant car ces aides ne concernent pas forcément votre projet. Elles peuvent être réservées à des secteurs d'activités particuliers, dépendre du lieu d'implantation de l'entreprise, être liées à votre statut actuel (demandeur d'emploi ou salarié par exemple) ou bien imposer la réalisation d'investissements conséquents ou de recrutements.

Parallèlement à ces dispositifs publics, de nombreuses initiatives privées ont été prises pour aider les créateurs à boucler financièrement leurs projets. Ces aides sont dispensés par des associations, fondations, clubs, grandes entreprises ... Certaines s'adressent à un large public, d'autres ne concernent que certains types de projets bien déterminés ou sont soumises à des conditions restrictives.

Le but de cette étape est donc de vous renseigner sur les conditions d'attributions de ces aides afin d'éviter de perdre du temps en constituant inutilement des dossiers de demande.

► LES AIDES DE L'ETAT

Ce sont elles qui ont pour but une meilleure répartition géographique des entreprises. Elles peuvent fournir une prime, diverses exonérations selon certains critères et un dispositif d'accompagnement :

- **L'ACCRE** : L'aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise)
- **Le dispositif NACRE** (Nouvel accompagnement pour la création d'entreprise) : Pour les personnes susceptibles de prétendre à l'ACCRE.
- **Implantation en Zone Urbaine Sensible (ZUS ou ZRU) ou en Zone Franche Urbaine (ZFU).**
- **La prime d'aménagement du territoire** : accordée par la DIACT (Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires) aux

entreprises qui s'installent dans certaines zones d'aménagement du territoire sous conditions d'emplois et d'investissements.

Il existe aussi des aides ayant pour objectifs l'émergence ainsi que le financement de projets innovants ou de projets dans certains domaines d'activités spécifiques comme les aides Bpifrance qui facilitent la réalisation d'études préalables et le développement de projets d'innovations ou encore la prime d'orientation agricole pour le secteur agro-alimentaire.

Les aides qui encouragent l'épargne de proximité et le financement des petites entreprises :

- La réduction d'impôt pour souscription au capital des entreprises nouvelles
- La déduction des intérêts d'emprunt
- Garantie BpiFrance sur votre prêt

■ L'ACCRE

L'aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise (ACCRE) est un dispositif d'encouragement à la création et à la reprise d'entreprise. Il permet au créateur ou au repreneur de bénéficier d'une exonération de cotisations sociales.

Qui est concerné ? Dans le cadre d'une nouvelle activité, vous devez :

- Créer ou reprendre une activité économique industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, sous forme d'entreprise individuelle ou de société, à condition d'en exercer effectivement le contrôle.
- Ou entreprendre l'exercice d'une autre profession non salariée, y compris pour un auto-entrepreneur.

Attention : vous ne devez pas avoir bénéficié du dispositif Accre au cours des 3 dernières années. Ce délai s'apprécie à compter de la cessation du bénéfice de l'Accre à l'occasion d'une création ou d'une reprise d'entreprise précédente.

S'il s'agit d'une société, vous êtes considéré comme exerçant effectivement son contrôle si vous êtes dans l'une des situations suivantes :

- Vous détenez, personnellement ou avec votre époux/se, votre partenaire de Pacs, votre concubin(e) ou vos ascendants et descendants, plus de 50 % du capital, dont au moins 35 % à titre personnel
- Vous dirigez la société et détenez, personnellement ou avec votre époux/se, votre partenaire de Pacs, votre concubin(e) ou vos ascendants et descendants, au moins 1/3 du capital, dont au moins 25 % à titre personnel, sous réserve qu'un autre actionnaire n'ait pas plus de 50 % du capital
- Les demandeurs qui détiennent ensemble plus de 50 % du capital, à condition qu'un ou plusieurs d'entre eux soient dirigeant et que chaque demandeur ait une part de capital égale au moins à 1/10^e de la part du principal actionnaire.

Cette condition relative au contrôle doit être remplie pendant au moins 2 ans à compter de la création ou de la reprise de l'entreprise.

Formalités

Faire la demande à l'Urssaf pour bénéficier de l'Acre. Le dispositif s'applique pour toute création ou reprise d'entreprise. (délais maximum 45 jours à la date la demande d'immatriculation)

● **Le prêt NACRE**

En vigueur depuis le 1er janvier 2009 et destiné à remplacer les dispositifs EDEN et les chéquiers conseil, le Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (NACRE) vise à améliorer la pérennité des entreprises créées, en accompagnant le créateur dans les phases d'élaboration, de financement, de mise en œuvre et de développement de son projet. Le dispositif NACRE s'adresse aux bénéficiaires de l'ACCRES (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise). Il est composé de trois phases. La 1^{ère} est celle du montage du projet, la 2^{ème} est centrée sur les problématiques de structuration financière et la 3^{ème} consiste en un appui du créateur au démarrage de son projet.

● **Implantation en Zone Urbaine Sensible (ZUS ou ZRU) ou en Zone Franche Urbaine (ZFU)**

Les zones urbaines sensibles (ZUS) sont des territoires infra-urbains définis par les pouvoirs publics pour être la cible prioritaire de la politique de la ville, en

fonction des considérations locales liées aux difficultés que connaissent les habitants de ces territoires. La loi du 14 novembre 1996 de mise en œuvre du pacte de relance de la politique de la ville distingue trois niveaux d'intervention :

- les zones urbaines sensibles (ZUS) ;
- les zones de redynamisation urbaine (ZRU) ;
- les zones franches urbaines (ZFU).

Les trois niveaux d'intervention ZUS, ZRU et ZFU, caractérisés par des dispositifs d'ordre fiscal et social d'importance croissante, visent à répondre à des degrés différents de difficultés rencontrées dans ces quartiers. Des exonérations fiscales et sociales sont octroyées aux créateurs en zones ZUS, ZRU et ZFU. Elles sont d'une durée de 5 ans à 100% puis sortie progressive des dispositifs (sous conditions). Au plan social, ces exonérations portent sur les cotisations patronales de sécurité sociale pour les salariés et sur les cotisations personnelles du chef d'entreprise. Et au plan fiscal elles portent sur les impôts sur les bénéfices (BIC, BNC, IS, IFA), la taxe professionnelle, la taxe foncière et les droits d'enregistrement (acquisition fonds de commerce et clientèle).

● **La Prime d'Aménagement du Territoire (PAT) :**

Accordée par la DIACT (Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires) aux entreprises qui s'installent dans certaines zones d'aménagement du territoire sous conditions d'emplois et d'investissements. Elle vise à encourager la création d'emplois permanents. Il existe deux types de Prime d'Aménagement du Territoire, la PAT « industrie et services », la PAT « Recherche, développement et innovation ». Son montant est généralement de l'ordre de 15 000 € par emploi créé. Le plafond est variable selon les programmes et la région. D'autres aides publiques de l'Etat peuvent être sollicitées en soutien aux projets de création d'entreprise, tel que FISAC, aides à l'exportation, au tourisme.

► **LES AIDES SPECIFIQUES DE POLE EMPLOI**

Deux types d'aides, non cumulables, sont proposés aux demandeurs d'emploi indemnisés en ARE (aide au retour à l'emploi).

● **Maintien des indemnités**

- Maintien partiel si les nouvelles rémunérations ne dépassent pas 70 % du salaire sur lequel ont été calculées les allocations,
- Durée dans limite des droits
- Lorsque les rémunérations ne sont pas connues (fréquent), Pole emploi évalue les ressources forfaitairement Bien entendu une régularisation intervient en fin d'année sur la base des revenus réels sauf auto et micro-entrepreneurs (déclaration mensuelle ou trimestrielle de C.A. soumis à abattement). Attention à bien préciser ce régime à Pole emploi.

● **L'ARCE**

Le montant de l'aide est égal à 45 % des allocations chômage restant dues au jour de la création ou de la reprise de l'entreprise, ou à la date d'obtention de l'ACCRE si cette date est postérieure à la date de création ou de reprise de l'entreprise. Son versement s'effectue en 2 fois : un premier versement égal à la moitié de l'aide est effectué à la date à laquelle le demandeur d'emploi réunit les conditions d'attribution de l'ARCE, sous réserve qu'il cesse d'être inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi. Et le solde (deuxième versement) est versé 6 mois après la date de création ou de reprise d'entreprise, sous réserve que l'intéressé exerce toujours l'activité au titre de laquelle l'aide a été accordée.

Condition pour les créateurs : être bénéficiaire de l'ACCRE gérée par l'URSSAF

- Condition pour les repreneurs : être bénéficiaire de l'ACCRE ou avoir obtenu la validation du projet par un organisme conventionné
- Les 45 % du capital restant sont versés en deux fois : une moitié au démarrage de l'activité et le solde six mois après.

▶ **PRETS**

● **Les Plates-formes d'Initiative Locale :**

Ce sont des associations selon la loi 1901 émanant le plus souvent de l'initiative des collectivités publiques. Leur mission est d'aider les créateurs

d'entreprise en les soutenant financièrement par le biais d'un prêt d'honneur (prêt à 0 % sans garantie) et en leur prodiguant un accompagnement personnalisé notamment au niveau technique. Les PFIL s'appuient sur des professionnels du monde de l'entreprise, de la banque, de l'administration ainsi que sur des institutions telles que les Chambres de commerce, les Comités d'expansion, les Comités de bassins d'emplois...

► GARANTIES

Un fonds de garantie est un dispositif qui permet de se porter caution en faveur d'un emprunteur (ex : BpiFrance)

● **France Active Auvergne**

Il propose des garanties d'emprunt et des prêts complémentaires pour que les banques s'engagent à nos côtés dans le financement des projets.

Des garanties d'emprunts bancaires qui permettent de :

- Faciliter et sécuriser l'accès au crédit bancaire ;
- Limiter le recours aux cautions personnelles ;
- Créer les conditions d'un partenariat durable avec un banquier.

● **Fonds de garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF)**

L'une des caractéristiques de la création d'entreprise par les femmes est que celles-ci ont des projets d'une surface financière moindre que leurs homologues masculins au démarrage de leur projet. Or, une bonne capitalisation initiale est un facteur important de pérennité pour l'entreprise nouvellement créée. L'accès au crédit bancaire peut répondre à ce besoin de renforcement des capitaux de départ. Dès lors, la mission du FGIF est de faciliter l'accès des femmes aux crédits bancaires. Le FGIF est destiné à toute femme qui souhaite créer, reprendre ou développer une entreprise, quel que le secteur d'activité et quel que soit le statut de l'entreprise envisagée.

► SUBVENTIONS

● AGEFIPH

Subvention réservée aux créateurs demandeurs d'emploi reconnus Travailleurs Handicapés ou titulaires d'une pension d'invalidité, anciens militaires, veuves et orphelins de guerre titulaires d'une pension d'invalidité, orphelins de guerre titulaire d'une pension d'invalidité ou titulaires d'une AAH (allocation aux adultes accompagnés).

Pour les demandeurs d'emplois : autres indemnités

INDEMNITES	CONSEQUENCES
Allocation Spécifique de Solidarité (ASS)	Maintien pendant 12 mois si ACCRE-ASS Sinon maintien 3 mois et 150 €/mois durée 9 mois. L'attestation ACCRE-ASS est délivrée par la DIRECCTE
AI	Maintien pendant 6 mois
Allocation veuvage	Maintien pendant 12 mois
RSA	Maintien de chaque trimestre
Mandat Social	Maintien

Toutes les aides mise à jour :



ETAPE 7 : CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE

Cette étape consiste à donner à votre projet de création d'entreprise un cadre juridique qui lui permettra de voir le jour en toute légalité. Le choix n'est pas aussi compliqué qu'on le pense. Quelle que soit votre activité, vous devrez opter soit pour l'Entreprise Individuelle (EI), soit pour la création d'une société. Pour vous aider, on a mis à votre disposition une application très simple qui vous guidera vers la formule la mieux adaptée à votre cas.

► EN CHOISSANT L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

Par le biais de l'Entreprise Individuelle, vous ne formerez, avec votre entreprise, qu'une seule et même personne. Vous aurez donc une grande liberté d'action : vous serez seul maître à bord et n'aurez de "comptes à rendre" à personne. En effet, la notion d'abus de bien sociaux n'existe pas dans ce statut. En contrepartie, vos patrimoines professionnel et personnel seront juridiquement confondus. Vous serez responsable des dettes de votre entreprise sur l'ensemble de vos biens, y compris sur ceux acquis avec votre conjoint, si vous êtes marié sous le régime légal de la communauté réduite aux acquêts (Bien acquis au cours du mariage et appartenant aux deux époux). Heureusement, la loi vous permet de mettre à l'abri vos biens fonciers (et notamment votre maison ou votre appartement familial) en procédant à une déclaration d'insaisissabilité devant notaire, publiée au bureau des hypothèques et selon les cas, au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), au Répertoire des Métiers ou dans un Journal d'Annonces Légales.

Depuis le 1^{er} janvier 2011, un entrepreneur individuel a également la possibilité d'opter pour le régime de l'EIRL (Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée). Cette option lui permet d'avoir un patrimoine affecté à son activité professionnelle distinct de son patrimoine personnel. Ce patrimoine est constitué des biens affectés à son activité professionnelle et les créanciers professionnels ne pourront saisir que ce patrimoine affecté en cas de difficultés.

L'entreprise portera officiellement votre nom patronymique. Mais vous pouvez naturellement adjoindre un nom commercial. C'est le nom de l'entreprise qui identifiera le fonds de commerce de votre entreprise. Il est donc important de bien le choisir. Il y a des précautions à prendre lors du choix du nom de l'entreprise. Les tribunaux reconnaissent une priorité d'usage du nom commercial, de l'enseigne et de la dénomination sociale. Si un créateur choisit un nom qui a déjà été adopté par une autre entreprise (marque, nom commercial, dénomination sociale, création littéraire), cette dernière peut le poursuivre sur le fondement de la concurrence déloyale. De plus si le nom choisi par le créateur est susceptible de créer une confusion avec une entreprise qui avait adopté ce même nom ou un nom similaire, les tribunaux peuvent contraindre le créateur à en changer. Il est donc conseillé de vérifier si le nom que vous souhaitez choisir est disponible, c'est-à-dire qu'il n'est pas identique ou similaire à un nom déjà utilisé pour des produits ou services identiques ou similaires, afin d'éviter tout risque de confusion dans l'esprit des clients.

Les bénéfices de votre entreprise devront être portés dans votre déclaration personnelle de revenus, dans la catégorie correspondant à votre activité : Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) pour les commerçants et artisans, ou Bénéfices Non Commerciaux (BNC) pour les professionnels libéraux. Ils seront donc soumis à l'impôt sur le revenu. **L'option** pour l'impôt sur les sociétés est désormais possible mais elle est réservée aux entrepreneurs individuels qui exercent sous un régime réel d'imposition et qui ont choisi le régime de l'EIRL.

En effet selon la structure juridique choisie, les bénéfices de l'entreprise sont soumis à l'Impôt sur le Revenu (IR) ou à l'Impôt sur les Sociétés (IS).

● **Lorsqu'elle est soumise à l'Impôt sur le Revenu**

L'entreprise est "transparente" au niveau fiscal. Ses bénéfices sont portés sur la déclaration d'ensemble des revenus du chef d'entreprise (ou des associés pour la quote-part des bénéfices qui leur revient) dans la catégorie :

- des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) si l'activité est industrielle, commerciale ou artisanale,
 - des bénéfices non commerciaux (BNC) si l'activité est de nature libérale.
- Aucune distinction n'est effectuée, au niveau fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise.

● **Lorsqu'elle est soumise à l'Impôt sur les Sociétés**

Les dirigeants sont imposés personnellement sur leur rémunération et sur les dividendes reçus, au titre de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des traitements et salaires et des revenus mobiliers pour les dividendes. Une distinction est effectuée entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. Le bénéfice net, déduction faite de la rémunération des dirigeants, est imposé à un taux fixe.

(CF. Annexe 5 : Tableau : Impôts sur les Sociétés et sur les Revenus).

▶ **COMMENT CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE**

Quel est le nombre d'associés requis ?

- **L'Auto-entrepreneur** : Elle se compose uniquement de l'entrepreneur individuel (déconseillé d'embaucher des salariés).
- **Entreprise individuelle** : Elle se compose uniquement de l'entrepreneur individuel (mais il peut embaucher des salariés).
- **EURL** : 1 seul associé (personne physique ou morale à l'exception d'une autre EURL)
- **SARL** : de 2 à 100 (personnes physiques ou morales)
- **SA** : à partir de 7 associés (personnes physiques ou morales)
- **SAS / SASU** : à partir d'un associé (personne physique ou morale)
- **SNC** : à partir de 2 associés (personnes physiques ou morales)
- **Association** : à partir de deux membres

Quel est le montant minimal du capital social ?

- **Entreprise individuelle ou Auto-entrepreneur** : Il n'y a pas de notion de capital social, car l'entreprise et l'entrepreneur ne forment juridiquement qu'une seule et même personne.
- **EURL & SARL** : Le montant du capital social est librement fixé par l'associé, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 20 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.

- **SA** : le montant minimum pour la SA est de 37 000 €, et 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
- **SAS / SASU** : Le capital est librement fixé par les actionnaires, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
- **SNC** : Le montant du capital social est librement fixé par les associés, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. Les apports en espèces sont versés intégralement ou non à la création. Dans ce dernier cas, le solde peut faire l'objet de versements ultérieurs, sur appel de la gérance, au fur et à mesure des besoins.
- **Association** : Il n'y a pas de capital social. L'association perçoit des cotisations de ses membres si la facturation de ses services et les réserves qu'elle a pu constituer s'avèrent insuffisantes. Les membres peuvent également effectuer des apports en nature, en industrie ou en espèces, avec une possibilité de récupérer les apports en nature à la dissolution de l'association.

Qui dirige l'entreprise ?

- **Entreprise individuelle ou Auto-entrepreneur** : L'entrepreneur individuel est le seul "maître à bord". Il dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise.
- **EUURL** : L'EUURL est dirigée par un gérant (obligatoirement personne physique) qui peut être soit l'associé unique, soit un tiers.
- **SARL** : La SARL est dirigée par un ou plusieurs gérant(s). Le gérant peut être soit l'un des associés, soit un tiers.
- **SA** : La SA est dirigée par un conseil d'administration, comprenant 3 à 18 membres, obligatoirement actionnaires. Le président est désigné par le conseil d'administration parmi ses membres. Quant au directeur général, il peut également être nommé pour représenter la société et assurer sa gestion courante.
- **SAS / SASU** : Les associés déterminent librement dans les statuts les règles d'organisation de la société. Seule obligation : nommer un président, personne physique ou morale, associé ou non.
- **SNC** : La SNC est dirigée par un ou plusieurs gérant(s), personne physique ou morale. Il peut s'agir, soit de l'un des associés, soit d'un tiers.

- **Association** : Son mode de gestion est choisi librement. L'association est souvent dirigée par un conseil d'administration, qui élit généralement un bureau composé d'un président, d'un trésorier et d'un secrétaire.

Quelle est l'étendue de la responsabilité des associés ?

