

# Guide du créateur d'entreprise



## Et si vous sautiez le pas ?





Les Français retrouvent l'esprit d'entreprise. Pour la première fois depuis la fin des années 80, le rythme de 200 000 entreprises nouvelles par an est dépassé. La loi pour l'initiative économique crée en France un climat favorable à la volonté d'entreprendre. Elle va dans le sens de la libération des énergies créatrices. Grâce à elle, entreprendre redevient naturel.

Cette loi porte une attention particulière aux petites entreprises qui occupent une place prépondérante dans le paysage économique français : 93 % des entreprises ont aujourd'hui moins de 10 salariés. N'oublions pas en effet cette évidence qu'aucune entreprise ne naît grande et que multiplier le nombre d'entreprises nouvelles, c'est augmenter notre chance de créer des emplois demain.








La loi pour l'initiative économique entend donner au créateur toutes les chances de réussir, quel que soit son profil ou son parcours professionnel : des formalités simples et rapides pour lui permettre de se concentrer sur son activité, un accès facilité au financement, de fortes incitations fiscales en faveur de la création et de la transmission d'entreprise et la reconnaissance d'un statut d'entrepreneur.

**“ Alors n'hésitez pas, libérez votre esprit d'entreprise. ”**

Renaud Dutreil

Secrétaire d'État aux petites et moyennes  
entreprises, au commerce, à l'artisanat,  
aux professions libérales et à la consommation

A handwritten signature in black ink that reads "Renaud Dutreil". The signature is fluid and cursive, matching the printed name above it.

	Chapitre 1	<b>L'idée</b> .....	page 4
	Chapitre 2	<b>Le projet personnel</b> .....	page 11
	Chapitre 3	<b>L'étude de marché</b> .....	page 17
	Chapitre 4	<b>Les prévisions financières</b> .....	page 23
	Chapitre 5	<b>Trouver des financements</b> .....	page 30
	Chapitre 6	<b>Les appuis à la création d'entreprise</b> .....	page 39
	Chapitre 7	<b>Choisir un statut juridique</b> .....	page 46
	Chapitre 8	<b>Les formalités de création</b> .....	page 55
	Chapitre 9	<b>Le démarrage de l'entreprise</b> .....	page 63



Les bonnes idées  
n'ont pas d'âge...

...elles n'ont que de

**l'avenir**



## TOUT PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE COMMENCE PAR UNE IDÉE. POUR CONCRÉTISER VOTRE PROJET DANS LES MEILLEURES CONDITIONS, UNE SÉANCE D'ÉCHAUFFEMENT S'IMPOSE :

### LES DIFFÉRENTS TYPES D'IDÉE

Aucune idée n'a jamais prouvé sa supériorité sur une autre dans le domaine de la création d'entreprise. Au départ, une innovation technologique révolutionnaire n'a pas plus d'atouts qu'une simple opportunité commerciale sur un marché banal.

#### Passage en revue des différents types d'idée :

##### L'activité connue

Votre projet de création d'entreprise correspond à un métier que vous avez exercé pendant plusieurs années. Vous connaissez les "règles du jeu". Ce type de création est le moins risqué parce que 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.

Il convient cependant d'être prudent. Cette voie d'accès à la création d'entreprise peut vous donner un sentiment de sécurité factice : vous êtes expert dans votre domaine, mais ne maîtrisez pas forcément les autres facettes du métier de créateur d'entreprise (gestion, commercialisation...).

##### L'idée des autres

Créer une entreprise en recourant aux idées des autres nécessite de rester à l'affût de 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 ont une rubrique prévue à cet effet.

#### Vous pouvez également vous associer.

Certains ont le produit ou le savoir-faire mais manquent de moyens ou recherchent un associé. Il est donc important de consulter les annonces de "recherches de partenariat", bulletins de "propositions d'affaires", bourses d'opportunités.

Les organismes de développement économique local (Chambres de commerce ou de métier) proposent souvent ce service. Vous pouvez aussi acheter un brevet ou négocier une licence d'exploitation d'un brevet ou d'une marque. Vous pouvez enfin signer un contrat de concession, ou vous engager dans un contrat de franchise (voir fiche pratique n°4, page 10).

##### L'opportunité

Une opportunité peut également se présenter. Mais pour dénicher "l'affaire à ne pas manquer", il convient d'être dans une disposition favorable :

#### > L'ouverture d'esprit

Le monde change vite. Pour en saisir les opportunités, il faut rester en prise avec lui. Cela nécessite une grande curiosité intellectuelle pour s'informer, analyser et prévoir certaines évolutions du marché. Comprendre les pratiques des entreprises, les adapter à son propre marché pour imaginer de nouvelles possibilités commerciales permet souvent de créer un nouveau concept.

## > Un esprit critique

Il convient également d'avoir en permanence l'esprit critique pour juger des situations commerciales présentes, des réels mérites des positions acquises, des lacunes des systèmes établis, des défauts des produits ou services offerts, etc. Bien des nouveaux concepts de produits, de services ou de prestations sont le constat d'une carence dans l'offre par rapport aux problèmes rencontrés dans la vie en général.

## L'application nouvelle

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 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, tout comme les risques de plagiat !

La période actuelle, marquée par une évolution sociologique rapide des valeurs et des modes de vie, est favorable aux "applications nouvelles".

## L'innovation

L'innovation pure relève d'un exercice plus ardu. Créer un nouveau produit, généralement à fort contenu technologique, entraîne des besoins importants de capitaux pour passer à la phase préindustrielle, pour réaliser une étude de marché, nécessairement approfondie, et pour attendre la réponse du marché.

Dans ce cas-là, les risques se cumulent, mais la rentabilité s'avère bien plus élevée que dans une activité banale où la concurrence est très forte.

**Patrice Fauconey - 33 ans**

**Société : Vipamat Technologie, Morbihan**

**Création : juillet 2002**



"JE SUIS STUPÉFAIT PAR LE SUCCÈS remporté par notre produit. Au début, il n'était question que de permettre aux personnes à mobilité réduite de pratiquer des activités de loisirs nautiques en imaginant un fauteuil sûr, pratique et élégant. Je suis moi-même handicapé et je ne voulais pas d'un fauteuil qui fasse "médical".

Avec des amis orthopédistes et kinésithérapeutes, nous avons travaillé pendant quatre ans à la conception de "l'hippocampe", puis nous avons décidé de franchir le pas et de créer une société."



## Confrontez votre idée à votre environnement

La tentation de vouloir garder son idée pour soi de peur de se la faire voler est grande ! Ne tombez pas dans ce piège et parlez de votre projet autour de vous. Les réactions de vos interlocuteurs vous seront utiles pour améliorer votre projet et construire un argumentaire commercial.

N'hésitez pas également à vous rapprocher des spécialistes de la création d'entreprise : tenus au secret professionnel, ils sont là pour vous écouter et vous aider.

### Petit exercice

Quelle que soit son origine, l'idée ne représente au départ rien de bien concret. La première chose à faire est de bien définir l'idée que vous vous faites de l'entreprise que vous souhaitez créer. Voici un exercice qui vous permettra de bien cerner les différents aspects de votre projet. Prenez une feuille de papier et notez :

- Les caractéristiques du produit et du service envisagé
- Son utilité, son usage, les performances prévues
- Les grands principes de fonctionnement de l'entreprise à créer
- Les "plus" (caractère novateur, service spécifique)
- Les "moins" (faiblesses, lacunes)



## Comment protéger son idée ?

Une idée ne se protège pas. C'est la forme sous laquelle elle s'exprime (invention, marque, procédé...) qui est protégée.

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 : les droits d'auteurs et les droits de propriété industrielle.

### Les droits d'auteurs

Les droits d'auteurs découlent de l'acte de création. Ils protègent les œuvres de l'esprit : œuvres littéraires (romans, pièces de théâtre...), œuvres d'art (photographies, plans d'architectes...), œuvres musicales ou audiovisuelles (chanson, jingle...) ou logiciels.

**> Il est conseillé – avant de divulguer sa création – de se constituer des preuves attestant de la paternité d'une création pour faire valoir ses droits si nécessaire.**

### Les droits de propriété industrielle

Ces droits se répartissent en deux catégories :

- Les droits sur les créations nouvelles, utilitaires (brevets d'invention) ou ornementales (dessins, modèles)
- Les droits sur les signes distinctifs (marques, appellations d'origine, indications provenance...)

**> Contrairement aux droits d'auteurs, les droits de propriété industrielle nécessitent l'accomplissement de formalités particulières auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI, [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr))**







# 3 >

## La reprise d'entreprise

Pour devenir entrepreneur, la reprise d'entreprise est une alternative efficace. Désormais, la loi pour l'initiative économique facilite la transmission d'entreprise en allégeant les contraintes fiscales.

### Exonération partielle des plus-values

Pour favoriser la transmission de PME, les seuils d'exonération des plus-values sont relevés. Cette mesure s'applique aux plus-values réalisées au cours des exercices clos à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004. Pour plus de 85 % des entreprises, le taux d'imposition passe ainsi de 26 % à 0 %.

### Réduction d'impôt liée aux intérêts d'emprunt

La loi pour l'initiative économique permet désormais au repreneur de bénéficier d'une réduction d'impôt égale à 25 % des intérêts d'emprunts contractés pour financer l'achat des titres de société dans la limite annuelle de 10 000 euros pour un célibataire et 20 000 euros pour un couple marié.