- **Entreprise individuelle ou Auto-entrepreneur** : L'entrepreneur individuel est seul responsable sur l'ensemble de ses biens personnels. Ses biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à un usage professionnel peuvent cependant être protégés en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire.
- **L'entrepreneur individuel** : peut opter pour le régime de l'EIRL et constituer un patrimoine affecté à son activité professionnelle distinct de son patrimoine personnel. L'EIRL lui permettra d'isoler ses biens personnels des poursuites des créanciers professionnels.
- **EURL & SARL** : La responsabilité de l'associé est limitée au montant de ses apports, sauf s'il(s) a (ont) commis des fautes de gestion ou accordé des cautions à titre personnel.
- **SA & SAS / SASU** : La responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports.
- **SNC** : Les associés sont responsables indéfiniment, sur l'ensemble de leurs biens personnels, et solidairement.
- **Association** : Absence de responsabilité des membres non dirigeants, dans la limite de leurs apports.

Quelle est l'étendue de la responsabilité des dirigeants ?

- **Entreprise individuelle ou Auto-entrepreneur** : Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise.
- **EURL, SARL, SA, SAS/SASU & SNC** : Responsabilité civile et pénale du ou des dirigeants.
- **Association** :
 - Responsabilité civile et pénale du ou des dirigeants.
 - La responsabilité peut, dans certains cas, être atténuée lorsque le dirigeant exerce ses fonctions de manière totalement bénévole.
 -

Quel est le mode d'imposition des bénéfices ?

- **Entreprise individuelle ou Auto-entrepreneur** : Il n'y a pas d'imposition au niveau de l'entreprise. Le chef d'entreprise est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu (IR).
- **L'entrepreneur individuel** qui a choisi le régime de l'EIRL peut sous certaines conditions opter pour l'impôt sur les sociétés.
- **EURL** : Il n'y a pas d'imposition au niveau de la société. L'associé unique est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu (catégorie des bénéfices industriels et commerciaux ou des bénéfices non commerciaux). L'EURL peut cependant opter pour l'impôt sur les sociétés.
- **SARL** : Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur les sociétés (IS). Il est toutefois possible d'opter pour l'IR dans le cas de la SARL de famille. Une option pour l'IR est également possible, sous certaines conditions, pour les SARL de moins de 5 ans.
- **SA** : Les bénéfices sont soumis à l'IS. Une option pour l'IR est possible pour les SA de moins de 5 ans, sous certaines conditions.
- **SAS / SASU** : Les bénéfices sont soumis à l'IS. Une option pour l'IR est possible pour les SAS de moins de 5 ans, sous certaines conditions.
- **SNC** : Il n'y a pas d'imposition au niveau de la société. Chaque associé est personnellement imposé sur sa part de bénéfices au titre de l'IS (dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux). La société peut toutefois opter pour l'IS.
- **Association** : Les associations qui réalisent des bénéfices dans un but lucratif sont assujetties à la TVA et doivent acquitter l'IS au taux normal. Les associations sans but lucratif ne sont pas redevables de l'IS de droit commun. Elles bénéficient d'un taux d'IS réduit sur leurs seuls revenus patrimoniaux. Par ailleurs, les associations sans but lucratif, dont les recettes commerciales accessoires n'excèdent pas 60 000 € par an, sont exonérées d'impôts commerciaux : IS, TVA, contribution économique territoriale.

La rémunération des dirigeants est-elle déductible des recettes de la société ?

- **Entreprise individuelle & SNC** : Non, (sauf option pour l'IS)
- **EURL** : Non, (sauf option pour l'IS ou si le gérant n'est pas l'associé unique)
- **SARL, SA, SAS & SASU** : Oui, (sauf option pour l'IR)
- **Association** : Oui (sous certaines conditions)

Quel est le régime fiscal du dirigeant ?

- **Entreprise individuelle** : IR dans la catégorie correspondant à l'activité de l'entreprise.
- **EURL** : IR soit dans la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) ou des Bénéfices Non Commerciaux) (EURL à l'impôt sur le revenu), soit dans celle des Traitements et Salaires (EURL à l'impôt sur les sociétés).
- **SARL** : Traitements et salaires, sauf si option de la société pour l'impôt sur le revenu.
- **SA** : Traitements et salaires pour le président du conseil d'administration, sauf si option de la société pour l'impôt sur le revenu.
- **SAS / SASU** : Traitements et salaires pour le président, sauf si option de la société pour l'impôt sur le revenu.
- **SNC** : Impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux.
- **Association** : Traitements et salaires (si une rémunération est versée).

Quel est le régime social du dirigeant ?

- **Entreprise individuelle & SNC** : Régime des travailleurs non-salariés
- **EURL** :
 - Si le gérant est l'associé unique : régime des travailleurs non-salariés.
 - Si le gérant est un tiers : assimilé-salarié
- **SARL soumise à l'IS** :
 - Gérant minoritaire ou égalitaire : assimilé-salarié
 - Gérant majoritaire : travailleur non-salarié
- **SA soumise à l'IR** : Le président est assimilé-salarié. Les autres membres du conseil d'administration ne sont pas rémunérés pour leurs fonctions de dirigeants, donc ils n'ont aucun régime social.
- **SAS / SASU soumise à l'IR** : Le président est assimilé-salarié.
- **Association** : Les dirigeants sont assimilés-salariés (sous certaines conditions).

Quel est le régime social des associés ?

- **Entreprise individuelle** : Il n'y a pas d'associé.
- **EURL & SNC** : Régime des travailleurs non-salariés

- **SARL, SA & SAS soumise à l'IS** : Régime des salariés (si titulaires d'un contrat de travail).
- **Association** : Les membres de l'association non dirigeants peuvent être titulaires d'un contrat de travail.

Qui prend les décisions ?

- **Entreprise individuelle** : L'entrepreneur individuel seul.
- **EURL** : Le gérant (sauf s'il n'est pas l'associé unique, limitation de ses pouvoirs).
- **SARL & SNC** :
 - Pour les SARL, les décisions de gestion courante sont prises par le gérant, tandis que pour les décisions de gestion courante des SNC, elles sont prises par le directeur général ou, s'il n'existe pas, par le président.
 - Les décisions dépassant les pouvoirs du gérant sont prises en Assemblée Générale Ordinaire. (Exemple : l'approbation des comptes annuels).
 - Les décisions modifiant les statuts sont prises en Assemblée Générale Extraordinaire. (Exemple : le changement de siège social, la modification de l'activité).
- **SA & SAS / SASU** : Les associés déterminent librement dans les statuts les modalités d'adoption des décisions. Certaines décisions doivent cependant être obligatoirement prises collectivement (approbation des comptes, modification du capital).
- **Association** : Liberté contractuelle.

La désignation d'un commissaire aux comptes est-elle obligatoire ?

- **Entreprise individuelle ou Auto-entrepreneur** : Non
- **EURL, SARL & SNC** : Non, (sauf si 2 des 3 conditions suivantes sont remplies) :
 - Bilan supérieur à 1 550 000 €
 - CA HT est supérieur à 3 100 000 €
 - Plus de 50 salariés
- **SA** : Oui
- **SAS / SASU** : Non, (sauf si certaines conditions sont remplies).

- **Association** : Non, (sauf si le montant des subventions reçues dépasse un certain seuil).

Comment transmettre l'entreprise ?

- **Entreprise individuelle ou Auto-entrepreneur** : soit par cession du fonds (artisans et commerçants) ou présentation de la clientèle (professions libérales) ; soit en apportant les éléments constituant l'entreprise au capital d'une société en création ou en confiant l'exploitation de l'activité à un tiers (location-gérance).
- **EURL & SARL** : Par cession de parts sociales.
- **SA, SAS & SASU** : Par cession d'actions (sauf clause contraire des statuts).
- **SNC** : Par cession de parts (à l'unanimité des associés).

Vous trouverez auprès des organismes spécialisés des conseils et une assistance pour mener votre étude de marché, construire vos documents prévisionnels, et choisir votre forme juridique. Mais attention, c'est à vous qu'il reviendra d'élaborer votre projet !

LES FORMATIONS OBLIGATOIRES
Inscription en agence ou en ligne

- Permis d'exploitation - 20h
- Chambres d'hôtes - 7h
- Hygiène - 14h
- Mise à jour permis exploitation
- Et plein d'autres

04 73 41 70 76
pce63.fr

9 Avenue des États-Unis
63000 Clermont-Ferrand
contact@pce63.fr

**POINT
CRÉATION
D'ENTREPRISE**

L'ASSOCIATION

L'association est une structure juridique très utilisée dans certains domaines (sportif, religieux, culturel, philanthropique). Elle convient aux personnes qui désirent se regrouper dans un but autre que le partage des bénéfices.

CAPITAL DE DEPART

La notion de capital n'existe pas. En l'absence de capital, l'association perçoit des cotisations de ses membres si la facturation de ses services et les réserves qu'elle a pu constituer s'avèrent insuffisantes. Les apports en numéraire (espèce ou chèque), en industrie ou en nature sont possibles mais non obligatoires. Les membres effectuant des apports en nature peuvent en demander la restitution à la dissolution de l'association s'ils ont pris la précaution, lors de la constitution de l'association, de faire enregistrer aux services des impôts leur acte d'apport.

RESPONSABILITE

Les membres sont responsables dans la limite de leurs apports. Le dirigeant lui est aussi responsable de ses fautes de gestion. Il est également responsable pénalement et civilement.

REGIME FISCAL

Concernant les opérations lucratives, les critères pris en compte par l'administration fiscale pour apprécier le caractère lucratif sont les suivants :

- La gestion de l'association est-elle désintéressée ? c'est le cas si l'activité des dirigeants est exercée à titre bénévole. Dans le cas contraire, l'association peut être imposable.
- Si la gestion est désintéressée, l'association concurrence-t-elle le secteur commercial ? lorsque ce n'est pas le cas, l'association n'est pas imposable.
- Si elle concurrence le secteur commercial, l'association exerce-t-elle son activité selon des modalités de gestion similaires à celles des entreprises commerciales ?

Les associations sans but lucratif dont les recettes commerciales accessoires n'excèdent pas 60 000 euros par an sont exonérées d'impôts commerciaux (impôt sur les sociétés, contribution économique territoriale et TVA). Au-delà, la réalisation d'opérations lucratives accessoires peut remettre en cause le caractère non lucratif de l'association. Pour éviter une requalification, l'association peut soit scinder ses activités en deux secteurs, soit filialiser son activité lucrative dans une structure commerciale.

Pour les opérations non lucratives, les organismes sans but lucratif ne sont pas redevables de l'impôt sur les sociétés de droit commun. Ils ne sont redevables que de l'IS aux taux réduits de 24 %, 15 ou 10 % sur leurs seuls revenus patrimoniaux : revenus fonciers, bénéfices agricoles et revenus de capitaux mobiliers.

REGIME SOCIAL

En tant que dirigeant d'association, vous avez la possibilité d'être rémunéré pour l'exercice de votre mandat électif ou d'une fonction distincte au profit de l'association, en dehors du mandat qui reste ainsi bénévole. Dans ces deux cas vous êtes rattaché au régime général des salariés. Si vous ne percevez aucune rémunération au sein de l'association, vous ne dépendez d'aucun régime de protection sociale pour votre activité associative qui est purement bénévole.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Simplicité de constitution (déclaration à la préfecture, bureau des associations).
- Liberté de fonctionnement.
- Régime social de faveur pour les revenus provenant d'opérations non lucratives.
- Possibilité de recevoir sous certaines conditions des dons, des legs, des subventions.

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Risque de remise en cause du régime fiscal.
- Impossibilité de partager les bénéfices entre les membres.
- Interdiction de se transformer en société (sauf GIE ou Scop)
- Interdiction de partager les biens de l'association dissoute entre ses membres.

EI (Entreprise Individuelle)

Une entreprise individuelle est une entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte. Les différentes formes d'entreprises individuelles sont : commerçant, artisan, profession libérale, agriculteur. Chaque entreprise individuelle (comme chaque société) est répertoriée dans le répertoire SIRENE.

CAPITAL DE DEPART

La notion de capital n'existe pas. Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise. L'engagement financier est fonction des investissements et du besoin en fonds de roulement prévisionnel (BFR).

RESPONSABILITE

L'entrepreneur est indéfiniment responsable des dettes professionnelles sur l'ensemble de son patrimoine personnel. Le choix du régime matrimonial peut donc s'avérer important.

La résidence principale des entrepreneurs individuels devient de droit insaisissable, sans qu'il y ait besoin d'aucune déclaration devant notaire. Les personnes exerçant une activité professionnelle agricole ou indépendante sur l'immeuble où est fixée leur résidence principale bénéficient également de cette protection. Dans tous les cas, l'insaisissabilité ne vaut qu'à l'égard des créanciers dont les droits naissent à l'occasion de l'activité de la personne.

Exceptions à cette responsabilité indéfinie :

- L'entrepreneur individuel peut protéger ses biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à son usage professionnel des poursuites de ses créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire. La formalité est publiée au bureau des hypothèques et fait l'objet, selon les cas : d'une mention sur le Registre du commerce et des sociétés (RCS) pour un commerçant, d'une mention sur le Répertoire des métiers pour un artisan, ou d'une publication dans un journal d'annonces légales du département où l'activité professionnelle sera exercée, pour un professionnel libéral, un agriculteur ou un auto-entrepreneur.
- Un ordre de priorité est établi sur les biens pouvant être demandés par un banquier en garantie d'un prêt.
- Préalablement à toute demande de garantie sur les biens personnels ou caution d'un tiers, le banquier doit indiquer par écrit au chef d'entreprise qu'il a la possibilité de proposer une garantie sur les biens nécessaires à l'exploitation de l'entreprise. Il doit également préciser le montant de la garantie qu'il souhaite obtenir.
- L'entrepreneur individuel peut limiter sa responsabilité financière à un patrimoine professionnel d'affectation en choisissant le régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL).

REGIME FISCAL

Au niveau de l'entreprise : aucune imposition en principe. Le dirigeant est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour les commerçants/artisans, des bénéfices non commerciaux (BNC) pour les professions libérales, des bénéfices agricoles (BA) pour les professions agricoles.

REGIME SOCIAL

Régime des travailleurs non-salariés : calcul des cotisations sociales sur la base du bénéfice imposable. Possibilité de cotiser à un régime complémentaire d'assurance vieillesse, d'invalidité-décès et de retraite complémentaire. Pas d'acquisition de droits à l'assurance chômage au titre de l'activité non salariée, mais possibilité de souscrire une assurance personnelle. Possibilité pour le conjoint qui participe à l'activité d'opter pour le statut de conjoint collaborateur s'il en remplit les conditions ou de conjoint salarié.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Structure la plus simple et facile à gérer,
- Une fiscalité légère,
- L'entreprise n'a pas besoin de publier ses comptes,
- La notion d'associé n'existe pas, ce qui garantit une indépendance totale à l'entrepreneur.

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Aucune différence juridique entre l'entrepreneur et son entreprise, l'entrepreneur est personnellement et indéfiniment responsable des dettes,
- Risque de se retrouver dans la tranche la plus élevée du barème d'impositions.

EIRL (Entrepreneur individuelle à Responsabilité limitée)

L'EIRL est un régime qui s'adresse aux entrepreneurs individuels qui décident de limiter l'étendue de leur responsabilité en constituant un patrimoine d'affectation, dédié à leur activité professionnelle, sans constituer de société. Il ne s'agit pas d'une nouvelle forme juridique.

CAPITAL DE DEPART

Les EIRL n'ont pas de capital social. Il n'y a donc aucun capital social à déposer, déclarer ou afficher pour une EIRL. Il convient de différencier le capital social du patrimoine professionnel affecté à l'activité de l'EIRL.

RESPONSABILITE

Contrairement à l'entreprise individuelle classique, le patrimoine personnel du chef d'entreprise n'est pas engagé. Il crée un patrimoine professionnel, appelé patrimoine d'affectation, qui seul peut être saisi en cas de difficultés : par les créanciers professionnels dont les droits sont nés postérieurement à la déclaration d'affectation, et par les créanciers dont les droits sont nés antérieurement à celle-ci. L'opposabilité aux créanciers antérieurs est soumise à différentes conditions, notamment : la déclaration doit mentionner expressément son opposabilité aux créanciers antérieurs ; et chaque créancier antérieur doit être informé individuellement de la constitution du patrimoine affecté ainsi que de son droit de faire opposition à cette déclaration d'affectation et du délai dont il dispose pour faire une action en justice.

REGIME FISCAL

L'entrepreneur est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC) s'il est commerçant/artisan, des bénéficiaires non commerciaux (BNC) s'il est professionnel libéral. **Option possible à l'IS.** L'entrepreneur individuel ayant déclaré un patrimoine d'affectation peut opter pour l'impôt sur les sociétés (IS) en adressant une notification au service des impôts du lieu de son principal établissement :

- pour les EIRL déjà en exercice, avant la fin du 3ème mois de l'exercice au cours duquel il souhaite être soumis à l'IS,
- pour les entrepreneurs individuels transformés en EIRL, dans les 3 mois qui suivent

Cette option n'est pas ouverte aux entrepreneurs individuels relevant du régime fiscal de la micro-entreprise (dont les auto-entrepreneurs).

Effets de l'option :

- L'EIRL soumis à l'IS est assimilé fiscalement à une EURL à l'IS.
- En cas d'affectation des biens nécessaires provenant du patrimoine privé, l'imposition de la plus-value éventuellement dégagée sera reportée à la date de cession des biens.

REGIME SOCIAL

L'EIRL relève du régime social des travailleurs non-salariés. Pas d'acquisition de droits à l'assurance chômage au titre de l'activité non salariée, mais possibilité de souscrire une assurance personnelle. Possibilité pour le conjoint ou le partenaire pacsé qui participe à l'activité d'opter pour le statut de conjoint collaborateur s'il en remplit les conditions ou de conjoint salarié. Possibilité de cotiser à un régime complémentaire facultatif d'assurance vieillesse, d'invalidité-décès et de retraite complémentaire. La base de calcul des cotisations sociales varie selon l'impôt sur les bénéfices dont relève l'EIRL : si l'EIRL est imposé à l'IR, les cotisations sont calculées sur le bénéfice imposable de l'entreprise incluant la rémunération de l'exploitant. Si l'EIRL bénéficie du régime microsociale, ses cotisations seront calculées sur la base de son chiffre d'affaires. Si l'EIRL est imposé à l'IS, les cotisations sont calculées sur la rémunération nette de l'entrepreneur. Cette rémunération intègre également la part des revenus de capitaux mobiliers supérieure à 10 % de la valeur du patrimoine affecté, ou à 10 % du bénéfice net, si ce bénéfice est supérieur au patrimoine affecté. La date, à laquelle est appréciée la valeur des biens du patrimoine affecté de l'EIRL, est le dernier jour de l'exercice précédant la distribution des revenus. L'exercice, au titre duquel le bénéfice net est pris en compte, est celui précédant la distribution des revenus.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Limitation du patrimoine servant de gage aux créanciers.
- Option pour l'IS sous certaines conditions, mais option irrévocable. L'EURL peut constituer des réserves qui ne sont pas assujetties aux charges sociales, s'il opte pour l'impôt sur les sociétés

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Formalisme plus important qu'en entreprise individuelle.
- Coûts de constitution du patrimoine affecté (frais liés à l'information des créanciers, honoraires des professionnels de l'évaluation notamment).
- Coûts de fonctionnement de l'EURL (frais de tenue de comptabilité, dépôt annuel des comptes, frais de gestion du compte bancaire).
- Remise en cause de l'étanchéité du patrimoine d'affectation en cas de non-respect des obligations par l'EURL.
- Passage en société tout aussi contraignant qu'en entreprise individuelle "classique", en cas de développement de l'activité.