## La franchise

La franchise est un système de commercialisation de produits, services ou technologies reposant sur une étroite collaboration entre deux entreprises juridiquement et financièrement indépendantes l'une de l'autre : le franchiseur et le franchisé. Le franchiseur reste propriétaire de la marque et du savoir-faire. Il est rémunéré par le franchisé au moyen d'un droit d'entrée, de redevances ou *royalties* ou de marges sur les produits. Moyennant une contribution financière, le franchisé acquiert auprès du franchiseur :

- le droit d'utiliser son enseigne et/ou sa marque, son savoir-faire,
- le droit de commercialiser ses produits ou services, conformément aux directives prévues dans le contrat, tout en bénéficiant d'une assistance commerciale ou technique.

Rompreson isolement, profiter de la notoriété d'une marque connue... les atouts de la franchise ne manquent pas ! Mais il convient cependant d'être vigilant : choisir le bon concept au bon moment, faire une étude de marché sérieuse, en ne se contentant pas des données fournies par le franchiseur, trouver des partenaires dignes de confiance. Dans certains secteurs (la coiffure ou l'optique par exemple), le recrutement d'un employé diplômé est nécessaire.



2

LE PROJET PERSONNEL

**Avant tout**

**il y a vous**



## **POUR METTRE TOUTES LES CHANCES DE VOTRE CÔTÉ, IL CONVIENT DE VÉRIFIER LA COHÉRENCE DE VOTRE PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE AVEC VOTRE PROJET PERSONNEL : QUELLE VIE VOULEZ-VOUS AVOIR ?**

Les porteurs de projet négligent trop souvent cette étape pour se concentrer uniquement sur la faisabilité économique, commerciale et juridique de leur projet. C'est une erreur ! La maturation d'une idée doit tenir compte d'éléments plus personnels. Choisir de créer une entreprise, c'est faire le choix d'un mode de vie particulier.

### **LE BILAN PERSONNEL**

La réussite d'une entreprise ne dépend pas seulement d'indicateurs comme le développement du chiffre d'affaires, l'accroissement des parts de marché ou l'apparition d'un bénéfice. Avant tout, vous devez vous poser trois questions primordiales :

#### **Quels sont mes objectifs personnels ?**

Vous ne créez pas une entreprise sans raison précise. Il faut donc vous poser, en toute conscience, la question : "Pourquoi je souhaite créer une entreprise ?"

- Pour jouir de plus d'autonomie et d'indépendance ?
- Pour résoudre un problème personnel ?
- Pour développer une entreprise et en faire, à terme, une entreprise importante ?
- Pour mettre en pratique une idée qui vous obsède depuis un certain temps ?
- Pour atteindre une certaine position sociale ?
- Pour exploiter un savoir-faire ?

#### **Quelles sont mes contraintes ?**

Vous devez prendre en compte votre situation présente et vérifier sa compatibilité avec la situation engendrée par votre projet de création d'entreprise :

- Pourrez-vous dégager suffisamment de temps pour préparer votre projet ? N'oubliez jamais que "créer en catastrophe conduit à la catastrophe". Rappelez vous que la loi pour l'initiative économique permet à tout salarié ayant une ancienneté de 24 mois dans l'entreprise de solliciter un temps partiel ou un congé pour création d'entreprise.

- Votre entourage adhère-t-il à votre projet ? Cette adhésion est très importante, en particulier celle de votre conjoint, qui peut apporter une aide (psychologique et matérielle) en prenant en charge certaines tâches.
- Vos charges familiales et financières sont-elles compatibles avec votre projet ? Cette question est primordiale si vous ne pouvez pas bénéficier de l'apport par votre conjoint d'un salaire régulier suffisant, dans l'attente de la montée en puissance de l'entreprise.
- Les revenus que vous attendez de votre entreprise sont-ils réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire ?
- Votre apport financier personnel est-il suffisant ? Pour chercher des financements complémentaires et convaincre des partenaires financiers, un premier apport est absolument nécessaire.

### Quelles sont les compétences nécessaires pour mener à bien mon projet ?

Un porteur de projet doit posséder à la fois :

- **Une personnalité** dont les traits les plus marquants seront adaptés aux qualités qu'il est nécessaire de posséder pour mener à bien le projet.
- **Un potentiel**, c'est-à-dire une capacité personnelle d'action, de résistance physique, de solidité psychologique, d'entregent, de débrouillardise, de capacité à rebondir, etc.
- **Des connaissances** et des compétences techniques, commerciales, de gestionnaire qui s'avèreront adaptées ou manquantes pour les besoins du projet.
- **Une expérience** : les activités professionnelles antérieures sont un atout important. 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.

### LA COHÉRENCE HOMME / PROJET

La confrontation de tous ces éléments va vous permettre de prendre une décision :

- Renoncer à un projet qui présente trop de risques (personnels, financiers...)

- Le différer pour bénéficier d'une formation ou d'un congé création (voir fiche pratique n°1, page 15)
- Le différer pour chercher de nouvelles ressources (voir chapitres 5 et 6)
- **Passer à la seconde phase : le montage du projet**

**Catherine Lemoine - 57 ans**

**Société : atelier de marqueterie, Gironde**

**Création : 1990**



"AU DÉPART, LA MARQUETERIE ÉTAIT SURTOUT UN HOBBY, une passion mais je n'imaginais pas un instant en faire mon métier. La création d'entreprise est pourtant un excellent moyen pour une femme de revenir dans de bonnes conditions sur le marché du travail après avoir été mère au foyer.

Aujourd'hui, au-delà de la satisfaction de faire un métier qui me plaît, je réalise que l'activité de l'atelier me permet de verser des salaires à deux employés depuis maintenant plusieurs années. En fait, j'ai créé mon emploi et des emplois."



## Le congé et le temps partiel pour création

Le congé pour création est accessible – sous certaines conditions – aux salariés des entreprises privées dont l'ancienneté est supérieure à 24 mois.

Aujourd'hui, la loi pour l'initiative économique institue le travail à temps partiel pour création d'entreprise. Cette disposition permet à un salarié de se consacrer à son projet de création ou de reprise d'entreprise, tout en conservant une activité professionnelle réduite au sein de l'entreprise qui l'emploie. Les conditions d'application de ce dispositif sont identiques à celles du congé création.

A l'issue de cette période (un an renouvelable), le salarié a l'assurance de retrouver, s'il le souhaite, une activité ou un emploi de même niveau de qualification et un salaire équivalent. Les fonctionnaires disposent, quant à eux, en fonction de leur position statutaire, de différentes possibilités et notamment d'une mise en disponibilité pour création d'entreprise.

Durant le congé, le contrat de travail est suspendu. Le salaire aussi. En cas de travail à temps partiel, le versement du salaire est maintenu au prorata du nombre d'heures de travail effectuées. La transformation du contrat de travail à temps plein en temps partiel doit faire l'objet d'un avenant. Dans tous les cas, certaines obligations du salarié sont maintenues (loyauté, discrétion).





## La clause d'exclusivité

La mention d'une clause d'exclusivité dans un contrat de travail interdit au salarié de cumuler son emploi avec une autre activité professionnelle salariée ou non. La loi pour l'initiative économique permet à un salarié, pendant une durée d'un an, d'exercer une activité indépendante parallèlement à son emploi, en dépit de la clause d'exclusivité le liant à son employeur, dès lors qu'il respecte son obligation de loyauté envers ce dernier. Ce dispositif s'applique également au salarié bénéficiant d'un congé ou d'une période à temps partiel pour création d'entreprise.



## Exonération de cotisations sociales

La loi pour l'initiative économique institue, au profit des salariés qui créent une entreprise simultanément à leur emploi, une exonération des cotisations sociales au titre de la nouvelle activité. Cette exonération porte sur les cotisations d'assurance maladie, de maternité, de veuvage, de vieillesse, d'invalidité/décès et d'allocations familiales. Elle est accordée dans la limite des 12 premiers mois d'activité et dans la limite d'un plafond de revenus ou de rémunérations.



## Activités occasionnelles

La loi pour l'initiative économique institue, au profit des travailleurs indépendants dont l'activité annuelle ne dépasse pas 90 jours, une proratisation de la cotisation minimale du régime d'assurance maladie-maternité des travailleurs non salariés. Cette cotisation ne pourra pas être inférieure à un douzième de la cotisation annuelle.



## Recours à une société de portage

Il n'existe pas de dispositif législatif permettant à une personne de répondre à une offre ponctuelle de travail en qualité d'indépendant ou de tester ses capacités à entreprendre. Pour pallier ce vide juridique, le recours aux sociétés de portage constitue une solution.

Son principe est simple : il consiste pour une personne, par exemple un consultant, à effectuer une prestation pour une entreprise cliente. Celle-ci verse les honoraires qui lui sont facturés auprès d'une société de portage qui les reverse au consultant sous forme de salaire, après déduction des cotisations sociales patronales et salariales, et d'une commission.



## 3 L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Vendre quoi, où,  
comment et à qui ?

ça s'étudie !



## **“ÉTUDE DE MARCHÉ”. DERRIÈRE CETTE FORMULE SE CACHENT SIMPLEMENT LES PREMIERS ÉLÉMENTS CONCRETS DE VOTRE PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE. VOUS POUVEZ COMPTER SUR VOTRE BON SENS.**

### **BIEN CONNAÎTRE ET COMPRENDRE VOTRE MARCHÉ**

L'appellation "étude de marché" peut vous intimider et vous pouvez ne pas vous sentir suffisamment compétent pour vous lancer seul dans cet exercice. En fait, une étude de marché reste avant tout une affaire de bon sens. Elle doit permettre d'apporter des réponses précises aux questions suivantes :

#### **Qu'allez-vous vendre et pourquoi ?**

Vous devez pour cela affiner au maximum les caractéristiques de vos produits ou services : spécialisation, niveau de qualité, avantages, gamme, présentation, finition, conditions d'emploi, prestations complémentaires, etc. Pourquoi vendre tel produit ou tel service et pas un autre ?