EURL (Entreprise unipersonnelle à Responsabilité limitée)

L'EURL est une SARL constituée d'un seul associé. Elle est donc soumise aux mêmes règles juridiques qu'une SARL classique, exception faite toutefois des aménagements rendus nécessaires par la présence d'un unique associé.

CAPITAL DE DEPART

Le montant du capital social est librement fixé par l'associé en fonction de la taille de l'activité et des besoins en capitaux de la société. Attention : si le montant du capital social n'est pas cohérent avec les exigences économiques du projet, la responsabilité personnelle du gérant pourra être engagée. Les apports peuvent être réalisés en numéraire ou en nature. Les apports en numéraire doivent être libérés, d'au moins un cinquième de leur montant au moment de la constitution de la société. Le solde doit impérativement être versé dans les cinq ans.

RESPONSABILITE

La responsabilité de l'associé unique est limitée aux apports. Toutefois, en cas de faute de gestion, sa responsabilité peut être étendue à ses biens personnels. Ex. : dépenses trop importantes alors que la société est déficitaire. D'autre part, il est fréquent que les banquiers demandent la caution personnelle de l'associé et parfois même celle de son conjoint. Dans ces cas, le patrimoine personnel peut être engagé.

REGIME FISCAL

L'associé unique est une personne physique

Principe : les bénéfices sociaux sont constatés au niveau de la société, mais entrent dans la déclaration d'ensemble des revenus de l'associé, dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour une activité commerciale ou artisanale ou des bénéfices non commerciaux (BNC) pour une activité libérale. Une option est possible pour l'impôt sur les sociétés (IS). Elle peut être exercée dès la création de la société. Cette option est irrévocable.

L'associé unique est une personne morale (ex. : SA, SARL, SNC, etc. sauf EURL)

Dans ce cas, la société est obligatoirement soumise à l'impôt sur les sociétés.

REGIME SOCIAL

L'associé unique exerce la fonction de gérant

Dans ce cas, il relève du régime des travailleurs non-salariés. Il ne peut jamais être titulaire d'un contrat

de travail puisqu'il détient la totalité des parts sociales. La condition relative au lien de subordination ne serait pas remplie.

La fonction de gérant est exercée par un tiers

S'il est rémunéré au titre de son mandat social, le gérant relève alors du régime des "assimilés-salariés", c'est-à-dire qu'il bénéficie du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, mais pas du régime d'assurance chômage.

Il peut cumuler ses fonctions de gérant avec un contrat de travail pour des fonctions techniques distinctes, à condition qu'il soit possible d'établir un lien de subordination entre lui et l'associé unique. Il est alors soumis à tous égards au statut des salariés. Précisions : Si les fonctions de gérant sont exercées par le conjoint de l'associé unique, celui-ci est considéré comme un gérant majoritaire et relève alors du régime social des non-salariés. Si le gérant est un tiers, l'associé unique est affilié au régime des travailleurs non-salariés s'il exerce une activité professionnelle, rémunérée ou non, au sein de l'entreprise.

REGIME SOCIAL

- Responsabilité limitée aux apports (sauf fautes de gestion, engagements de caution à titre personnel).
- Possibilité d'opter pour l'IS et de réduire ainsi l'assiette de calcul des cotisations sociales.
- Facilité de cession et de transmission du patrimoine de l'entrepreneur.
- Facilité de transformation en SARL.
- Simplicité de fonctionnement notamment lorsque le dirigeant est l'associé unique.

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Frais et formalisme de constitution.
- Formalisme de fonctionnement qui tend à s'atténuer cependant.

SARL (Société à responsabilité limitée)

La SARL est la forme de société la plus répandue en France. Elle permet de créer une société avec peu de budget. Sa caractéristique principale est de limiter la responsabilité. C'est la répartition des parts qui attribue les pouvoirs au sein de la société. La SARL peut s'adapter à de nombreuses situations, d'où son surnom de société "passe-partout".

CAPITAL DE DEPART

Le montant du capital social est librement fixé par les associés en fonction de la taille de l'activité et des besoins en capitaux de la société.

Attention : Si le montant du capital social n'est pas cohérent avec les exigences économiques du projet, la responsabilité personnelle du gérant pourra être engagée. Les apports peuvent être réalisés en numéraire ou en nature. Les apports en numéraire doivent être libérés, d'au moins un cinquième de leur montant au moment de la constitution de la société. Le solde doit impérativement être versé dans les cinq ans.

REGIME FISCAL

La SARL est soumise de droit à l'impôt sur les sociétés.

La rémunération éventuellement versée au dirigeant est déductible du résultat.

Il est possible d'opter pour l'impôt sur le revenu.

Régime de la SARL de famille : possibilité pour les SARL formées uniquement entre personnes parentes en ligne directe, frères et sœurs, conjoints ou partenaires pacsés d'opter pour une imposition à l'IR (les SARL exerçant une activité libérale sont exclues de ce régime).

Option pour l'IR des SARL, SA et SAS de moins de 5 ans. Sont concernées les sociétés non cotées qui emploient moins de 50 salariés et réalisent un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan inférieur à 10 millions d'€ et dont les droits de vote sont détenus à hauteur de 50 % au moins par des personnes physiques et à hauteur de 34 % au moins par le dirigeant de l'entreprise et les membres de son foyer

fiscal. Cette option nécessite l'accord de tous les associés. Elle est valable pour 5 exercices, sauf dénonciation.

REGIME SOCIAL

Il diffère selon que le gérant est majoritaire ou minoritaire/égalitaire. Un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint, son partenaire lié par un Pacs, et ses enfants mineurs, plus de 50 % du capital de la société.

S'il y a plusieurs gérants, chaque gérant est considéré comme majoritaire dès lors que les cogérants détiennent ensemble plus de la moitié des parts sociales.

Gérant majoritaire

Il est affilié au régime des travailleurs non-salariés (TNS).

Gérant minoritaire/égalitaire

Il relève du régime social des "assimilés-salariés" au regard de sa protection sociale. Il bénéficie donc du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, mais pas de l'assurance chômage et des dispositions du droit du travail.

Le gérant minoritaire peut éventuellement cumuler les fonctions de gérant avec un contrat de travail relatif à des fonctions techniques distinctes, s'il est possible d'établir un lien de subordination entre lui et la société. Le gérant égalitaire ne peut, quant à lui, avoir un contrat de travail pour des fonctions distinctes de son mandat social.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- La responsabilité est limitée aux apports des associés.
- Structure évolutive facilitant le partenariat.
- Possibilité pour le dirigeant d'avoir la couverture sociale des salariés.

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Frais et formalisme de constitution
- Formalisme de fonctionnement

RESPONSABILITE

Les associés sont responsables dans la limite de leurs apports.

Le gérant lui est aussi responsable de ses fautes de gestion. Il est également responsable pénalement et civilement.

SAS et SASU (Société par Actions Simplifiée (Unipersonnelle))

Une grande souplesse de fonctionnement et la possibilité pour les associés d'aménager dans les statuts les conditions de leur entrée et de leur sortie de la société. La SAS ou société par actions simplifiée ne peut pas faire d'offre au public de titres financiers. Une SAS peut être constituée d'un ou plusieurs associés, personnes physiques ou morales. Si elle ne comprend qu'un seul associé, il s'agit alors d'une SASU.

CAPITAL DE DEPART

Les associés fixent librement le montant du capital social et peuvent effectuer des apports en numéraire ou en nature. Les apports en industrie sont autorisés, mais ils ne concourent pas à la formation du capital social et sont effectués en échange d'actions inaliénables. La moitié au moins du montant des apports en numéraire doit être libérée à la constitution, le reste dans les 5 ans. La SAS peut avoir un capital variable et ne peut pas procéder à une offre au public de titres financiers ou à l'admission aux négociations sur un marché réglementé de ses actions. Elle peut cependant faire des offres de titres financiers si celles-ci s'adressent exclusivement à des investisseurs qualifiés agissant pour leur propre compte, ou à des sociétés de gestion de portefeuille agissant pour des tiers.

REGIME FISCAL

Imposition de droit à l'impôt sur les sociétés.

Option pour l'imposition des bénéfices à l'impôt sur le revenu

Cette option est ouverte aux SAS :

- Activité commerciale, artisanale, agricole ou libérale (sauf la gestion propre de son patrimoine immobilier ou mobilier)
- Créées depuis moins de 5 ans au moment de l'option, et non cotées sur un marché réglementé
- Employant moins de 50 salariés et réalisant un CA annuel ou un total de bilan inférieur à 10 millions d'€
- Ayant des droits de vote détenus à hauteur de 50 % au moins par des personnes physiques et à hauteur de 34 % au moins par le dirigeant de l'entreprise et les membres de son foyer fiscal.

L'option nécessite l'unanimité des associés. Le président est soumis à l'impôt sur le revenu.

REGIME SOCIAL

Il correspond à celui du directeur général de SA : régime des "assimilés-salariés". C'est-à-dire qu'il bénéficie du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, en ce qui concerne ses fonctions de dirigeant, et ce, quel que soit le nombre d'actions qu'il détient dans la société. Il ne bénéficie pas du régime d'assurance chômage.

Il peut, d'autre part, cumuler ses fonctions de président avec un contrat de travail relatif à des fonctions techniques distinctes. Mais il ne sera couvert par le Pôle emploi au titre de ce contrat que s'il est possible d'établir un lien de subordination entre lui et la société.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Souplesse contractuelle : liberté accordée aux associés pour déterminer les règles de fonctionnement et de transmission des actions.
- Simplification du formalisme dans les SASU.
- Responsabilité des actionnaires limitée aux apports.
- Structure évolutive facilitant le partenariat.
- Possibilité de constituer une SAS avec un associé (création d'une filiale à 100%).
- Possibilité de consentir des options de souscription ou d'achat d'actions aux dirigeants et/ou aux salariés de la société.
- Crédibilité vis-à-vis des partenaires (banquiers, clients, fournisseurs).

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Frais et formalisme de constitution
- Obligation d'être très rigoureux dans la rédaction des statuts.

RESPONSABILITES

Les actionnaires sont responsables dans la limite de leurs apports. Le dirigeant lui est aussi responsable de ses fautes de gestion. Il est également responsable pénalement.

SCI (Société Civile Immobilière)

Pour bénéficier de certaines mesures fiscales, successorales ou légales, il peut être intéressant d'acquérir ou de gérer un bien immobilier via une SCI (une *Société Civile Immobilière*). La SCI sera alors le propriétaire du bien immobilier, et vous, le propriétaire (ou copropriétaire) de cette société.

CAPITAL DE DEPART

Il est possible de créer une société civile sans capital.

Si un capital est constitué, la loi n'impose aucun montant minimum. Il peut être versé intégralement ou non à la création sauf disposition particulière (ex. : société civile professionnelle). Il est possible de prévoir une clause de variabilité du capital social. Sont possibles les apports en numéraire, en industrie ou en nature (de tels apports sont possibles même en l'absence de capital).

RESPONSABILITE

La responsabilité des associés est indéfinie mais non solidaire (proportionnelle à leur part dans le capital) sur l'ensemble de leurs biens personnels. En l'absence de capital, ils sont présumés responsables à part égale (par exemple : responsabilité à 50 % s'ils sont deux).

La responsabilité civile et pénale des dirigeants peut être engagée.

REGIME FISCAL

Aucune imposition au niveau de la société ("transparence fiscale").

Exceptions

Option pour l'impôt sur les sociétés (IS) possible. Requalification fiscale de l'activité de la société en exploitation commerciale.

Lorsque la société n'est pas soumise à l'IS, la rémunération du gérant, s'il en perçoit une, n'est pas déductible. Elle est imposée à l'impôt sur le revenu (IR) avec sa part de bénéfices dans la catégorie correspondant à l'activité de la société.

Si la société est soumise à l'IS, sa rémunération est déductible et imposée à l'IR dans la catégorie correspondant à l'activité de la société.

REGIME SOCIAL

Gérant associé

Il est en principe soumis au régime social des travailleurs non-salariés.

Il cotise sur la part des bénéfices de la société qui lui revient, augmentée éventuellement de la rémunération qui lui est versée pour ses fonctions de gérant.

Gérant non associé

En principe : régime des travailleurs non-salariés, sauf si l'on peut reconnaître un véritable lien de subordination entre le gérant et la société.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Couverture sociale d'un coût moins élevé
- Pas de capital minimum.
- Grande souplesse et liberté de fonctionnement

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Formalisme de fonctionnement (décisions collectives).
- Responsabilité indéfinie des associés.
- Risque de requalification fiscale en exploitation commerciale.



VOUS ÊTRE **UTILE**

www.caisse-epargne.fr/auvergne-limousin

Caisse d'Épargne et de Prévoyance d'Auvergne et du Limousin, Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du Code monétaire et financier, Société Anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance – Capital social de 360 000 000 euros – Siège social : 63, rue Montlosier 63000 Clermont-Ferrand – 382 742 013 RCS Clermont-Ferrand – Intermédiaire en assurance immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 006 292 – Titulaire de la carte professionnelle « Transactions sur immeubles et fonds de commerce » n° CPI 6302 2016 000 008 503 délivrée par la CCI du Puy-de-Dôme

Je crée ma boîte ! C'est moi le patron

78

ETAPE 8 : LES FORMALITES DE CREATION

► LES FORMALITES ADMINISTRATIVES

Les formalités administratives consistent à déclarer votre activité et à demander votre immatriculation : soit au Répertoire SIRENE tenu par l'Insee ; soit au Registre du Commerce et des Sociétés, tenu par le greffe du tribunal de commerce si votre activité est commerciale ou si vous créez une société ; soit au Répertoire des Métiers, tenu par la chambre des métiers et de l'artisanat si votre activité principale est artisanale ; ou bien au Registre Spécial des Agents Commerciaux, tenu par le greffe du tribunal du commerce si vous êtes agent commercial.

Cela vous permet également d'entrer en relation avec les administrations qui seront en contact régulier avec vous durant toute la vie de votre entreprise (les services fiscaux et les organismes sociaux notamment). Pour effectuer ces démarches, vous devez vous adresser à un interlocuteur unique : le Centre de formalités des entreprises (CFE).

Une fois votre entreprise immatriculée, vous obtiendrez un numéro unique d'identification : le SIRENE que vous utiliserez dans vos relations avec les organismes publics et les administrations, et un ou plusieurs numéros Siret délivrés par l'INSEE. Vous obtiendrez également un code d'activité APE (activité principale exercée), délivré également par l'INSEE.

► LE CENTRE DE FORMALITES DE L'ENTREPRISE (CFE)

Le CFE est votre unique interlocuteur. Il va centraliser les pièces de votre dossier et les transmettre, après avoir effectué un contrôle formel, aux différents organismes et administrations intéressés par la création de votre entreprise (services fiscaux, SSI, URSSAF, greffe du tribunal de commerce etc.).

Cela est aussi mon rôle de vous aider dans cette démarche, autant au départ, que tout au long de la vie de l'entreprise.

Notre agence est chargée des formalités d'entreprise, contact 04.73.41.70.76 ou www.pointcreationentreprise.fr

► **LES FORMALITES QUI NE SONT PAS PRISES EN CHARGE PAR LE CFE**

Si votre activité est réglementée : assurez-vous de répondre aux conditions requises pour pouvoir l'exercer. Vous trouverez toutes les informations détaillées sur la réglementation des activités auprès de différents services comme la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, ou encore auprès du service d'action économique de la préfecture ou de la mairie par exemple. Vous pouvez aussi aller vous renseigner auprès des syndicats et organismes professionnels concernés.

Si vous exercez votre activité à votre domicile : certaines précautions doivent être prises. Vous devez posséder une autorisation du propriétaire (si locataire) si une clause du bail le prévoit, une autorisation de la copropriété si cette formalité est prévue dans le règlement de la copropriété ou si l'immeuble est réservé à l'habitation. Dans certains cas, vous devez effectuer une demande de changement de destination du local.

De plus, pensez à vérifier auprès de l'INPI que le nom choisi pour désigner votre entreprise ou votre produit n'est pas déjà utilisé ou déposé en tant que marque. Vérifiez également que ce nom disponible en tant que nom de domaine soit disponible auprès d'un bureau d'enregistrement, soit auprès du site internet l'AFNIC.

Pensez aussi à vos assurances (obligatoires ou facultatives). Quelle que soit l'activité que vous allez exercer, vous ne devez pas négliger ce point et évaluer vos risques. Il est important, voire obligatoire dans certains cas d'assurer votre responsabilité civile et professionnelle.

Sachez par ailleurs que dans les trois mois suivants l'immatriculation de votre entreprise, et même si vous démarrez sans salarié, l'adhésion à une caisse de retraite de salariés est obligatoire. Passé le délai de trois mois, une caisse interprofessionnelle vous sera imposée.

Enfin, n'oubliez pas de demander l'ouverture d'une ligne téléphonique professionnelle et de vous faire connaître à la Poste.

► FAITES-VOUS ACCOMPAGNER

Pourquoi vous faire accompagner ?

Vous possédez sans doute tous les savoir-faire et les compétences liés à votre métier, mais la création ou la reprise d'une entreprise nécessite l'élaboration d'un véritable projet financier, marketing, organisationnel. En vous faisant accompagner par un conseiller à la création d'entreprise, pour évaluer vos points forts et vos points faibles, choisir un statut juridique, chiffrer vos besoins, préparer des dossiers que vous devrez présenter aux différents organismes susceptibles de vous soutenir. Le conseiller ne fait pas à votre place, il vous apporte une aide pour mettre toutes les chances de votre côté.

Notre agence de Clermont-Ferrand «Point Création d'Entreprise »

Tél : 04.73.41.70.76 www.pce63.fr

► MISE EN GARDE : PRATIQUES COMMERCIALES TROMPEUSES

De nombreux créateurs d'entreprises (et auto-entrepreneurs) reçoivent, après avoir effectué leurs formalités d'immatriculation, des offres payantes leur proposant une inscription sur un annuaire ou un registre des entreprises nouvellement constituées. Leurs coûts sont variables : de 79.90 à 200 €, voire plus. Ces offres laissent à penser que ces inscriptions ont un caractère officiel et obligatoire. Il n'en est rien ! Il s'agit de propositions commerciales purement facultatives. Ce caractère facultatif est généralement inscrit en bas de page et en petits caractères. N'oubliez pas que les formalités obligatoires (hormis celles qui concernent l'accès à votre profession) sont effectuées auprès du CFE. En cas de doute, rapprochez-vous de ce dernier.

LES FORMALITÉS

- Entreprise individuelle
- EIRL
- EURL / SARL
- SASU / SAS
- SCI

04 73 41 70 76

9 Avenue des États-Unis
63000 Clermont-Ferrand

contact@pce63.fr

pce63.fr

- Immatriculation
- Modification
- Radiation
- Toutes procédures

ETAPE 9 : INSTALLER L'ENTREPRISE

Cette étape d'installation de l'entreprise consiste à effectuer un certain nombre de démarches qui vous permettront de démarrer votre activité dans les meilleures conditions et sans inquiétude :

- Trouver et aménager des locaux adaptés à votre activité
- Assurer votre entreprise pour limiter les risques
- Etablir vos premiers documents commerciaux : Ils seront porteurs de l'image que vous souhaitez donner de votre entreprise
- Finaliser le recrutement de vos collaborateurs et choisir des prestataires
- Mettre en place votre comptabilité et vos outils de gestion
- Finaliser

► TROUVER ET AMENAGER VOS LOCAUX

Le choix d'un local adapté est important, car il est souvent le reflet de l'image de l'entreprise. Il existe de nombreuses possibilités : chez vous, dans un local à usage professionnel ou commercial, dans les locaux d'une autre entreprise. Chaque formule présente naturellement des avantages et inconvénients et fait l'objet d'une réglementation qu'il convient de connaître.

Si vous vous lancez dans un commerce, ce choix devient un élément primordial car l'emplacement peut fortement favoriser l'afflux de votre clientèle. Il est connu que, dans un même quartier, certaines rues sont très fréquentées et d'autres pas du tout. De même, dans une même rue commerçante, il existe un bon et un mauvais trottoir. (Cf. L'étape 3 : Etude de marché).

Si votre activité consiste à produire des biens ou des objets, l'important sera plutôt de trouver une surface suffisante, une bonne desserte des transports en commun, etc.

Pour une activité de services, sans réception de marchandises et de clientèle, le choix du local ne sera pas déterminant et vous pourrez même envisager de travailler chez vous.

- ✕ Dans tous les cas, sachez que vous n'avez pas intérêt à changer fréquemment d'adresse, car cela entraîne des coûts

non négligeables : déménagement, avis aux clients, impression de nouveaux documents commerciaux... Prenez donc le temps de réfléchir avant de vous décider. Réfléchir et surtout vous renseigner auprès des entreprises voisines, car n'oublions pas que le loyer est une charge fixe de l'entreprise, qui élève toujours son seuil de rentabilité. Si vous vous apercevez trop tard que le loyer est surévalué, et si ce dernier est soumis au statut des baux commerciaux, vous ne pourrez pas le dénoncer avant une période de 3 ans.

► ASSURER VOTRE ENTREPRISE

Trop nombreux sont les créateurs qui démarrent leur activité sans assurance, dans le but de limiter au maximum leurs frais généraux. Pourtant, toute activité professionnelle engendre des risques et il est parfois trop tard lorsque le dirigeant s'en rend compte !

En devenant "patron de votre entreprise", vous allez avoir plusieurs tâches à accomplir comme l'inventaire des risques et l'évaluation de leurs conséquences. Vous devrez également apprécier les risques dont les conséquences peuvent être couvertes (par les frais généraux) mais aussi assurer le transfert des risques que vous ne pourrez pas prendre en charge financièrement à votre assureur, s'ils viennent à se réaliser. Vous devez vous assurer que votre réglementation ne vous impose pas une assurance en particulier. Enfin, vous devrez rédiger les contrats passés avec vos clients et fournisseurs, mesurer l'étendue de votre responsabilité et déclarer toutes modifications de votre activité ou d'informations à votre assureur.

Il est en effet très important d'adapter ses garanties au développement de l'entreprise et donc de revoir périodiquement l'ensemble de ses contrats d'assurance.

▶ **ETABLIR VOS PREMIERS DOCUMENTS COMMERCIAUX**

Il est désormais temps de choisir et de commander votre papier à en-tête, vos cartes de visites, vos prospectus publicitaires.

Tous ces documents adressés à des tiers devront comporter un certain nombre de mentions qui peuvent varier selon l'activité exercée.

Doivent figurer, au minimum cinq éléments :

- La **dénomination** de votre entreprise (ce sera votre nom si vous êtes entrepreneur individuel)
- Son **nom commercial**, (s'il en existe un)
- La **forme juridique de l'entreprise**, (Ex : SARL, SA, SAS...)
- Le **montant du capital social**
- Le **numéro unique d'identification** : communiqué par l'Insee
- Pour les artisans, **obligation de mentionner l'assurance professionnelle** à laquelle ils ont souscrit au titre de leur activité, son numéro, les coordonnées de l'assureur ainsi que la couverture géographique de leur contrat

✘ Vos factures devront, quant à elles, comporter d'autres mentions obligatoires.

▶ **FINALISER LE RECRUTEMENT DE VOS COLLABORATEURS ET CHOISIR VOS PRESTATAIRES**

L'élaboration de votre projet a permis de déterminer un certain nombre de besoins en termes de ressources humaines.

Si vous devez recruter des salariés, vous avez sans doute, à ce stade, des contacts avec des candidats potentiels. Il va désormais falloir procéder aux démarches de recrutement, aux formalités administratives, aux achats de registres, affichages obligatoires et répartir les tâches et l'organisation générale du travail. Vous trouverez de nombreux conseils et informations utiles auprès de consultants spécialisés en ressources humaines.

Vous pouvez également recourir à des prestataires : Cabinet comptable, CGA (Centre de Gestion Agréé), Association Agréée, Services de secrétariat "hors murs", Transporteurs etc.

► **METTRE EN PLACE VOTRE COMPTABILITE ET VOS OUTILS DE GESTION**

Selon le régime fiscal de votre entreprise, les obligations comptables seront plus ou moins importantes.

Vous devrez donc vous procurer un certain nombre de livres comptables appelés « journaux » (documents "papier" ou "informatiques") :

LIVRES COMPTABLES	OBLIGATOIRES POUR :
Journal des recettes	- Les entreprises soumises au régime de la micro-entreprise
Registre des achats	- Les entreprises soumises au régime de la micro-entreprise (micro-BIC)
Livre journal	- La majorité des entreprises soumises à un régime réel d'imposition
Grand livre	- Les entreprises commerciales ou artisanales soumises à un régime réel d'imposition
Livre d'inventaire	- Les entreprises commerciales soumises à un régime réel d'imposition
Registre des immobilisations et des amortissements	- Les professions libérales soumises à la déclaration contrôlée

Par ailleurs, la mise en place d'outils de gestion vous permettra plusieurs choses comme :

- Comparer vos réalisations par rapport à vos prévisions et analyser les écarts pour corriger le tir et améliorer le résultat de l'entreprise,
- Répondre en temps et en heure aux échéances diverses : administratives, financières, sociales, fiscales et contractuelles,
- Mettre en place des outils qui permettront à la fois de suivre votre activité et d'effectuer votre comptabilité,

- Préparer l'avenir en prenant des décisions de stratégie qui vous permettront, soit de corriger la trajectoire, soit de développer votre activité.
 - ✘ Le recours à un expert-comptable est vivement conseillé. Il existe également un certain nombre d'outils (logiciels, comptabilité en ligne produite par les éditeurs ou comptabilité en ligne intégrée dans une prestation de services d'experts-comptables) qui facilitent la saisie des écritures comptables et l'édition des comptes de l'entreprise.

► **PLANIFIER**

Cette fonction très importante consiste à établir une organisation dynamique permettant d'identifier les temps consacrés aux différentes tâches de votre métier de chef d'entreprise " produire, vendre, gérer ", mais aussi veiller à conserver du temps pour la réflexion et pour la vie personnelle. Il est primordial de ne pas laisser déborder une fonction sur une autre. Toutes les fonctions ont une pareille importance.

Vous serez sans doute tenté de privilégier la satisfaction de votre clientèle, mais il ne faut pas non plus négliger le temps passé à la facturation, aux courriers ou à l'administration. Pour ce qui est du temps, il faut le prendre pour vendre et pour gérer. Une journée normale de travail ne dure pas 24 heures !

Par conséquent, il faut prévoir du temps pour les déplacements, faire les devis, faire ses comptes, ou encore pour rappeler le client. Par conséquent, plusieurs outils sont à mettre en place : tels qu'un agenda, un plan de travail hebdomadaire (dans lequel des plages sont déjà réservées de manière irréversible à des travaux "administratifs "), pour être dans les meilleures conditions.

Famille



Biens



Epargne



BENOIT RICO

**Agent Général
d'Assurances**

dans votre région

04 73 97 30 58 b.rico@areas-agence.fr

ETAPE 10 : LES PREMIERS MOIS D'ACTIVITE

Le moment que vous attendez depuis longtemps est arrivé : vous allez enfin pouvoir démarrer votre activité !

L'objectif de cette rubrique est de vous apporter un minimum de connaissances et de conseils pour que cette étape se passe dans de bonnes conditions.

Durant les premiers mois de votre nouvelle activité, vous allez donc découvrir et vous familiariser avec un nouveau monde : celui de l'entreprise et de son environnement. Vous devez mettre en œuvre les moyens et procédures qui vous permettront de contrôler l'efficacité commerciale et administrative de l'entreprise.

Vous allez devoir notamment concevoir et mettre en place vos actions commerciales, faire face à des échéances fiscales et sociales et, pour cela, comprendre les principes qui régissent la fiscalité de l'entreprise, contrôler la montée en régime de votre entreprise, en observant un certain nombre de principes de gestion. Enfin, il sera nécessaire de réagir rapidement en cas de difficultés !

► CONCEVOIR ET APPLIQUER VOS ACTIONS COMMERCIALES

Vendre représente désormais le tout premier objectif de votre entreprise. A partir des actions commerciales que vous avez définies dans votre dossier de création, il convient maintenant de détailler leur contenu en vous remémorant l'objectif de chacune d'entre-elles, de vous doter d'un outil (tableau de bord) qui vous aidera à définir les différentes phases de chaque action, le temps à y consacrer, et à vérifier que leur coût est bien en adéquation avec le budget que vous avez prévu d'y consacrer.

Cette étape est très importante, car suivre l'effet de chaque action permet d'identifier celles qui ont le meilleur ratio "**coût/temps/efficacité**".

Les actions de communication ont pour but de vous aider à atteindre vos objectifs commerciaux. Si elles sont efficaces, elles doivent, en toute logique, générer une croissance de votre activité. Cependant, méfiez-vous, la croissance n'est pas

toujours synonyme de réussite ! Elle peut se retourner de manière redoutable contre vous. N'oubliez pas que vous êtes en phase de démarrage. Votre entreprise en est au stade de son développement où elle n'a pas forcément la trésorerie nécessaire pour faire face à un accroissement brutal de son activité (qui peut être due par exemple à une petite campagne publicitaire) avec toutes les conséquences que ça implique : embaucher rapidement, acheter de nouveaux équipements, etc. C'est pourquoi vous devez bien tenir à jour et avec soin votre plan de trésorerie.

Il convient donc de respecter quelques principes avant de lancer une action de communication :

- Attendre que le produit ou le service soit parfaitement mis au point. En effet, un client insatisfait génère une contre-publicité qui peut faire perdre des parts de marché et malheureusement plusieurs années de profit.
- Ne pas faire de publicité si vous n'avez pas encore fixé le prix de vente.
- Ne pas engager une politique de communication sans être sûr d'avoir les moyens de suivre la demande. Il n'y a rien de plus négatif que des retards de livraison ou de ne pas être capable d'offrir le service prévu.
- Ne pas communiquer vers le consommateur avant d'être sûr de maîtriser un niveau de distribution efficace. Il faut que le consommateur puisse trouver le produit qu'on lui propose à proximité de chez lui. Il n'ira pas le chercher au-delà d'un périmètre acceptable (sauf très rares exceptions).
- Ne pas acheter "d'espace publicitaire" trop tôt avant l'ouverture. Laissez à votre entreprise le temps de démarrer. Il y a toujours une part d'imprévu qui retarde le bon fonctionnement de l'activité. Il est donc préférable de procéder à une inauguration officielle ou à l'insertion d'un article dans la presse, lorsque l'on est sûr de pouvoir satisfaire sa clientèle.
- Tenir compte de la saisonnalité réelle ou supposée du produit ou service proposé et communiquer régulièrement, au minimum deux fois par an (seuil minimal d'efficacité de la communication).

▶ FAIRE FACE A DES ECHEANCES FISCALES ET SOCIALES :

TVA, TP, IS, IR, régime micro-entreprise, régime réel, franchise en base, taxe sur les salaires ... La création de votre entreprise va vous entraîner dans un nouvel univers qui peut paraître incompréhensible, voire effrayant, pour un non-initié. Le "métier" de chef d'entreprise suppose de prendre à tout moment un certain nombre de décisions d'ordre fiscal. Pour éviter de vous laisser surprendre et être en mesure de dialoguer avec les administrations concernées, il est indispensable de connaître et de comprendre les principes de base qui régissent la fiscalité des entreprises et les obligations comptables qui en découlent ou alors d'être accompagné par des professionnels. De manière très schématique, il faut savoir que la majorité des entreprises sont soumises à trois grands types d'imposition :

● L'imposition des bénéfices

Toute la complexité du système d'imposition des bénéfices de l'entreprise tient au fait que l'on confond généralement deux choses : le type d'imposition et le mode de détermination du bénéfice.

Le **type d'imposition** est l'imposition sur le revenu (IR) ou l'imposition sur les sociétés (IS), qui dépend de la structure juridique choisie.

Le **mode de détermination du bénéfice** imposable correspond au régime de la micro-entreprise, au régime du bénéfice réel, pour les commerçants et artisans qui réalisent des "Bénéfices industriels et commerciaux" (BIC), ou au régime de la déclaration contrôlée, pour les professions libérales qui réalisent des "Bénéfices non commerciaux" (BNC). Ce mode de détermination du bénéfice dépend, d'une part de la structure juridique choisie, et d'autre part de l'importance du chiffre d'affaires prévisionnel de l'entreprise. Les obligations comptables des jeunes entreprises en découlent.

● La contribution économique territoriale (CET)

Cette contribution remplace à compter du 1er janvier 2010 la taxe professionnelle. Elle est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) qui reprend une grande partie des dispositions de l'ancienne taxe professionnelle,

et, de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE) qui remplace la cotisation minimale de taxe professionnelle. Il s'agit d'un impôt local, contribuant au financement des charges des collectivités locales, perçu à compter de l'année qui suit celle de la création. En effet, la CET n'est pas due entre la date de création de l'entreprise et le 31 décembre de cette même année. Les taux applicables sont définis par les collectivités locales concernées. Le taux global varie donc d'une commune à une autre.

■ La TVA

C'est un impôt "indirect" sur la consommation, qui atteint, en principe, tous les biens et services consommés ou utilisés en France. Les entreprises jouent un rôle de collecteurs d'impôts pour le compte de l'Etat : elles facturent la TVA à leurs clients (TVA collectée) et la reversent ensuite au Trésor, déduction faite de la TVA payée sur les différents achats que l'entreprise a pu faire. En effet, en achetant des produits, l'entreprise a elle aussi payé une TVA (TVA déductible) : on la déduit de la TVA qu'elle doit à l'Etat.

$TVA \text{ collectée} - TVA \text{ déductible} = TVA \text{ due}$. Selon les cas, les entreprises peuvent également être soumises à certaines taxes complémentaires : taxe sur les salaires, taxe d'apprentissage, taxe sur les véhicules de société, etc.

► **CONTROLLER LA MONTEE EN REGIME DE VOTRE ENTREPRISE, EN OBSERVANT UN CERTAIN NOMBRE DE PRINCIPES DE GESTION**

Les études réalisées sur la création d'entreprise montrent que parmi les causes de défaillance des entreprises nouvelles, deux sont particulièrement significatives : l'insuffisance des capitaux propres et des charges fixes trop élevées.

- **L'insuffisance des capitaux propres**, qui rend l'entreprise très vulnérable en cas de croissance plus rapide que prévue ou de modifications brutales par rapport aux prévisions : manque de fonds de roulement, constitution de stocks trop importants, allongement des délais de paiement, défaut de paiement des clients, perte brutale d'un client, etc.
- Des **charges fixes trop élevées** par rapport au chiffre d'affaires, une méconnaissance des prix de revient, des amortissements, frais généraux et frais de personnels trop élevés.

Pour vous donner les meilleures chances de réussir, il est indispensable d'observer un minimum de **principes de gestion** : limiter les frais fixes, avoir une parfaite connaissance des prix de revient, surveiller les postes clients et fournisseurs, les stocks et les investissements, vérifier l'application de sa politique commerciale, et **contrôler en permanence la réalisation des prévisions** par des outils de gestion adaptés.

Surveiller la montée en régime et le développement de votre entreprise est indispensable pour assurer sa pérennité. N'hésitez pas à faire appel à des organismes spécialisés dans le suivi de la création, qui vous accompagneront dans votre phase de démarrage. Ils vous apporteront leurs conseils pour mettre en place des indicateurs et un tableau de bord.

► **REAGIR RAPIDEMENT EN CAS DE DIFFICULTES !**

● **Un organisme à connaître : le Centre d'information sur la prévention (CIP)**

Les CIP ont été constitués pour informer les entrepreneurs et les orienter vers les solutions existantes. Ils mettent à leur disposition une importante base documentaire qui présente plus de 50 fiches pratiques et outils sur les trois thèmes de la prévention : anticipation, détection et traitement des difficultés. Ils ont également mis en place les "Jeudis de la prévention" qui permettent aux entrepreneurs de rencontrer un professionnel spécialisé en matière de prévention. Ces entretiens sont organisés au sein des conseils régionaux de l'Ordre des experts comptables. Concrètement, un entrepreneur peut demander un entretien gratuit et confidentiel avec trois professionnels de la prévention qui sont à sa disposition : un magistrat consulaire honoraire, un expert-comptable-commissaire aux comptes et un avocat. L'entretien prend la forme d'un dialogue permettant de cerner la nature et l'origine des difficultés et d'orienter l'entrepreneur vers une solution de prévention adaptée à sa solution.

● **L'assurance santé de l'entreprise**

De plus, dès les premiers signaux d'alerte de la dégradation de la santé financière de son entreprise, le dirigeant doit recourir aux services « d'experts de crise » : experts-comptables, avocats etc. Mais cette démarche a un coût qui

contraint souvent l'entrepreneur à rester isolé et à affronter seul ses difficultés. Conscient de cette difficulté, le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables a initié le « contrat d'assurance santé entreprise » qui permet au dirigeant de satisfaire son besoin de conseil et d'accompagnement par la prise en charge des honoraires des experts de crise. La prime, différente selon les compagnies d'assurance, ne dépasse pas 120 euros par an pour les entreprises individuelles et le plafond de garantie peut atteindre 6 000 euros. Pour les sociétés, la prime est fonction du chiffre d'affaires et elle inclut la Responsabilité civile mandataire sociale (en cas de condamnation du dirigeant). En cas d'impayés, l'important est de réagir le plus rapidement possible aux courriers, mise en demeure, procédures d'injonctions de payer et de ne pas laisser la situation se dégrader. Le risque d'impayé est en effet aujourd'hui la première cause de défaillance des entreprises. Or l'impayé n'est pas une fatalité : si l'entreprise a pris un certain nombre de précautions de bases avant de s'engager, si elle gère ses encours de façon préventive et si elle réagit rapidement en cas de problème, alors elle aura les moyens de faire face et de s'en sortir.