#### **A qui vendre ?**

Il est important de définir votre clientèle le plus précisément possible :

- Quelle est sa répartition : entreprises, associations, institutions, collectivités, individus, couples, familles... S'agit-il d'une clientèle homogène ou hétérogène ?
- Quelles sont ses caractéristiques ? Taille, activité, chiffre d'affaires pour les entreprises ; âge, catégorie socioprofessionnelle pour les particuliers, etc.
- Quel est son niveau de consommation ou taux d'équipement ?
- Est-elle concentrée, dispersée, de passage, de proximité... ?

#### **A quel besoin correspond votre produit ou service ?**

Quelles sont les attentes de vos futurs clients ? Gain de temps, de place ou d'argent ? Quels avantages votre entreprise va-t-elle leur apporter ? La qualité ? Le choix ? Le prix ?

#### **Comment vendre ?**

Il est important de bien réfléchir à vos modes de distribution pour les adapter aux habitudes de la clientèle : achats sur catalogue, après essai, sur références, après démonstration, à domicile, après devis, par appel d'offres, etc. L'activité de la clientèle visée est-elle assujettie à un calendrier, un planning ou des horaires particuliers ? La demande est-elle ponctuelle, périodique ou régulière ? Les achats sont-ils programmés ou aléatoires ?

### Quels sont vos concurrents ?

Il est impératif d'analyser les atouts de vos concurrents, qu'ils offrent un produit semblable ou que leur produit satisfasse le même besoin. Quelle est leur notoriété ? Leur surface de vente ? L'étendue de leur gamme ?

### Où implanter votre entreprise ?

Le choix de l'implantation de votre entreprise est en étroite relation avec votre projet commercial. Devez-vous être proches de vos fournisseurs ou de vos clients ?

Par exemple, l'implantation est capitale pour un commerce de détail : n'hésitez pas à passer plusieurs jours dans le quartier où vous souhaitez vous installer, questionnez les commerçants, observez le flux des passants, étudiez les concurrents...

### Comment estimer votre chiffre d'affaires prévisionnel ?

Avec tous les éléments d'information recueillis, vous êtes maintenant en mesure d'évaluer le nombre de clients potentiels sur votre zone d'intervention et de mesurer leur consommation, afin de bâtir - et justifier - votre chiffre d'affaires prévisionnel.

Cette information peut être recoupée par les informations que vous détenez sur vos concurrents ou par les statistiques professionnelles.

## DÉFINIR VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

**Grâce aux connaissances que vous venez d'acquérir, vous pouvez désormais définir votre stratégie commerciale et construire l'offre de votre entreprise.** Pour cela, vous devrez analyser deux éléments importants :

### La composition de la clientèle

La gamme de produits ou services doit être adaptée aux profils de votre clientèle. Si celle-ci présente une diversité suffisamment importante pour segmenter votre offre de services ou de produits, il faudra alors définir des couples "produits/clients" de manière à déterminer celui ou ceux qui constitueront les produits d'accroche, le fonds de clientèle et ceux qui dégageront vraisemblablement le plus de marge.

De la même manière, votre présence commerciale dépendra du degré de concentration de la clientèle (réunie dans un quartier, une ville ou dans la France entière). Vous devrez alors choisir les moyens à mettre en place pour atteindre tous ces clients potentiels : bureaux de vente, présence dans des salons, publicité, site Internet...

### Les caractéristiques de la concurrence

La stratégie commerciale doit également tenir compte des solutions déjà proposées par la concurrence, qu'elle soit peu développée, très diversifiée ou représentée par un seul leader. Pour chaque cas, des actions spécifiques devront être prévues, comme par exemple développer un ou plusieurs avantages concurrentiels, cibler une niche de marché qui distinguera l'entreprise ou encore réfléchir à une communication originale.

### CHOISIR VOS ACTIONS COMMERCIALES

**Maintenant que vous connaissez votre marché et avez bâti votre offre commerciale, il est temps d'imaginer les relations que vous aurez avec vos clients.** Quelles actions commerciales allez-vous mener ?

Cette réflexion vous permettra de prévoir le coût de ces actions pour les prendre en compte dans vos prévisions financières. Ces actions se classent en trois catégories :

#### Attirer le consommateur vers le produit

C'est l'action publicitaire : de l'insertion d'un encart dans les pages jaunes de l'annuaire à la distribution de prospectus en passant par la diffusion d'annonces sur les radios locales, les supports sont multiples et dépendent surtout de votre budget.