● **Surveillez vos points clés**

- Tenez-vous vos objectifs commerciaux ?
- Votre clientèle augmente-t-elle régulièrement ? Est-elle diversifiée ?
- Surveillez-vous la qualité de vos produits ?
- Vos sources d'approvisionnements sont-elles diversifiées et sécurisées ?
- Maîtrisez-vous vos coûts de revient ?
- Vos marges prévisionnelles sont-elles tenues ?
- Maîtrisez-vous vos coûts de fonctionnement ?
- Maîtrisez-vous vos investissements ?
- Votre plan de trésorerie est-il suivi ?
- Vos délais de règlement clients et vos conditions commerciales sont-ils optimisés ?
- Surveillez-vous la santé financière de vos clients et de vos fournisseurs ?
- Contrôlez-vous l'évolution de vos stocks ?

Enfin, n'oubliez pas que créer une entreprise est une aventure passionnante mais qui n'est pas sans embûches. C'est pourquoi il est primordial de ne pas rester seul,

les réseaux d'accompagnement et les associations ne manquent heureusement pas. Ces derniers seront là pour vous apporter les compétences qui ne vous sont pas nécessairement familières (choix du statut juridique, comptabilité, formalités etc.), poser un regard neutre sur votre projet et faciliter une prise de recul salubre. Dans tous les pays, les statistiques prouvent que les projets de création d'entreprise qui ont fait l'objet d'un accompagnement ont un taux de réussite plus élevé et que leur taux de survie et de pérennité est deux fois plus important. En vous faisant accompagner, vous sécurisez votre projet, qui pourra débuter sur des bases saines. A vous de jouer !



**POINT
CRÉATION
D'ENTREPRISE**

9 Avenue des États-Unis
63000 Clermont-Ferrand

04 73 41 70 76

contact@pce63.fr

pce63.fr

[f](#) [@](#) [in](#)



TOUT SUR L'AUTO-ENTREPRENEUR

● **Le statut auto-entrepreneur est ouvert à tout le monde !**

Que vous soyez salarié, étudiant, retraité, sans emploi ou fonctionnaire (sous conditions), vous pouvez devenir auto-entrepreneur !

En effet, le statut auto-entrepreneur est ouvert à toute personne physique de nationalité française, européenne ou étrangère (sous conditions) désirant exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale à titre principal ou en complément d'une autre activité.

● **Certaines activités sont toutefois exclues du régime auto-entrepreneur**

Voici la liste des activités ne pouvant être exercées en micro-entreprise :

- Les activités agricoles (pour lesquelles le chef d'entreprise est affilié à la MSA)
- Les activités relevant de la TVA immobilière : marchands de biens, lotisseurs,
- Les agents immobiliers, etc.
- Les activités artistiques qui dépendent de la Maison des Artistes ou de l'Agessa (rémunération par des droits d'auteur)
- La location d'immeubles non meublés ou professionnels
- Les activités libérales réglementées lorsque le dirigeant ne relève pas de la
- CIPAV ou de la Sécurité Sociale des Indépendants pour la retraite, notamment : les professions juridiques et judiciaires (notaires, avocats, huissiers de justice, etc.), les professions de la santé (médecins, chirurgiens-dentistes, pharmaciens, sages-femmes, kinés, etc.),
- Les agents d'assurances, les experts-comptables et commissaires aux comptes...

● **Les différents seuils de chiffre d'affaire de l'Auto-entrepreneur**

Depuis le 1er janvier 2021, les seuils du régime auto-entrepreneur ont été très largement augmentés et sont passés à :

- 176 200 € pour les activités de ventes et assimilées

- 72 600 € pour les activités de prestations de services artisanales, Commerciales et libérales.

En revanche, les seuils du régime de franchise en base de TVA n'ont pas évolué et demeurent inchangés :

- 85 800 € pour les activités de ventes et assimilées (avec un seuil de tolérance de 94 300 € applicable à partir de la 2ème année d'activité)
- 34 400 € pour les activités de prestations de services artisanales, commerciales et libérales (avec un seuil de tolérance de 36 500 € applicable à partir de la 2ème année d'activité)

En cas d'activité mixte (vente de marchandises et prestations de services) les seuils ne se cumulent pas. Le seuil sera de 176 200 € maximum au total dont 72 600 € maximum en prestations de services (idem pour les seuils de TVA).

■ Les conséquences en cas de dépassement des seuils

Si les seuils de franchise en base de TVA sont dépassés, vous devenez redevables de la TVA dès le 1er jour du mois de dépassement des seuils. Vous devrez donc facturer de la TVA à vos clients et faire des déclarations de TVA auprès des impôts. Vous pourrez également récupérer la TVA payée sur vos frais, achats et charges liés à l'activité. Si les seuils du régime auto-entrepreneur sont dépassés, vous basculez dans ce cas au régime réel dès le 1er janvier de l'année suivante. Vous ne bénéficierez plus du régime simplifié et le mode de calcul des cotisations sociales ainsi que vos obligations comptables seront ceux applicables aux entreprises individuelles classiques.

■ Les taux de cotisations sociales

Depuis le 1er janvier 2020, tous les nouveaux auto-entrepreneurs bénéficient d'une réduction de cotisations pendant 1 an grâce à l'ACRE (à condition de ne pas en avoir déjà bénéficié au cours des 3 dernières années).

Voici les taux de cotisations applicables en 2021 :

	TAUX AVEC ACCRE	TAUX PLEIN
Vente	6,40% du CA	12,80% du CA
Prestation de service	11,00% du CA	22,00% du CA

■ Les autres taxes à payer avec les cotisations sociales

Lors de vos déclarations de CA, vous aurez également d'autres taxes à payer selon un pourcentage de votre CA en même temps que vos cotisations sociales.

Auto-Entrepreneurs ayant opté pour des déclarations mensuelles ou trimestrielles

La contribution à la formation professionnelle (CFP) :

0,1% pour les activités de ventes et assimilées

0,2% pour les activités de prestations de services libérales et/ou commerciales

0,3% pour les activités artisanales

La taxe pour frais de chambre consulaire (TFC) :

Elle ne s'applique pas la 1^{ère} année d'activité. À partir de la 2^{ème} année, vous verrez apparaître cette taxe sur vos déclarations. Elle varie entre 0,015% et 0,48% selon les activités exercées.

Le versement fiscal libératoire (en cas d'option uniquement) :

1% pour les activités de ventes et assimilées

1,7% pour les activités de prestations de services artisanales et/ou commerciales

2,2% pour les activités libérales

■ La périodicité de vos déclarations de chiffre d'affaires :

Vous devrez également choisir la périodicité de vos déclarations de chiffre d'affaires entre mensuelle ou trimestrielle.

Pour les personnes indemnisées par Pole Emploi, il est plutôt recommandé d'opter pour des déclarations mensuelles.

Dans les autres cas, cela dépend de votre organisation et de votre rigueur, mais nous recommandons tout de même d'opter pour des déclarations mensuelles afin de faciliter la gestion de votre micro-entreprise et d'éviter d'avoir à laisser de l'argent de côté trop longtemps pour régler vos cotisations sociales.

■ L'option pour le régime de l'EIRL

Il est possible de séparer vos patrimoines personnels et professionnels afin de protéger votre patrimoine personnel notamment. Pour ce faire, vous pourrez opter pour le régime de l'EIRL. Vous devrez alors fournir des documents supplémentaires lors de votre déclaration d'immatriculation (affectation de patrimoine et formulaire Peirl notamment).

● La première déclaration de CA :

La 1ère déclaration de CA intervient après un minimum de 90 jours d'activité et la date d'exigibilité dépend de la date de création et de la périodicité choisie.

● L'impossibilité de déduire vos charges de votre CA

La simplicité du régime auto-entrepreneur entraîne quelques inconvénients.

Parmi eux, l'impossibilité de déduire vos différentes charges, taxes et frais professionnels (achats de marchandises, frais de déplacement, etc.) !

En effet, vous devrez toujours déclarer l'ensemble du CA encaissé, en y réintégrant les éventuelles commissions perçues à la source par d'éventuels partenaires (par exemple les commissions Paypal, Stripe, Uber, Deliveroo, etc.). Pour pallier cela, l'administration fiscale ne vous imposera que sur une partie de votre CA en appliquant un abattement forfaitaire sur le CA que vous déclarerez. Cet abattement dépend de l'activité exercée et sera au minimum de 305€ :

- 71% pour les activités de ventes et assimilées
- 50% pour les activités de prestations de services artisanales et/ou commerciales
- 34% pour les activités libérales

● Retraite de base et retraite complémentaire :

Vous allez acquérir des droits à la retraite auprès de la caisse de Sécurité Sociale des Indépendants (ou auprès de la CIPAV pour les professions libérales réglementées) en fonction de votre CA. Vous devrez donc réaliser un CA minimum pour valider des trimestres de retraite de base et acquérir des points pour la retraite complémentaire :

Caisse de retraite	Activité	Chiffre d'affaires à réaliser pour valider des trimestres*			
Sécurité sociale des indépendants	Vente /hôtellerie / restaurant / Bic	4137€	7286 €	10426 €	20740 €
	Prestation de services Bic	2412 €	4239 €	6071 €	12030 €
	Prestation de services libéral non réglementée	2880 €	5062 €	7266 €	9675 €

Cipav	Libérale réglementée	2280 €	4560 €	6840 €	9120 €
-------	-------------------------	--------	--------	--------	--------

*Pour 2021

● **Radiation d'office en l'absence de CA pendant 24 mois :**

Si vous déclarez 0€ de CA pendant 24 mois consécutifs, la Sécurité Sociale des Indépendants radiera d'office votre micro-entreprise. Il en est de même si vous n'effectuez aucune déclaration de CA pendant 24 mois consécutifs (vous risquez en plus des pénalités de 52€ par déclaration manquante).

● **Vous êtes retraité et auto-entrepreneur :**

Vous devez remplir les conditions suivantes pour cumuler sans restriction votre pension avec une activité professionnelle (dispositif du cumul emploi-retraite) : avoir liquidé l'ensemble de vos pensions de retraite auprès des régimes obligatoires, avoir l'âge légal du départ à la retraite et une pension à taux plein ou l'âge du taux plein. Pour plus d'information, consultez secu-independants.fr ou renseignez-vous auprès des caisses qui vous versent vos pensions.

● **La facture est-elle obligatoire ?**

Non, la facture n'est obligatoire que dans certains cas :

- Si vous facturez un autre professionnel/une autre entreprise,
- Si vous faites des ventes à distance (vente en ligne ou par correspondance),
- Si vous faites des livraisons aux enchères publiques de biens d'occasion, d'œuvres d'art, d'objets de collection ou d'antiquité,
- Si vous vendez des prestations de services d'un montant égal ou supérieur à 25€ TTC,
- Si vous réalisez des travaux immobiliers (assortis ou non de ventes de matériaux ou de marchandises).

● **Les factures en auto-entreprise :**

Comme toutes entreprises, les auto-entrepreneurs doivent fournir des factures à leurs clients. Vous devrez également respecter un certain formalisme et vos factures devront comporter certaines mentions obligatoires comme votre nom et prénom, votre numéro SIREN et la mention "TVA non applicable - art. 293B du CGI".

● **Les livres de comptes (recettes/achats) :**

Vous devrez tenir, dans l'ordre chronologique de vos encaissements un livre de

recettes. Si vous exercez une activité de vente, vous devrez également tenir un livre des achats. Ces livres doivent respecter un certain formalisme et ne doivent pas être modifiables. Les services publics préconisent donc des documents papiers ou un logiciel de comptabilité adapté.

● **Le compte bancaire dédié à l'activité indépendante :**

Depuis le 1er janvier 2019, il n'est plus obligatoire si vous réalisez moins de 5000 € de CA/an. Nous vous conseillons tout de même d'ouvrir un compte bancaire pour bien distinguer vos transactions professionnelles et personnelles : cela simplifiera votre gestion. Vous avez 1 an pour ouvrir votre compte bancaire dédié à l'activité.

LES FORMALITÉS NOTRE MÉTIER
AUTO-ENTREPRENEUR

- Immatriculation
- Modification
- Radiation
- Toutes procédures

☎ 04 73 41 70 76 ✉ contact@pce63.fr

📍 9 Avenue des États-Unis
63000 Clermont-Ferrand 🌐 pce63.fr

 **POINT
CRÉATION
D'ENTREPRISE**

LES ETAPES D'UNE REPRISE D'ENTREPRISE

La reprise d'une entreprise est un projet complexe qui implique souvent un engagement financier important. Dans les années à venir, les opportunités de reprise seront de plus en plus nombreuses, il pourra donc s'agir d'une alternative intéressante à la création d'une entreprise.

Pour sécuriser et réussir une reprise d'entreprise, il convient de s'y prendre correctement.

Il faut impérativement vous faire accompagner par des professionnels pour avoir un regard extérieur à votre reprise d'entreprise, de même que vous vous feriez accompagner pour créer votre entreprise.

● Définir le profil type de l'entreprise à reprendre

A partir du moment où l'intention de reprendre une entreprise est certaine, il convient de définir le profil type de l'entreprise à reprendre.

Il s'agit ici de procéder de la même manière que dans le cadre de l'établissement d'une offre d'emploi afin de filtrer les candidats, sauf qu'il s'agit ici d'une reprise d'entreprise.

Pour cela, il faut notamment définir :

- le secteur d'activité recherché,
- la zone géographique d'implantation de l'entreprise,
- la taille de l'entreprise (en chiffre d'affaires, en nombre de salariés...),
- le type d'entreprise : start-up, entreprise familiale, entreprise avec une bonne notoriété, entreprise en difficulté, entreprise en reconversion...

● **Rechercher des opportunités de reprise**

La recherche d'entreprises à racheter est assez complexe, les chefs d'entreprises qui envisagent de céder leur affaire restent souvent discrets sur leurs intentions dans le souci d'éviter que cela n'impacte négativement leur activité. L'accès aux informations est donc compliqué.

De plus, le repreneur d'entreprise qui n'a aucun lien avec la cible potentielle risque d'être devancé :

- par les salariés de l'entreprise à vendre. L'un d'entre eux peut avoir plus vite connaissance du projet de cession et se porter acquéreur,
- par les entreprises partenaires de la cible et qui pourraient avoir intérêt à la filialiser dans le cadre de leur développement.

C'est souvent grâce à son réseau professionnel que l'on parvient à trouver une opportunité de reprise, et il existe également des réseaux spécialisés dans la mise en relation vendeur/acquéreur.

Le repreneur est rapidement trouvé lorsque l'entreprise est intéressante, il faut donc être réactif et à l'affût.

● **L'analyse de l'entreprise visée**

Dès qu'une opportunité est trouvée, il convient de l'analyser pour se faire une opinion sur celle-ci. Pour cela, il faut s'entretenir avec le chef d'entreprise qui souhaite céder son activité et analyser un certain nombre d'informations. A ce niveau des négociations, une lettre d'intention peut être rédigée si nécessaire.

A cette occasion, il est nécessaire d'obtenir le maximum d'informations sur l'entreprise et son dirigeant :

- présentation détaillée de l'activité de l'entreprise et de ses perspectives d'avenir,
- quels sont les points forts et les points faibles de l'entreprise ?

- quelle est la clientèle de l'entreprise ? est-elle diversifiée ? les relations sont-elles contractualisées sur du long terme, du court terme ?
- le niveau d'activité est-il en déclin, stable ou en croissance ?
- comment se construit le chiffre d'affaires de l'entreprise ? quels sont les outils de production ?
- présentation du personnel de l'entreprise, des postes stratégiques, de l'organigramme...
- pourquoi l'entrepreneur envisage-t-il de céder son entreprise ? quand souhaite-il vendre ? une transition est-elle envisageable ?
- quel est le rôle du dirigeant au sein de l'entreprise ? quelle est son importance vis-à-vis des partenaires ?
-

A l'issue du rendez-vous, si les discussions ont été positives, il conviendra d'aborder le prix demandé pour la cession.

Après réflexion, une première opinion sur la cible potentielle est effectuée.

■ L'évaluation de l'entreprise à vendre

Cette étape est importante pour le repreneur d'entreprise, elle doit lui permettre d'obtenir une valorisation de l'entreprise ciblée afin de négocier ensuite les termes de l'opération de reprise avec le cédant.

Un audit d'acquisition est réalisé et un cabinet d'audit mandaté par l'acquéreur intervient la plupart du temps si le projet est important.

L'audit d'acquisition permet au repreneur :

- d'obtenir l'avis d'un tiers de confiance et de confronter ses informations avec celles issues du rapport d'audit,
- de détecter les risques liés à l'opération de reprise afin de prendre une décision en connaissance de cause,
- d'examiner les données comptables et financières de l'entreprise cible,

- et en cas de besoin d'auditer certains processus opérationnels (chaîne de production, circuit de distribution...).

Les conclusions de l'audit d'acquisition doivent permettre au repreneur de décider de poursuivre ou non les négociations avec le cédant et d'avoir sa propre estimation de la valeur de l'entreprise ciblée.

Les faiblesses pointées lors de la réalisation de l'audit d'acquisition pourront servir d'arguments dans les négociations liées au prix de vente et des solutions devront être prévues dans le plan de reprise pour les contrecarrer.

● **Le plan de reprise de l'entreprise**

Après avoir diagnostiqué puis évalué la cible et conclu qu'une reprise pourrait être une bonne opportunité, il convient de travailler le plan de reprise de l'entreprise.

Le montage juridique de l'opération de reprise :

Une reprise d'entreprise peut s'effectuer de plusieurs manières différentes : acquisition des titres par le repreneur, création d'une entreprise et acquisition du fonds de commerce, création d'un holding et acquisition des titres par son intermédiaire, filialisation de l'entreprise reprise, acquisition d'une branche d'activité, rachat progressif des titres...

Dans son plan de reprise, l'acquéreur doit présenter le montage juridique qu'il retient pour effectuer l'opération.

Lorsqu'une nouvelle entité est créée pour la reprise de l'activité, il convient de présenter ses principales caractéristiques : forme juridique, composition de l'actionnariat, capital social, rôle de chaque associé...

Ensuite, il conviendra d'apporter des précisions sur l'opération de reprise, notamment au niveau :

- des modalités du rachat : paiement immédiat, paiement échelonné, clause d'earn out...
- du sort des dettes actuelles de l'entreprise,
- du sort de l'éventuel compte courant d'associé du cédant,
- des garanties actuelles sur les actifs,
- de la garantie d'actif et de passif dans le cadre de la cession...

Le plan opérationnel de reprise et la stratégie

Le plan opérationnel de reprise détaille la stratégie que le repreneur souhaite mettre en place suite au rachat de l'entreprise.

On y retrouve notamment :

- une partie commerciale : produits et services vendus, prix pratiqués, développement de chiffre d'affaires envisagé et moyens pour y parvenir, lancement de nouveaux produits ou services, plan de communication...
- une partie consacrée à la production : production actuelle, état des outils et des technologies utilisées, changement de méthode, objectifs...
- une partie consacrée aux investissements : état actuel des actifs de l'entreprise, investissements à prévoir pour atteindre les objectifs...
- une partie consacrée aux approvisionnements : sources d'approvisionnement actuelles, coûts d'achat, coûts liés aux approvisionnements, objectifs...
- une partie consacrée au personnel : état actuel de l'effectif, embauches prévues, départs prévus, changement d'organisation...
- et une partie consacrée aux dépenses : état des dépenses actuelles de l'entreprise, nouvelles charges à prévoir et/ou effort à réaliser sur certains postes...