#### Pousser le produit vers le consommateur

C'est l'action promotionnelle : elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel : journées portes ouvertes, petits événements, dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité...

#### Établir un contact direct avec le consommateur

Ce sont les actions de prospection ou de relance : porte à porte, prospection téléphonique, par courrier, fax avec coupon-réponse...

Lilian Martinez - 34 ans

Société : LISAP, Rhône-Alpes

Création : février 2003



"EN 2001, NOTRE REVÊTEMENT POUR PIÈCES de haute technologie a remporté le concours organisé par l'ANVAR\*. Le prix nous a notamment permis de financer une étude de marché. Nous avons ainsi pu faire appel à une société spécialisée dans le marketing industriel.

En un an, nous avons rencontré une vingtaine d'interlocuteurs susceptibles d'être intéressés par notre revêtement : nos premiers clients potentiels. Aujourd'hui, nous recevons des commandes d'un quart d'entre eux."

\* ANVAR : Agence Nationale de Valorisation de la Recherche



## Pourquoi faire une étude de marché ?

Sans être une science exacte, l'étude de marché permet de réduire les incertitudes. Même si vous avez l'impression de bien maîtriser l'environnement économique de votre projet, l'étude de marché est une étape obligatoire qui ne doit être ni négligée, ni bâclée. Elle vous permettra de prendre conscience à quel point le marché évolue sans cesse, du fait notamment de la concurrence et de l'évolution des réglementations. Une étude de marché vous permet de :

- valider vos hypothèses de départ en termes de produits ou de services,
- évaluer le potentiel du marché visé et estimer ainsi un chiffre d'affaires,
- identifier vos avantages par rapport à la concurrence,
- préparer votre prospection et établir votre offre commerciale.

## Comment faire une étude de marché ?

Dans la plupart des cas, vous pouvez la réaliser vous-même en :

- effectuant une recherche documentaire auprès des sources d'informations existante,
- récoltant les informations parues dans la presse émanant de la concurrence,
- visitant les salons, foires, expositions et autres manifestations,
- interviewant les professionnels, prescripteurs, donneurs d'ordre, fournisseurs,
- menant une enquête par entretiens ou mini-test auprès de la clientèle potentielle,
- observant les concurrents sur le terrain.

Vous pouvez également confier cette étude à un tiers. Dans ce cas, participez activement pour être en prise avec l'information de terrain : c'est capital pour la bonne marche et le développement de votre future entreprise !





## Où trouver l'information ?

Les sources d'information sont nombreuses :

- l'INSEE (institut national de la statistique et des études économiques), [www.insee.fr](http://www.insee.fr)
- l'INPI (institut national de la propriété intellectuelle), [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)
- le SESSI (service d'études des stratégies et des statistiques industrielles), [www.sessi.fr](http://www.sessi.fr)
- le CREDOC (centre de recherche et de documentation sur les conditions de la vie), [www.credoc.fr](http://www.credoc.fr)
- l'INC (institut national de la consommation), [www.inc60.fr](http://www.inc60.fr)
- les organismes et syndicats professionnels,
- les services économiques des collectivités territoriales, des mairies, des Chambres de commerce et d'industrie (CCI) et des Chambres des métiers (CM),
- les revues professionnelles et économiques, serveurs minitel ou sites Internet spécialisés,
- les bibliothèques,
- le terrain et son propre sens de l'observation.

## Auprès de qui obtenir de l'aide pour réaliser une étude de marché ?

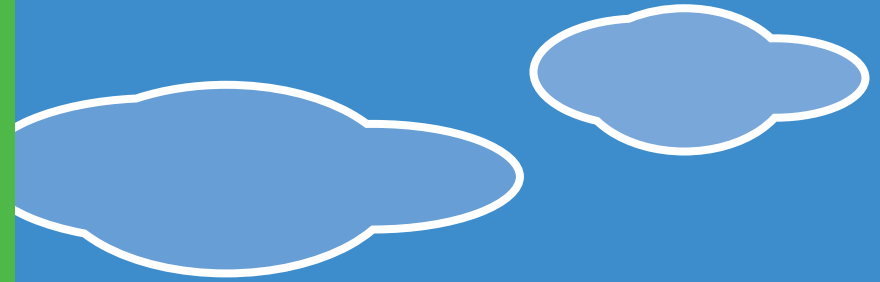
Les organismes spécialisés dans l'accueil des porteurs de projet pourront vous guider sur les démarches à réaliser, la méthode à employer... N'hésitez pas à contacter les organismes consulaires et les réseaux d'accompagnement (coordonnées sur le site [www.apce.com](http://www.apce.com), rubrique «A qui s'adresser»).

En outre les juniors entreprises, associations d'étudiants qui fonctionnent comme des entreprises de conseils, peuvent également prendre en charge la réalisation de l'étude moyennant honoraires.