Le montage financier de l'opération de reprise

Dans cette partie, le repreneur doit expliquer comment il entend financer l'opération d'acquisition et l'éventuel plan de développement :

- apports en capital et en compte courant d'associé prévus,
- entrée d'investisseurs dans l'entreprise,
- emprunts bancaires,

■ **Aides et subventions**

Le montant global du financement doit couvrir le coût total de l'acquisition et le besoin financier nécessaire au bon déroulement du plan de reprise. De plus, une marge de sécurité est conseillée pour faire face aux imprévus.

■ **Le prévisionnel de la reprise d'entreprise**

Afin de traduire financièrement le plan de reprise, un prévisionnel doit être établi.

Le prévisionnel de reprise reprend tout d'abord les données du dernier arrêté comptable (le plus récent possible) et traduit ensuite financièrement le projet de reprise sur trois années généralement.

Un bilan et un compte de résultat prévisionnels, un plan de financement et un tableau de trésorerie mensuel doivent au minimum être établis à cette occasion.

■ **Se fait accompagner sur une reprise d'entreprise**

Il peut être intéressant de se faire accompagner par un expert-comptable dans le cadre de l'élaboration du plan de reprise et de l'audit d'acquisition.

■ **Les négociations et le protocole d'accord**

Les négociations ont généralement lieu avant et pendant l'élaboration du plan de reprise de l'entreprise.

Pour que les négociations liées à la reprise de l'entreprise soient efficaces, il est préférable d'établir une liste des points à aborder et des sujets sur lesquels un accord doit être trouvé.

Dans cette étape, le repreneur ne doit pas se précipiter. Il faut prendre le temps de réfléchir et solliciter l'avis d'un ou plusieurs professionnels (expert-comptable, avocat...) avant de se prononcer.

A l'issue des négociations et lorsque les parties ont trouvé un accord sur les points importants de la reprise (prix, date, modalités, transition, conditions suspensives), un protocole d'accord est rédigé.

Le protocole d'accord est un acte juridique écrit qui matérialise l'accord entre l'acquéreur et le cédant en reprenant les termes importants des négociations.

● **La vente proprement dite et l'éventuelle phase de transition**

Enfin, après que le protocole d'accord ait été rédigé, les conditions suspensives levées (obtention des financements notamment) et la date de vente atteinte, les démarches liées à la cession sont réalisées : signature de la vente, réalisation des formalités, déblocage des fonds et paiement du prix, entrée en fonction...

Souvent, une phase de transition est prévue entre le repreneur et le cédant afin que le changement s'opère en douceur et que le nouveau chef d'entreprise ait le temps de prendre ses marques.

FORMATIONS UTILES

● Je monte mon entreprise / 12 heures

Vous avez un projet de création/reprise d'entreprise. Un expert peut vous accompagner dans les 10 étapes importantes, notamment afin de réaliser une étude de faisabilité et un prévisionnel financier. L'accompagnement se fait sous forme d'entretiens individuels, en 11 rendez-vous :

- Analyse faisabilité de l'entreprise
- Analyse des risques
- Vérification des compétences et obligations
- Analyse des formes juridiques
- Dispositifs d'aide et condition
- Les besoins financiers et le financement
- Prévisionnel financier
- Stratégie de communication
- Analyse fiscale et sociale
- Documents et formalités d'immatriculation
- Le tableau de bord du dirigeant

● Devenir dirigeant d'entreprise en Auvergne / 6 jours /

Cette formation exhaustive aborde l'ensemble des thèmes que doit maîtriser le créateur et/ou futur dirigeant d'entreprise. Un expert en création d'entreprise conduit la formation, accompagné par des intervenants professionnels de différents secteurs d'activité (banquier, assureur, expert-comptable ...)

- **Module 1 : Evaluer son projet** Durée : 1 journée
- **Module 2 : Choisir son statut juridique** Durée : 1 journée
- **Module 3 : Etude financière** Durée : 1 journée
- **Module 4 : Aspects juridiques** Durée : 1/2 journée
- **Module 5 : Régime social et assurance** Durée : 1/2 journée
- **Module 6 : Aides et financements** Durée : 1/2 journée
- **Module 7 : Outils administratifs** Durée : 1/2 journée
- **Module 8 : Communication** Durée : 1 journée

Plus d'infos : maformationentreprise.fr

● Créer et Gérer mon Auto-Entreprise / 8 heures /

- Connaître les obligations fiscales, juridiques, comptables, et légales du régime Micro-Entrepreneur (auto-entrepreneur)
- Maîtriser la rédaction des devis et factures
- Savoir faire les déclarations sociales et fiscales
- Le seuil du Chiffre d’Affaires et la déclaration de TVA

Déroulement et programme

- Présentation du statut micro-entrepreneur
- L’aspect fiscal et social
- Tva, franchise ou obligations
- Réalisation d’un devis
- Réalisation d’une facture
- Livres des ventes et des achats
- Tenue de la comptabilité et obligations
- Obligations du statut de Micro-Entrepreneur
- Comment et combien se rémunérer
- La couverture sociale et la retraite
- Les déclarations sociales et fiscales

Plus d’infos : maformationentreprise.fr

VOTRE FORMATION

FORMATIONS GESTION OU OBLIGATOIRE



- Créer et Gérer une Auto-entreprise
- Je monte ma boîte
- Permis exploitation (licence)
- Hygiène Alimentaire (HACCP)
- Buraliste

ET PLEIN D’AUTRES

04 73 41 70 76 

9 Avenue des États-Unis
63000 Clermont-Ferrand 

contact@pce63.fr 

pce63.fr 

MA COM D'ENTREPRISE

La question revient régulièrement à tous les entrepreneurs, quel que soit le stade de l'activité : comment faire connaître son entreprise et avec quels moyens de communication ?

Que votre cible soit constituée de professionnels ou de particuliers, de nombreux outils existent pour mettre en avant votre petite/micro-entreprise et présenter vos prestations et produits.

Vous êtes encore persuadés que compte tenu de votre structure, la communication et le marketing sont hors de votre portée ? Grossière erreur ! de nombreux exemples tels que Michel et Augustin démontrent qu'avec un faible budget et beaucoup d'imagination, il est possible d'atteindre, voire de dépasser vos objectifs.

■ Logo

Il s'agit d'un véritable outil de communication à l'impact fort puisqu'il représente votre entreprise et fait partie intégrante de votre charte graphique. Choisissez-le bien dès le début parce qu'il s'avère difficile d'en changer une fois que votre clientèle l'a adopté. Pour sa création, et pour un rendu personnalisé et professionnel, passez par les services d'une agence de communication ou notre service macomentreprise.fr.

■ Cartes de visite

Un incontournable de la communication ! Pratique, facile à transporter et efficace, elle peut être classique ou très originale, en fonction de votre activité et de vos produits. Sélectionnez les informations que vous souhaitez diffuser à vos contacts : nom et prénom, entreprise, adresse, secteur d'activité, produits/services, téléphone, Skype, site, blog, réseaux sociaux, QR Code, etc. Pour la faire réaliser, passez par les services d'une agence de communication ou notre service macomentreprise.fr.

■ Flyers

Les supports classiques imprimés fonctionnent toujours aussi bien puisqu'ils font office de rappel physique, présentent votre activité et récapitulent vos coordonnées. Parfois indispensables pour matérialiser des services numériques et très utiles pour étendre votre réseau local, vous pouvez les utiliser de toutes les

manières : dépôt dans un espace public, affichage lors d'un événement, distribution auprès de partenaires et fournisseurs, présentation lors d'un salon professionnel...

Conseil : vous pourriez être tenté(e) de commander des quantités importantes puisque le prix unitaire est toujours plus avantageux pour les grosses quantités, cependant, n'oubliez pas que vos documents devront être mis à jour régulièrement.

Vous pouvez faire vos flyers par services d'une agence de communication ou notre service macomentreprise.fr

● **La signature de courriel**

On l'oublie trop souvent, la signature de vos courriels électroniques fait partie des outils de communication d'un indépendant. Elle doit être succincte, professionnelle et bien orthographiée. Bien sûr, votre signature doit comporter les informations indispensables pour vous identifier, mais également inciter vos contacts à consulter votre site, vos réseaux sociaux professionnels ou votre book en ligne, s'ils sont dignes d'intérêt pour le client. Attention aux liens mal renseignés ou aux images pixellisées.

● **Site internet**

La création d'un site internet permet la mise en place d'une interface de communication efficace avec le client. Le site internet permet de refléter l'état d'esprit de l'entreprise et de tenir le client informé des évolutions et des nouveautés de son activité. Accessible à tout moment et sur différents supports, il favorise aussi la vente de produits de l'entreprise. Pour certaines activités comme le e-commerce il est évidemment indispensable de créer un site de e-commerce pour pouvoir vous lancer.

Le support du site internet rend possible le partage de contenus multimédia variés: vidéos, photos, articles... Une telle diversité encourage les internautes, potentiels et actuels clients à réagir et partager ces contenus faisant ainsi accroître naturellement la notoriété de l'entreprise.

Pour toutes ces raisons, créer le site internet de son entreprise favorise considérablement sa crédibilité et son existence auprès du public!

Lors de la création de votre site internet, vous devez choisir un nom de domaine qui prend la forme de "www.nomdevotresiteinternet.fr". Il se distingue de la marque dans la mesure où il ne s'agit pas d'un titre de propriété industrielle. Le nom de domaine n'est pas déposé à l'INPI, il est uniquement réservé.

Il n'en demeure pas moins déterminant pour sa valeur commerciale auprès de vos clients ; son choix doit donc s'inscrire dans une véritable stratégie ! Par exemple,

préférez un nom court, qui ne dépasse pas trois mots, pour faciliter son accès et sa mémorisation par les futurs utilisateurs.

Il existe de nombreux hébergeurs concurrents sur le marché. Prenez le temps d'analyser toutes les offres pour sélectionner celle qui correspondra au mieux à vos besoins !

Après avoir choisi votre nom de domaine et votre forfait d'hébergement, il ne reste qu'à déterminer la manière dont le site internet va être géré.

Si votre site web est une simple "vitrine" de présentation de pages dites "statiques", la gestion du contenu sera relativement simple et moins chère.

● **Référencement**

Pour beaucoup de PME françaises, Internet est un nouveau concurrent, mais c'est aussi un nouveau champ d'opportunités. Tout projet d'entreprise doit s'accompagner d'une stratégie web, le but étant de rester visible ou de gagner en visibilité et en notoriété, donc en chiffre d'affaires et en fidélisation.

Dans certains secteurs d'activité, Internet représente plus de 90% du chiffre d'affaires : c'est le cas par exemple dans le tourisme (hôtels, chambres d'hôtes et gîtes...).

Définition : Le référencement est l'ensemble des actions ou des techniques visant à améliorer le positionnement d'un site internet dans les résultats des moteurs de recherche de manière à le rendre plus visible.

Un préalable pour bien référencer son entreprise : définir sa stratégie internet.

Avant de se lancer sur internet, il convient de savoir quels sont vos objectifs sur la Toile. Il faut cerner les attentes de vos clients afin de bâtir une stratégie de web-marketing.

La présence sur le web peut avoir pour objectif :

- d'être visible pour générer des appels, des visites, et donc du chiffre d'affaires indirect,
- et/ou de maintenir le contact avec les clients (par l'intermédiaire d'un groupe Facebook par exemple),
- et/ou de vendre en ligne et générer du chiffre d'affaires direct,
- et/ou de rassurer les clients potentiels sur la qualité (surtout pour les activités de restauration, d'hébergement ou encore les professions libérales),
- et/ou de donner des indications sur l'accès, les moyens de paiement, les coordonnées, les horaires d'ouverture,
- et/ou de figurer sur des annuaires professionnels aux côtés des concurrents.

Posez-vous donc la question de savoir quelle est votre cible sur le web, et quelles sont ses attentes. Quel est le message à faire passer ? Et de là, quels sont les mots-clés sur lesquels vous devrez porter votre effort ?

Bien référencer son entreprise sur internet implique donc d'être au clair avec vos objectifs !

Bien référencer son entreprise sur internet : identifier les mots-clés pertinents.

Identifier les mots-clés pertinents consiste à connaître les mots ou expressions que les internautes tapent généralement sur internet en vue de trouver une offre qui corresponde à ce que vous proposez. Ce sont ces mots-clés sur lesquels vous devrez être visible et porter vos efforts de référencement.

Pour certaines activités, les mots-clés pertinents sont faciles à identifier. Par exemple, pour un photographe basé à Lille, le principal mot-clé est bien sûr : *photographe Riom*.

Pour d'autres activités en revanche, les mots-clés ne sont pas forcément évidents. Par exemple pour un technicien réseau intervenant sur toute l'Alsace, faudra-t-il plutôt porter l'effort sur *technicien réseau Alsace*, ou bien sur *technicien informatique Strasbourg*, ou encore sur *intervenant télécom Alsace* ?

Pour vous aider à identifier les mots-clés les plus recherchés, Google met à disposition son outil gratuit : [Google trends](#). Google trends donne les tendances d'évolution de recherche d'un mot-clé sur une période ou un pays donné, permet de comparer les volumes de recherche entre différents mots-clés, et donne des suggestions de mots-clés auxquels vous n'auriez pas pensé.

A noter aussi : Lors d'une recherche sur un mot-clé, Google suggère des expressions proches directement dans la barre de recherche, ou en bas des pages de résultats. Cela constitue de bonnes indications sur les mots-clés que vous devriez retenir !

Pour améliorer votre référencement naturel, il faut donc :

- essayer d'obtenir des liens d'autres sites, si possible sur votre thématique : proposez des échanges de liens à vos partenaires, prescripteurs, voire concurrents,
- relier votre site à vos autres pages, blogs, ou comptes sur les réseaux sociaux,
- inciter les internautes à créer spontanément un lien vers votre site. Pour cela il faut proposer un contenu original, attractif, intéressant, réfléchi, bref un contenu qui donne envie d'être partagé

Pour beaucoup de PME françaises, Internet est un nouveau concurrent, mais c'est aussi un nouveau champ d'opportunités. Tout projet d'entreprise doit s'accompagner d'une stratégie web, le but étant de rester visible ou de gagner en visibilité et en notoriété, donc en chiffre d'affaires et en fidélisation.

Dans certains secteurs d'activité, Internet représente plus de 90% du chiffre d'affaires : c'est le cas par exemple dans le tourisme (hôtels, chambres d'hôtes et gîtes...).

Définition : Le référencement est l'ensemble des actions ou des techniques visant à améliorer le positionnement d'un site internet dans les résultats des moteurs de recherche de manière à le rendre plus visible.

Un préalable pour bien référencer son entreprise : définir sa stratégie internet.

Avant de se lancer sur internet, il convient de savoir quels sont vos objectifs sur la Toile. Il faut cerner les attentes de vos clients afin de bâtir une stratégie de web-marketing.

La présence sur le web peut avoir pour objectif :

- d'être visible pour générer des appels, des visites, et donc du chiffre d'affaires indirect,
- et/ou de maintenir le contact avec les clients (par l'intermédiaire d'un groupe Facebook par exemple),
- et/ou de vendre en ligne et générer du chiffre d'affaires direct,
- et/ou de rassurer les clients potentiels sur la qualité (surtout pour les activités de restauration, d'hébergement ou encore les professions libérales),
- et/ou de donner des indications sur l'accès, les moyens de paiement, les coordonnées, les horaires d'ouverture,
- et/ou de figurer sur des annuaires professionnels aux côtés des concurrents.

Posez-vous donc la question de savoir quelle est votre cible sur le web, et quelles sont ses attentes. Quel est le message à faire passer ? Et de là, quels sont les mots-clés sur lesquels vous devez porter votre effort ?

Bien référencer son entreprise sur internet implique donc d'être au clair avec vos objectifs !

Bien référencer son entreprise sur internet : identifier les mots-clés pertinents.

Identifier les mots-clés pertinents consiste à connaître les mots ou expressions que les internautes tapent généralement sur internet en vue de trouver une offre qui corresponde à ce que vous proposez. Ce sont ces mots-clés sur lesquels vous devez être visible et porter vos efforts de référencement.

Pour certaines activités, les mots-clés pertinents sont faciles à identifier. Par exemple, pour un photographe basé à Lille, le principal mot-clé est bien sûr : *photographe Riom*.

Pour d'autres activités en revanche, les mots-clés ne sont pas forcément évidents. Par exemple pour un technicien réseau intervenant sur toute l'Alsace, faudra-t-il plutôt porter l'effort sur *technicien réseau Alsace*, ou bien sur *technicien informatique Strasbourg*, ou encore sur *intervenant telecom Alsace* ?

Pour vous aider à identifier les mots-clés les plus recherchés, Google met à disposition son outil gratuit : [Google trends](#). Google trends donne les tendances d'évolution de recherche d'un mot-clé sur une période ou un pays donné, permet de comparer les volumes de recherche entre différents mots-clés, et donne des suggestions de mots-clés auxquels vous n'auriez pas pensé.

A noter aussi : Lors d'une recherche sur un mot-clé, Google suggère des expressions proches directement dans la barre de recherche, ou en bas des pages de résultats. Cela constitue de bonnes indications sur les mots-clés que vous devriez retenir !

Pour améliorer votre référencement naturel, il faut donc :

- essayer d'obtenir des liens d'autres sites, si possible sur votre thématique : proposez des échanges de liens à vos partenaires, prescripteurs, voire concurrents,
- relier votre site à vos autres pages, blogs, ou comptes sur les réseaux sociaux,
- inciter les internautes à créer spontanément un lien vers votre site. Pour cela il faut proposer un contenu original, attractif, intéressant, réfléchi, bref un contenu qui donne envie d'être partagé

Plus d'infos : macomntreprise.fr

● Tampon

Le tampon, c'est ce fameux cachet où sont affichées les informations des mentions légales qui permettent d'identifier l'entreprise. Ce sceau est obligatoire et doit être apposé sur les documents administratifs tels que les factures, les devis... Sur le plan juridique, le tampon est propre à une entreprise ou une micro-entreprise. Il est quasiment considéré comme une marque distinctive. Malgré l'avènement du numérique, le tampon perdure et ce sceau est toujours indispensable.

L'apposition d'un tampon, une obligation pour l'entreprise ?

Le cachet de l'entreprise est, avant tout, utile lors de la délivrance des documents officiels : factures, devis... Le côté pratique prévaut puisque les informations relatives à l'entreprise sont apposées à l'encre sur les papiers. Vous pouvez bien évidemment écrire les mentions légales et obligatoires au format manuscrit, mais cela prendrait beaucoup de temps.

Le tampon d'entreprise apporte une crédibilité à l'entreprise, surtout vis-à-vis des collaborateurs, des fournisseurs et des tiers. Cet « outil » est fonctionnel et facile à utiliser, quelques minutes suffisent pour apposer le sceau sur une pile de documents. Rappelons également que le tampon d'entreprise peut recouvrir une valeur légale lorsqu'il est apposé sur un papier officiel. En revanche, il doit être surmonté de la signature d'un responsable, voire d'un dirigeant.

Plus d'infos : macomentreprise.fr

● Réseaux sociaux

Il est impensable aujourd'hui d'élaborer une stratégie marketing digitale sans y inclure les réseaux sociaux. Ces plateformes permettent à leurs utilisateurs, privés ou professionnels, de créer des pages à leur nom et de partager avec leur communauté des informations, photos, vidéos...

Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, YouTube, Snapchat, Pinterest... chaque réseau a sa spécificité. Sans pour autant vouloir tendre à l'exhaustivité qui serait chronophage, il est important de se positionner sur ces médias sociaux et d'en faire des canaux de communication privilégiés.

Développer sa notoriété et sa e-reputation

Les médias sociaux permettent aux entreprises de présenter leur activité, leurs produits et de se mettre en scène. Ce digital storytelling est plus souple et maniable sur un réseau social plutôt que sur un site internet d'entreprise statique.

Il faut s'appuyer sur les formats de chaque réseau : photo pour Instagram et Facebook, vidéo pour YouTube, Facebook ou Snapchat, prise de position pour Twitter... A vous d'identifier en amont le format le plus adapté à votre activité.

Prospecter de nouveaux clients

Les réseaux sociaux vous permettent également de toucher de nouveaux prospects et ainsi leur présenter ce que vous avez à vendre. Cette nouvelle approche du métier de commercial est appelé social selling il s'agit de prospecter via les réseaux sociaux pour effectuer des ventes.

Les modules payants de publicité de Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram....

Vous permettront de cibler très précisément les personnes que vous souhaitez toucher et ainsi envisager un ciblage qualitatif et non quantitatif.

Fidéliser sa clientèle

Les réseaux sociaux ne sont pas uniquement un vecteur de vente, ils permettent surtout de tisser des liens avec vos clients ou futurs clients. Vous pouvez ainsi récompenser vos clients fidèles en les intégrant dans votre stratégie : jeu concours, information en priorité, bon de réduction.... Ainsi valorisés, ils pourront se transformer en précieux ambassadeurs de votre marque.

Augmenter le trafic de son site

Véritables portes ouvertes vers votre site internet ou votre boutique en ligne, les réseaux sociaux constituent pour vous un canal d'acquisition de trafic et de potentielle transformation. Il est ainsi primordial de bien penser en amont les pages de destination des différents "posts" afin de permettre une meilleure conversion à l'arrivée sur votre site.

Être en veille de la concurrence

Ce dernier point devrait en fait être le premier. Il est, en effet, intéressant de faire un tour d'horizon de ce que vos concurrents font sur les réseaux sociaux et de vous en inspirer ou au contraire identifier les pratiques qui ne vous conviennent pas afin d'élaborer votre stratégie digitale.



L'agence qui vous accompagne tout au long de votre projet !

- Site vitrine & e-commerce
- Community management
- Formations web & réseaux sociaux
- Flyers, cartes de visite...
- Référencement Google

<https://cycoma.fr> - Riom | Paris | Tallinn - +33 4 15 47 00 82 - contact@cycoma.fr

QUESTIONNAIRE

Je crée ma boîte ! C'est moi le patron

Les bonnes questions à se poser



**75 questions pour mieux cerner
votre projet**

Pour obtenir les 75 questions en Word :
www.pce63.fr



Il est essentiel de prendre le temps de se demander au préalable quelle vie on souhaite mener. Il faut voir l'entrepreneuriat comme un choix de vie, et pas comme un choix de métier. Il faut être prêt à assurer cette indépendance avec ses aspects négatifs. Quand ça ne marche pas, on ne gagne pas d'argent. Une erreur courante des créateurs d'entreprise, jeunes ou moins jeunes, est de surestimer leurs capacités à assumer un projet de création d'entreprise, avec ses moments de doute et les difficultés qui se présenteront inmanquablement à un moment ou un autre. D'où l'importance de se poser au départ les bonnes questions. Demander l'avis de ses proches peut aussi être instructif.

Pour créer votre activité, vous allez avoir besoin d'argent. Pour en trouver, il vous faudra convaincre votre banquier ou des investisseurs en leur présentant un projet crédible. Non une simple compilation de chiffres, mais le résumé de votre réflexion qui atteste de votre préparation et de votre capacité à relever le défi. Pour l'établir, posez-vous les bonnes questions. Définissez le marché sur lequel vous allez intervenir. Analysez votre offre, appréciez votre environnement concurrentiel, déterminez les ressources dont vous aurez besoin pour atteindre vos objectifs. Ce document a pour objectif de vous aider à évaluer votre projet.



Christophe GUERIN, Expert en stratégie & en création d'entreprise

Voici 70 questions pour mieux comprendre votre projet et analyser vos besoins. Si vous n'arrivez pas à répondre à une question, passez à la suivante. Vous reviendrez sur ces questions plus tard ou mieux encore, vous vous ferez aider par un conseiller en création d'entreprise.

Présentation de votre projet

1/Présentez votre projet en quelques lignes :

2/Vous êtes-vous fixé un calendrier pour mettre en place votre projet ?

Oui Non

Si oui, lequel ?

Vous et votre projet

3/Présentez- vous en quelques lignes

Votre âge / votre situation professionnelle actuelle

Votre parcours scolaire / votre formation

Votre parcours professionnel

4/Quelle est la cohérence entre vous et votre projet ?

Avez-vous un savoir-faire ou une expérience dans le secteur d'activité que vous avez choisi pour créer votre entreprise ?

5/Avez- vous déjà dirigé une entreprise ?

Oui Non

Si oui, dans quel domaine, et pendant quelle durée

Précisez aussi les raisons de l'arrêt de votre précédente entreprise

6/Mesurez- vous l'impact de la création d'une entreprise sur votre situation actuelle ?

Oui Non

Pensez aux répercussions sur votre vie familiale, votre vie sociale, votre situation financière

7/Votre conjoint aura-t-il un rôle à jouer dans votre entreprise ?

Oui Non

Si oui, quel sera son rôle ?

Si non, vous soutient-il (elle) dans votre projet ?

Oui Non

8/Avez-vous déjà rencontré un conseiller en création d'entreprise ?

Vivement recommandé en cas de demande d'aide financière ou d'exonération de charges sociales.

Oui Non

9/Si vous êtes demandeur d'emploi, avez-vous fait le point avec Pole Emploi sur votre situation ?

Oui Non

10/Avez-vous suivi à une ou plusieurs demi-journée (s) d'information sur la création d'entreprise ?

Oui Non

Si oui, lesquelles ?

11/Etes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle ?

Oui Non

Il est important de ne pas déstabiliser votre situation financière personnelle.

Eviter ces tracasseries vous permettra de garder toute votre énergie pour la gestion de votre entreprise

12/De quel budget avez-vous besoin chaque mois pour le bon fonctionnement de votre foyer ?

Loyer et charges fixes, nourriture, habillement, frais scolaires, transports, loisirs, assurances, etc.

13/D'une manière générale pourquoi créez-vous votre entreprise ?

Pour être indépendant

Pour améliorer votre revenu

Pour ne plus être au chômage

Autre raison

14/ Conservez-vous une activité en parallèle ?

Oui Non

Si oui laquelle ?

15/ Combien de temps par semaine accorderez-vous à votre entreprise ?

Un mi-temps

Temps plein (35 h semaine) 5 jours

Beaucoup de temps (plus de 60 heures par semaine)

Sans limite

Réglementation et compétences

16/Dans le cadre de mon projet, y a-t-il des obligations de compétence ou de diplôme ?

Certaines activités ont une obligation de compétence.

Exemple : Un plombier devra soit avoir obtenu un CAP de plombier soit justifier de 3 ans d'expérience en tant que salarié dans ce métier.

Oui Non

Si oui, lesquelles ?

17/Votre activité est-elle soumise à une réglementation particulière ?

Exemple : Pour ouvrir un bar il vous faudra suivre un stage de quelques jours pour pouvoir obtenir la licence de débit de boissons.

Oui Non

Si oui, laquelle ?

18/ Dans votre activité la réglementation va-t-elle évoluer ?

Oui Non

Si oui, comment ?

19/ Votre activité dépend-elle d'une convention collective?

Oui Non

Si oui, laquelle ?

Votre marque, votre enseigne

20/Quel nom pensez-vous donner à votre entreprise ?

21/Avez-vous vérifié que ce nom n'est pas déjà utilisé par quelqu'un d'autre?

Oui Non

Si oui, par qui ?

Vos clients

22/Quelle est la taille de la clientèle, au plan local, national ou international ?

23/Combien d'années d'expérience vous faudra-t-il pour être crédible aux yeux de vos clients ?

24/A quel type de client allez- vous vous adresser ?

- Particulier
- Professionnel
- Particulier / professionnel

25/Votre cible prioritaire ?

26/Pensez-vous travailler avec les collectivités territoriales ?

Mairies, Conseils Généraux, Conseils Régionaux ...

- Oui
- Non

27/Avez-vous un réseau de prescripteurs ?

Un réseau de prescripteurs est un groupe de personnes qui parleront de vous et vous adresseront des clients.

- Oui
- Non

Si oui, expliquez :

28/Classez par ordre d'importance à vos yeux :

- La spécialité
- La proximité
- La disponibilité
- La qualité
- Le prix
- Le choix
- Autre :

29/Avez-vous réfléchi à la façon dont vous allez fidéliser vos clients ?

Oui Non

Si oui, expliquez comment :

30/Avez-vous déjà fixé les prix de vos prestations ou produits?

Oui Non

Si oui, comment avez-vous fixé vos prix ?

Est-ce d'après un prix de revient ? d'après les prix pratiqués par la concurrence ou le marché ?

31/Quels sont les bénéfices que vos clients vont retirer de l'utilisation de vos prestations ou produits ?

Vos concurrents

32/Qui sont vos concurrents dans votre zone de chalandise ?

La **zone de chalandise** d'un établissement commercial est la zone géographique d'influence d'un magasin, d'où provient la majorité de la clientèle

Exemple : un marchand de pizzas ambulante aura un périmètre plus restreint qu'un garage automobile.

Listez les concurrents dans votre zone de chalandise

33/Quelles sont les valeurs ajoutées qui vous démarquent de la concurrence ?
Que proposez-vous, que vos concurrents ne proposent pas ?

34/Quelles sont les actions que vous allez mettre en place pour vous différencier de la concurrence ?

Vos fournisseurs

35/Quel est le coefficient de marge pratiqué dans votre secteur d'activité sur les produits ?

36/Qui sont vos fournisseurs ?

37/Vos fournisseurs sont-ils nombreux ?

Oui Non

38/Est-il facile de changer de fournisseur ?

Oui Non

39/Ferez-vous appel à la sous-traitance pour réaliser certaines prestations ?

Oui Non

Si oui, comment :

Qui vous accompagne dans votre projet ?

40/Pensez-vous vous associer avec d'autres personnes dans votre projet ?

Oui Non

Si oui, dans quelles conditions ?

41/Pensez-vous embaucher du personnel ?

Oui Non

Si oui, combien, sous quel délai et pour quelles fonctions ?

42/Etes-vous formé au management ?

Oui Non

43/Votre conjointe ou conjoint participera-t-il (elle) à votre entreprise ?

Attention, cela ne doit pas être une décision prise à la légère

Pour que votre conjoint soit conjoint collaborateur, vous devez être marié ou pacsé.

Oui Non

Si oui, en tant que :

Associé

Salarié

Conjoint(e) collaboratrice (eur)

44/Avez-vous déjà ?

- | | | |
|--------------------|------------------------------|------------------------------|
| Banquier | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Assureur | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Expert comptable | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Association d'aide | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |

Votre stratégie commerciale

45/Pour lancer votre entreprise, faire connaître vos produits ou services, quelle stratégie commerciale allez-vous mettre en place ?

Quelles actions avez-vous prévues pour faire connaître votre entreprise ?

46/Quels sont les outils que vous allez utiliser ?

Listez vos outils et leur estimation de prix.

-
-
-
-
-
-
-
-

47/Pensez-vous faire une offre commerciale de lancement ?

Exemple : une esthéticienne offre une remise « spéciale ouverture » de 30 % sur tous les soins du visage ou un marchand de pizzas offre une pizza gratuite pour une achetée

- Oui Non

Si oui, laquelle ?

48/Avez-vous pensé à votre nom commercial

Oui Non

Si oui, le quel ?

49/Avez-vous pensé à votre logo ?

Un visuel de votre entreprise est important pour être reconnu par vos clients.

Oui Non

L'aspect juridique et social

50/Avez-vous déjà choisi votre statut juridique ?

Entreprise individuelle, Auto-Entrepreneur, Sarl, Eurl, Eirl,etc

Oui Non

Si oui, lequel ?

51/Connaissez-vous son impact sur votre régime social ?

Oui Non

52/Connaissez-vous son impact sur votre régime fiscal ?

Oui Non

53/ Connaissez-vous son impact sur votre patrimoine ?

Oui Non

54/ Etes-vous marié ?

Oui Non

55/Savez-vous ce que signifie ?

Cessation de paiement Oui Non
Dépôt de bilan Oui Non
Procédure de liquidation (ou redressement) judiciaire
Oui Non

56/A votre avis quelles sont les formalités à effectuer pour la création de votre entreprise ?

Liste :

57/ A votre avis quelles sont les différentes assurances dont vous avez besoin ?

Responsabilité civile professionnelle / Décennale / Prévoyance/ Assurance Locaux
/Assurance Véhicule

Liste :

Vos besoins financiers

58/Etes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle ?

Oui Non

59/ Avez-vous prévu un apport financier ?

Oui Non

Si oui, lequel ?

60/ Avez-vous prévu un apport matériel ?

Oui Non

Si oui, lequel ?

61/ Avez-vous établi le prévisionnel financier de votre projet ?

Cela peut être important si vous souhaitez emprunter.

Oui Non

62/Quels sont vos besoins financiers mensuels ?

Charges de votre entreprise (ex : Assurances, Carburant, Loyer, Location de Matériel etc.

Désignation	Coût mensuel

63/Quels sont vos besoins financiers en investissement ?

(Ex : Véhicule, Matériel, Informatique, Formation, Communication, etc.)

Désignation	Montant

64/Avez-vous besoin de constituer un stock de vos produits ?

Oui Non

Si oui, à combien estimez-vous son montant ?

65/Pour les locaux de votre entreprise, allez- vous :

Héberger votre entreprise chez vous à titre gracieux

Diviser votre maison en deux parties (l'une privée, l'autre professionnelle)

Louer des locaux pour votre entreprise

Oui Non

Si oui, indiquez le lieu, la surface, le prix ...

66/Si vous louez des bureaux, des travaux sont-ils à prévoir ?

Oui Non

Si oui, lesquels et à quel prix ?

67/Quel est le délai de paiement de vos clients ?

Quels sont les usages de la profession, du secteur, par rapport aux délais de paiement ?

68/Quel est le délai de paiement de vos fournisseurs?

69/ Pouvez-vous bénéficier de l'ACCRE ?

L'Accre est une exonération de charges sociales accordée dans le cadre de la création d'entreprise et soumise à conditions

Oui Non

70/Pouvez-vous bénéficier de l'ARCE ?

L'ARCE est une aide financière de Pole Emploi

Oui Non

Si oui, quel est son montant ?

Bilan des risques et opportunités

71/Quels sont les risques que vous avez identifiés pour entreprendre ?

Changement de technologie, évolution du marché, concurrence croissante, ...

72/Pour chacun des risques identifiés, avez-vous des solutions à proposer ?

Veille, recherche et développement, ...

73/Quelles sont les opportunités que vous avez identifiées pour entreprendre ?

Nouvelle technologie, produit nouveau, évolution du marché, faible concurrence,

...

74/Avez-vous pensé à votre sortie de l'entreprise ?

Oui, je souhaite la revendre à court terme après une forte croissance

Non, je souhaite gérer et faire évoluer mon entreprise le plus longtemps possible

Non, mais je resterai à l'écoute de toute proposition (Vente, Association, ...)

Autre :

Conclusion

75/Ce bilan vous a permis de voir plus clair dans votre projet ?

Oui Non

Pouvez-vous préciser sur quels points ?

LEXIQUE

ACCRES (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise) : L'ACCRES permet, sous conditions, aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise de bénéficier d'une exonération de charges sociales pendant un an.

Actif : Ensemble des créances et des droits réels qui constituent le patrimoine.

Actif circulant : Ensemble des éléments du bilan destinés à être immobilisés pour une durée inférieure à un an. Les principaux postes sont les stocks, les créances clients, les valeurs mobilières de placement et les disponibilités.

Actif net : Excédent des valeurs d'actif sur le passif.

Amortissements : Ressources financières mises de côté pour pouvoir racheter des biens durables qui deviennent obsolètes à long terme.

APE (Activité Principale Exercée) : Toute entreprise et chacun de ses établissements se voit attribuer par l'INSEE, lors de son inscription au répertoire SIRENE, un code caractérisant son activité principale par référence à la nomenclature d'activités. Plus précisément, on distingue le code APEN pour l'entreprise et le code APET pour les établissements.

Apports : Lors de la constitution d'une société, 3 types d'apports sont possibles : les apports en numéraire correspondent aux apports d'argent par les associés ; les apports en industrie sont les apports de savoir-faire, de connaissances nécessaires à la bonne marche de la société, les apports en nature sont quant à eux les apports de biens tels que du matériel, un véhicule ...

BFR (Besoin en Fonds de Roulement) : Il correspond à l'argent destiné à financer le cycle d'exploitation d'une entreprise. C'est la somme entre le BFR d'exploitation et le BFR hors exploitation.

BIC : Bénéfices Industriels et Commerciaux. Concernent les activités de nature industrielle, commerciale ou artisanale.

BNC : Bénéfices Non Commerciaux. Concernent les activités de nature libérales.

Business Plan : Dossier écrit de présentation d'un projet de création d'entreprise (appelé aussi « plan d'affaires »). Il présente tous les aspects du projet : les créateurs, le produit ou le service, le marché (les clients), les moyens techniques qui seront mis en œuvre, les moyens humains, le coût de ces moyens, les prévisions financières, le cadre juridique retenu, le planning prévu et toute autre information utile pour que le lecteur comprenne le projet. Du point de vue financier, le business plan comprend, au moins, le compte de résultat prévisionnel, le plan de financement, le plan de trésorerie et le calcul du seuil de rentabilité.

CAF (Capacité d'Autofinancement) : Capacité de l'entreprise à dégager des liquidités pour financer l'exploitation et le développement. Elle est égale au résultat avant prise en compte des éléments non monétaires (dotations aux amortissements et provisions), mais après impôt.

CAPE (Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise) : Contrat écrit par lequel une société ou une association s'engage à fournir aide et assistance pendant la phase préparatoire et éventuellement le début de l'activité, à un porteur de projet, non salarié à temps complet, désireux de créer ou reprendre une entreprise.

Capital création : Apport de fonds réalisé lors de la constitution d'une société.

Capital social : Montant des apports en numéraire ou en nature faits par les associés à différents stades de la vie d'une société commerciale, lors de sa constitution ou lors d'augmentation de capital par exemple.

CCI (Chambres de Commerce et d'Industrie) : Organismes chargées de représenter les intérêts des entreprises commerciales, industrielles et de services.