# ④ LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

Météo financière :



**faites vos prévisions**



# POUR DURER, UNE ENTREPRISE DOIT ÊTRE RENTABLE. C'EST DONC EN ÉTABLISSANT VOS PRÉVISIONS FINANCIÈRES QUE VOUS POURREZ LUI DONNER TOUTES SES CHANCES... LE VENT TOURNERA SANS VOUS !

Vous venez d'achever votre étude commerciale. Vous avez vérifié que votre produit intéresse vraiment une clientèle : c'est un élément primordial car sans clients, pas d'entreprise ! Il vous faut désormais traduire en termes financiers les données que vous avez recueillies. La démarche que vous allez maintenant suivre devra être cohérente et répondre à cinq questions :

### 1. Pouvez-vous réunir les capitaux nécessaires au lancement de votre activité ?

Vous comparerez les moyens indispensables à l'exercice de votre activité et les ressources financières que vous êtes en mesure de réunir. Vous construirez ainsi votre plan de financement initial. Un principe : les besoins et les ressources doivent toujours être équilibrés.

### 2. Quel est votre besoin en fonds de roulement (BFR) ?

Le BFR est le besoin d'argent engendré en permanence par votre activité. Vous aurez d'une part besoin de liquidités pour acheter des marchandises, produire, payer vos salariés et consentir des délais de paiement à vos clients. D'autre part, vos fournisseurs vont vous accorder des délais de paiement qui viennent en diminution de votre BFR. Calculer votre BFR va vous permettre de prévoir le financement nécessaire pour faire fonctionner votre entreprise.

### 3. Votre entreprise sera-t-elle rentable ?

Vous allez énumérer toutes les charges à supporter ainsi que les recettes que vous comptez réaliser, afin de déterminer le résultat, bénéfique ou perte, de votre entreprise. Vous établirez ainsi votre compte de résultat prévisionnel et calculerez votre point mort ou seuil de rentabilité.

Le seuil de rentabilité représente le chiffre d'affaires minimum que vous devrez réaliser pour ne faire ni bénéfice ni perte, et couvrir ainsi l'ensemble de vos charges fixes. C'est un bon indicateur pour traduire concrètement votre projet en nombre d'heures à facturer, nombre d'articles à vendre en moyenne par semaine...

### 4. Les recettes de l'entreprise permettront-elles de faire face aux dépenses ?

Les rentrées d'argent générées par votre activité ne correspondent pas toujours dans le temps aux décaissements. Pour ne pas risquer d'être un jour dans l'incapacité de régler vos charges et vos achats faute d'argent dans les caisses, vous devez prévoir un plan de trésorerie reprenant toutes les entrées et sorties d'argent mensuelles de l'entreprise. Ainsi, vous pourrez définir précisément les périodes où vous aurez un besoin particulier de trésorerie et prévoir des solutions de financement appropriées.



### 5. La structure financière de départ évoluera-t-elle favorablement dans le temps ?

Pour prévoir la montée en puissance de votre activité, vous devez élaborer un plan de financement sur trois ans.

Ce tableau reprend les éléments du plan de financement initial auquel vous devrez rajouter trois nouvelles rubriques :

- l'accroissement du besoin en fonds de roulement pour les années 2 et 3 : plus votre activité progresse, plus votre BFR va augmenter,
- vos prélèvements si vous êtes en entreprise individuelle ou les dividendes si vous êtes en société,
- votre capacité d'autofinancement, qui correspond au bénéfice après impôt auquel on ajoute la dotation aux amortissements de l'exercice (constatation comptable de la dépréciation des équipements et des actifs de l'entreprise).

Ces éléments constituent la partie financière de votre plan d'affaires ou "business plan".

### Recommandations

La priorité d'un chef d'entreprise doit être la rentabilité de son affaire. L'établissement de prévisions financières permet au porteur de projet de valider la viabilité de l'entreprise. Vous devez vous garder de tout excès d'optimisme dans le montage de vos comptes prévisionnels et rester au plus près de la réalité du terrain pour vos prévisions de ventes.

Sans vous transformer en spécialiste de la gestion, vous devrez maîtriser les grands principes des comptes prévisionnels. Ces connaissances vous rendront crédibles devant un banquier et vous permettront de faire face aux situations concrètes de votre nouvelle vie d'entrepreneur.

**Michel Verlhac**

Banquier à Montrouge, Hauts de Seine



"LA CHOSE LA PLUS IMPORTANTE à mes yeux est d'être honnête avec soi-même et de présenter un projet adapté à ses compétences professionnelles et à ses moyens financiers. On voit encore beaucoup de petits projets dont les besoins sont sous estimés de quelques milliers d'euros.

Pour convaincre un banquier, il faut également avoir une vision claire de son entreprise et un vrai argumentaire. Élaborer un plan d'affaires et l'envoyer quelques jours avant le rendez-vous permet au banquier de préparer efficacement l'entretien, d'en faire un moment de dialogue privilégié."