CMA (Chambres de Métiers et de l'Artisanat) : Elles proposent aux professionnels, aux futurs artisans et aux collectivités locales un ensemble de services pour répondre à leurs besoins.

Cessation d'entreprise : La cessation d'entreprise est l'arrêt total de l'activité économique de l'entreprise. Il ne faut pas confondre la notion de défaillance avec la notion plus large de cessation. Les liquidations qui font suite à une défaillance ne représentent qu'une partie, variable avec le temps et le secteur d'activité, de l'ensemble des cessations d'entreprises.

Congé pour la création d'entreprise : Droit d'absence non rémunéré permettant à l'employé d'une entreprise de plus de 200 salariés de créer ou reprendre une affaire. Sa durée est limitée à un an. Le salarié doit être embauché depuis plus de trois ans. Il peut à ce moment débloquer les fonds acquis au titre d'intéressement des salariés au bénéfice.

Conventions collectives : Elles définissent les conditions d'emploi et de travail des salariés, ainsi que leurs garanties sociales. Elles sont conclues au niveau de la branche professionnelle de l'entreprise.

Courtage : Convention par laquelle deux personnes sont mises en relation par l'intermédiaire d'une personne afin de conclure un contrat.

Couveuse d'entreprise : Dans le cadre de la création d'entreprise, c'est un lieu d'accueil où les créateurs, accompagnés par des professionnels, peuvent tester en grandeur réelle et valider la faisabilité économique de leur projet dans un parcours sécurisé.

Créances clients : Somme due par un client de l'entreprise. Elle est située à l'actif du bilan, en compte-clients et effets à recevoir.

CRDS (Contribution à la Réduction de la Dette Sociale) : Impôt créé en 1996 pour résorber l'endettement de la Sécurité sociale).

CSG (Contribution Sociale Généralisée) : Impôt français institué en 1990 et qui contribue au financement de la Sécurité Sociale. Il est prélevé à la source sur les revenus d'activité, de remplacement et de placement.

Défaillance d'entreprise : Une entreprise est en situation de défaillance ou de dépôt de bilan à partir du moment où une procédure de redressement judiciaire est ouverte à son encontre. Cette procédure intervient lorsqu'une entreprise est en état de cessation de paiement, c'est-à-dire qu'elle n'est plus en mesure de faire face à son passif exigible avec son actif disponible.

Dépôt de bilan : Déclaration de cessation de paiement par une société débitrice auprès du Tribunal de Commerce.

Dividendes : Distribués à partir du bénéfice net de l'exercice clos, ils servent à rémunérer les actionnaires d'une entreprise. L'entreprise peut également puiser

dans les bénéfices mis en report à nouveau ou en réserves pour augmenter les dividendes.

EI : Entreprise Individuelle

EIRL : Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée

Etude de marché : C'est un travail d'analyse du marché qui permet de déterminer si le projet d'entreprise bénéficie d'un réel potentiel de croissance de développement.

Exercice comptable d'une société : Les statuts prévoient une date de fin d'exercice comptable. C'est à cette date que seront arrêtés les comptes annuels. Dans la plupart des cas, l'exercice commence au 1er janvier et se termine au 31 décembre de chaque année.

Filiale : En droit commercial, une filiale est une société dont le capital est détenu pour plus de la moitié par une autre société, la "société mère". Mais on désigne également très largement, sous ce terme, une société dont la participation de la société mère est minoritaire en pourcentage, mais suffisante pour assurer un contrôle effectif.

Fonds de garantie : Dispositif financier facilitant l'obtention d'un crédit bancaire en se portant caution de l'emprunteur. Exemples de fonds de garanties : SOFARIS, FGIF.

GIE (Groupement d'Intérêt Economique): Groupement de personnes physiques ou morales, de nature juridique originale, distincte de la société et de l'association, dont l'objet est de faciliter l'exercice de l'activité économique de ses membres par la mise en commun de certains aspects de cette activité : comptoir des ventes, services d'importation ou d'exportation, laboratoire de recherches, etc. Il a la personnalité morale et doit être immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés.

Immatriculation : Inscription d'une personne sur un registre, par un numéro d'identification.

Injonction de payer : Procédure par laquelle un créancier obtient de son débiteur un titre exécutoire qui l'autorise à pratiquer une saisie.

INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) : Un organisme public chargé de la gestion de la propriété industrielle, notamment des marques et brevets. La propriété industrielle a pour objet la protection et la valorisation des inventions, des innovations et des créations.

IR : Impôt sur le revenu

IS : Impôt sur les sociétés

Liquidation judiciaire : Phase ultime de la procédure de redressement judiciaire qui intervient lorsque l'entreprise a cessé toute activité ou lorsque le redressement est manifestement impossible.

Marché : Lieu formel ou virtuel sur lequel sont échangés des biens et services de nature diverse. Par extension, on qualifiera de marché, l'ensemble des consommateurs réels et/ou potentiels d'un bien ou d'un service.

NACRE (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise) : Dispositif d'accompagnement qui comprend une aide au montage du projet de création ou de reprise, à la structuration financière et au démarrage de l'activité. Il donne lieu à la signature d'un contrat entre le créateur ou le repreneur d'entreprise et un organisme d'accompagnement conventionné par l'État.

Numéro SIREN : Le numéro SIREN est un identifiant de neuf chiffres attribué à chaque entreprise. Les huit premiers chiffres n'ont aucune signification, exceptée pour les organismes publics (communes...) dont le numéro SIREN commence obligatoirement par 1 ou 2. Le neuvième chiffre est un chiffre de contrôle de validité du numéro.

Numéro SIRET : Le numéro SIRET est un identifiant d'établissement. Cet identifiant numérique de 14 chiffres est articulé en deux parties : la première est le numéro SIREN de l'entreprise (ou unité légale ou personne juridique) à laquelle appartient l'unité SIRET ; la seconde, habituellement appelée NIC (Numéro Interne de Classement), se compose d'un numéro d'ordre à quatre chiffres attribué à l'établissement et d'un chiffre de contrôle, qui permet de vérifier la validité de l'ensemble du numéro SIRET.

Objet social : L'objet social d'une entreprise définit le type d'activité que va exercer la société. Il est rédigé dans les statuts pendant la création de l'entité. L'objet social s'apparente ainsi au programme que la société souhaite mettre en œuvre.

Part sociale : Les sociétés sont composées de titres. Dans les sociétés de personnes (SARL, sociétés en nom collectif, sociétés civiles immobilières...), ces titres sont appelés parts sociales et sont détenues par des associés. Les parts sociales diffèrent des actions en ce qu'elles ne sont notamment pas cessibles librement.

PEE (Plan d'Épargne Entreprise) : Dispositif collectif d'épargne salariale mis en place volontairement par l'entreprise. Il permet aux salariés de se constituer une épargne sous la forme d'un portefeuille de valeurs mobilières, avec éventuellement l'aide de l'entreprise.

PEI (Plan d'Épargne Interentreprises) : Plan d'épargne salariale conclu par plusieurs entreprises, permettant aux petites structures de bénéficier des avantages du PEE.

Personne morale : En droit français, une personne morale est un groupement doté de la personnalité juridique. Généralement, une personne morale se compose d'un groupe de personnes physiques réunies pour accomplir quelque chose en commun. Ce groupe peut réunir des personnes physiques comme des personnes morales. Il peut également n'être constitué que d'un seul élément. La personnalité juridique donne à la personne morale des droits et des devoirs. Le droit français distingue :

- les personnes morales de droit public : l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics... ;
- les personnes morales de droit privé : les plus courantes étant les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations. Certaines personnes morales de droit privé sont chargées de la gestion d'un service public.

Personne physique : Au sens du droit français, une personne physique est un être humain doté, en tant que tel, de la personnalité juridique. Pour jouir directement et pleinement de sa capacité (ou personnalité) juridique, une personne physique doit être majeure (sauf en cas d'émancipation avant l'âge de la majorité) et ne pas être en incapacité partielle ou totale (mise en tutelle ou curatelle) ; sinon cette capacité est exercée en son nom par un représentant légal.

RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) : C'est le Registre du Commerce et des Sociétés. C'est une base de données qui recense toutes les entreprises commerciales.

Rentabilité : La rentabilité est le rapport entre un revenu obtenu ou prévu et les ressources employées pour l'obtenir.

Reprise d'entreprise : La reprise se produit quand une unité légale reprend totalement ou partiellement, l'activité d'un ou plusieurs établissements économiques d'une autre unité légale.

Redressement judiciaire : Procédure judiciaire appliquée à une entreprise industrielle, commerciale, artisanale ou agricole en cessation de paiement, destinée à sauvegarder l'activité économique et l'emploi des salariés et à apurer le passif.

Réseau de franchise : La franchise est un contrat du droit commercial par lequel un commerçant dit "le franchiseur", concède à un autre commerçant dit "le franchisé", le droit d'utiliser tout ou partie des droits incorporels lui appartenant (nom commercial, marques, licences), généralement contre le versement d'un pourcentage sur son chiffre d'affaires ou d'un pourcentage calculé sur ses bénéfices.

L'exécution du contrat s'accompagne d'une obligation, de la part du franchiseur de faire bénéficier le franchisé de son expérience technique, de ses méthodes commerciales ou industrielles, et de ses campagnes publicitaires

SA : Société Anonyme

SCI : Société Civile Immobilière

SNC : Société en Nom Collectif

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SAS : Société par Actions Simplifiées

SASU : Société par Actions Simplifiées Unipersonnelle

Secteur d'activité : Un secteur regroupe des entreprises de fabrication, de commerce ou de service qui ont la même activité principale (au regard de la nomenclature d'activité économique considérée).

Siège : Lorsqu'une entreprise n'exerce pas son activité dans un seul établissement, l'un d'entre eux a le statut d'établissement principal (entreprise individuelle) ou de siège social (société).

SMIC (Salaire Minimum de Croissance) : Rémunération légale minimum que doit recevoir tout travailleur âgé de plus de 18 ans, elle varie en fonction du coût de la vie et de l'augmentation des salaires.

Statuts : Les statuts d'une société désignent l'ensemble des règles qui régissent les rapports entre les associés mais aussi les rapports à l'égard des tiers. Ils constituent en quelque sorte un contrat entre associés.

TNS (Travailleurs Non Salariés) : Les travailleurs non salariés aussi appelés TNS sont des gérants majoritaires de sociétés, ou encore des travailleurs indépendants. Leur régime social de base est aligné sur celui des salariés mais géré par d'autres organismes : SSI (Sécurité Social des Indépendants) ou Urssaf

Trésorerie : Les entreprises possèdent un ou plusieurs comptes bancaires. La trésorerie constitue l'argent disponible sur ce ou ces comptes. L'importance de la trésorerie est un signe de bonne santé pour l'entreprise, et de force dans les négociations. La Trésorerie d'une entreprise est égale à la différence entre les besoins et les ressources financières de l'entreprise. La trésorerie figure à l'actif de la société.

ZFU (Zone Franche Urbaine) : Quartiers de plus de 10 000 habitants, situés dans des zones dites sensibles ou défavorisées.

ZUS (Zone Sensible Urbaine) : Territoires infra-urbains définis par les pouvoirs publics pour être la cible prioritaire de la politique de la ville, en fonction des considérations locales liées aux difficultés que connaissent les habitants de ces territoires.

ETAPES & BESOINS

Afin d'avancer dans votre projet, il est important de valider chacune des étapes et de trouver les bons interlocuteurs.

Les étapes :

	ETAPES	DATE
	IDEE	
	FAISABILITE	
	ETUDE DE MARCHE OU ANALYSE	
	FORMATION OBLIGATOIRE	
	FORME JURIDIQUE	
	FINANCEMENT	
	ASSURANCE	
	AIDES FINANCIERES	
	PLAN DE COMMUNICATION	
	FORMALITES CREATION	
	COMMUNICATION	

Besoins :

	BESOIN	MANQUE	ACQUIS	CONTACT
EXPERT EN CREATION ENTREPRISE				
EXPERT-COMPTABLE				
ASSURANCE ACTIVITE ET LOCAUX				
ASSURANCE VEHICULE				
ASSURANCE DECENNALE				
BANQUE				

AVOCAT				
MUTUELLE ENTREPRISE				
INDEMNITE PREVOYANCE				
LOGO ENTREPRISE				
SITE INTERNET				
CARTES DE VISITE				
ENSEIGNE(S)				
LOGICIEL DE FACTURATION				
LOGICIEL DE COMPTABILITE				
ENTREPRISES POUR TRAVAUX				

ANNUAIRE UTILE



AGENCE D'ACCOMPAGNEMENT A LA CREATION D'ENTREPRISE

9 Avenue des Etats Unis
63000 CLERMONT-FERRAND
Tél : 04 73 41 70 76
contact@pce63.fr
www.pce63.fr



OUTILS DE FINANCEMENT ET GARANTIES SUR EMPRUNT

La Pardieu, 21 ALL Evariste Galois
63170 Aubièrre
Tél : 04 73 34 22 63
contact@franceactive-auvergne.org
www.franceactive-auvergne.org



CHAMBRE DE COMMERCE ET INDUSTRIE

148 Bd Lavoisier
63037 CLERMONT-FERRAND cedex 1
Tél : 04 73 43 43 43
création@puy-de-dome.cci.fr
www.auvergne.cci.fr



CHAMBRE DES METIERS ET DE L'ARTISANAT

17, boulevard Berthelot - 63407
CHAMALIERES Cedex
Tél : 04 73 31 52 00
contact@cma-puydedome.fr
www.cma-puydedome.fr



CLERMONT AGGLO INITIATIVE

27 Rue Jean Claret
63000 Clermont Ferrand ·
Tél : 04 73 28 72 60
www.initiative-clermont-agglo.com



ADIE – MICRO CREDIT

72 AV d'Italie
63000 Clermont Ferrand
Tél : 09 69 32 81 10
www.adie.org



GESTION DE L'ACCRE ET COTISATIONS

4 rue Pierre Dépailler
63000 CLERMONT-FERRAND
Tél : 39 57
urssaf.auvergne@urssaf.fr
www.urssaf.fr



YVAN DEGIOANNI – AGENT GENERAL

16 avenue de Châtel-Guyon
63200 RIOM
Tél : 04 73 38 03 51
yvan.degioanni@gan.fr
www.assurances-riom.gan.fr
N° Orias : 11059116



AXA Prévoyance & Patrimoine
Votre avenir / Notre expertise

DOMINIQUE VITTE – AGENT GENERAL D'ASSURANCE EXCLUSIF

16 avenue de Châtel-Guyon
63200 RIOM
Tél : 04 73 34 84 06
Mobile : 06 78 91 96 40
agence2p.dominique.vitte@axa.fr
Linkedin.com/in/dominiquevitte
N° Orias 07025432



BENOIT RICO – AGENT GENERAL ASSURANCES

111 avenue Etienne Clémentel
63460 COMBRONDE
Tél : 04 73 97 30 58
b.rico@areas-agence.fr
www.areas.fr/b.rico
N° Orias 15004102

AGECOMA

VOTRE **EXPERT-COMPTABLE**

Création d'Entreprise

Social / Fiscal / Juridique

Tenue de Comptabilité

Accompagnement du dirigeant



AGECOMA

4 rue Louis Rosier
ZA La Pardieu
63000 Clermont-Ferrand

📞 04.73.42.11.90

💻 www.agecoma.fr

✉️ contact@agecoma.fr



LE CHOIX D'UNE AUTRE VOIE, CELLE DU PARTAGE.

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ ENTREPRISES

Pour AÉSIO, être une mutuelle, c'est penser aux autres plutôt qu'à soi.
C'est pourquoi nous en faisons plus pour vous :

- **Diagnostic personnalisé des besoins et de la situation de votre entreprise** pour une offre adaptée
- **CAP santé entreprise : actions de prévention sur-mesure élaborées avec un professionnel pour répondre à vos problématiques métiers**
- **Gestion de crise sur site : accompagnement en cas d'évènement traumatissant** et service de soutien psychologique 24h/24
- **Consultation médicale à distance accessible 24h/24 et 7j/7**

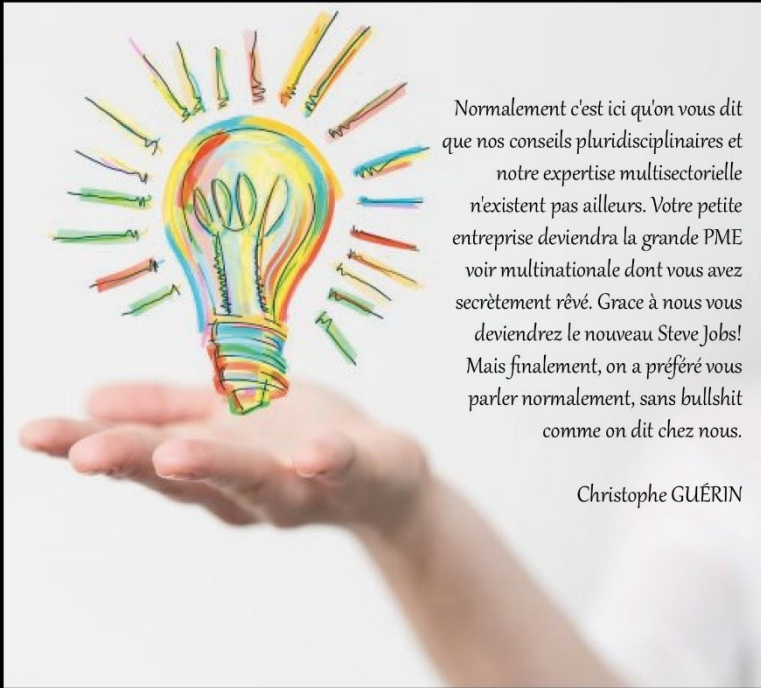
C'est ça aussi, créer du lien.

aesio.fr

Les garanties d'assistance sont assurées par IMA Assurances : IMA Assurances, Société anonyme au capital de 7 000 000 € entièrement libéré. Entreprise régie par le Code des assurances. RCS Niort : 481 511 632. Siège social : 118 avenue de Paris - CS 40000 - 79035 Niort Cedex 9. Ce service de consultation médicale à distance vient en soutien à la médecine de terrain, dans le cadre du parcours de soins. En cas de doute ou d'urgence, contactez votre médecin traitant ou le 15. Distributeur : AÉSIO mutuelle, mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité, immatriculée sous le



**AÉSIO
MUTUELLE**
DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX



Normalement c'est ici qu'on vous dit que nos conseils pluridisciplinaires et notre expertise multiseCTORielle n'existent pas ailleurs. Votre petite entreprise deviendra la grande PME voir multinationale dont vous avez secrètement rêvé. Grace à nous vous deviendrez le nouveau Steve Jobs! Mais finalement, on a préféré vous parler normalement, sans bullshit comme on dit chez nous.

Christophe GUÉRIN

- ▶ 10 Étapes pour Créer
- ▶ 75 Questions pour mieux cerner votre projet
- ▶ Étapes et Besoins
- ▶ L'Annuaire local

9 Avenue des États Unis
63 000 Clermont-Ferrand
04 73 41 70 76
contact@pce63.fr

 **POINT
CRÉATION
D'ENTREPRISE**



18 € 9 8765432109 8

www.pce63.fr