## COMMENT ÉLABORER VOTRE PLAN D'AFFAIRES

La rédaction du "plan d'affaires" est la première concrétisation de votre projet. Votre entreprise existe désormais... sur le papier. Ce dossier doit vous permettre de solliciter des partenaires, notamment économiques. Il est aussi très utile pour matérialiser une vision commune du projet entre vous et vos associés éventuels.

Le lecteur doit :

- comprendre rapidement la nature de votre projet,
- savoir qui en est le promoteur,
- prendre rapidement position.

La première impression est la bonne, alors soignez la forme de votre document : rédigé dans un style clair, votre texte doit bénéficier d'une bonne lisibilité (choix de la police, aération des textes). Vous devez également éviter tout jargon : pensez que vos lecteurs ne sont pas forcément des spécialistes de votre domaine.

Votre dossier doit également être structuré de manière logique : chapitres, pagination, sommaire, annexes... La taille idéale est une trentaine de pages. Il est plus judicieux de réunir toutes les pièces justificatives dans un deuxième dossier.

### Composition du plan d'affaires

Il n'y a pas de règle figée dans la présentation du contenu. Toutefois, il convient de respecter une certaine logique. Il est surtout important d'y retrouver tous les éléments suivants :

Généralités	Partie économique	Partie financière	Partie juridique
Résumé du projet Un Curriculum Vitae La genèse du projet Vos motivations Les objectifs	Présentation du produit Étude de marché Stratégie retenue Hypothèses commerciales Chiffre d'affaires prévisionnel Moyens à mettre en œuvre	Tableau des investissements Plan de financement initial Compte de résultat Plan de trésorerie Seuil de rentabilité Plan de financement à 3 ans Tableau des annuités de crédit	Forme juridique envisagée Capital social et sa répartition Date et lieu du dépôt de la demande d'immatriculation



## Par où commencer ?

Établir ses comptes prévisionnels n'est pas difficile. Chaque décision que vous prendrez pour vendre, produire ou gérer l'activité de votre entreprise a un coût qui correspond soit à un besoin permanent, soit à une charge. C'est en reprenant ces éléments et en les classant par nature que se constituera l'essentiel des comptes prévisionnels. Cette démarche va vous amener à rechercher des informations sur des points tels que les frais postaux, les charges sociales...

Commencez par établir une liste des entrées et sorties prévisibles d'argent.

### Liste des entrées et sorties prévisibles d'argent

Entrées	Sorties
Apport personnel	Achat ordinateur
Apports familiaux ou autres	Frais d'électricité
Ventes	Téléphone
Prêt personnel	Loyer
Crédits bancaires	Achat de fournitures
etc.	Frais d'aménagement du local
	Achat de matières premières
	Salaires
	Charges sociales
	Assurances
	Achat véhicules
	Caution sur loyer
	Coût de dépôt de marque
	Frais de constitution de l'entreprise
	etc.



Reprenez votre liste et ventilez les éléments dans les différents tableaux de vos comptes prévisionnels :

**Le plan de financement initial décrit et confronte :**

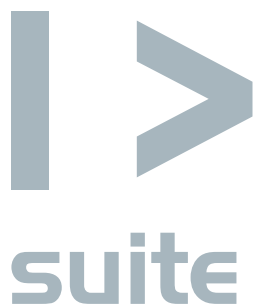
- tous les besoins durables de financement : frais d'établissement, investissements et BFR
- toutes les ressources financières durables

**Le compte de résultat retrace l'activité de votre entreprise :**

- dans la partie gauche, recensez l'ensemble des charges de l'exercice,
- dans la partie droite, les recettes de l'exercice.

Plan de financement initial		Compte de résultat	
BESOINS	RESSOURCES	DÉBIT	CRÉDIT
Achat ordinateur	Apport personnel	Frais d'électricité	Ventes
Caution	Apports familiaux	Téléphone	
Frais de constitution	Prêt personnel	Loyer	
Achat de véhicule	Crédits bancaires	Achat de fournitures	
Coût de dépôt de marque		Salaires	
BFR		Assurances	
		Etc.	



**La construction du plan de trésorerie se fait en deux temps :**

- établissez un calendrier des dépenses et recettes,
- confrontez les dépenses et les recettes

Plan de trésorerie	janvier	février	mars	avril	...
Solde en début de mois (1)					
Encaissements du mois TTC (2)					
Ventes					
TVA récupérée					
Apport en capital					
Emprunts à terme					
etc.					
Décaissements du mois TTC (3)					
Achat ordinateur					
Paiement de marchandises					
Remboursements d'emprunt					
Impôts					
TVA versée					
Investissements					
Salaires et charges					
etc.					
Solde = (1) + (2) - (3)					

## 5 TROUVER DES FINANCEMENTS

Sauf erreur,  
l'argent ne se trouve pas sous le sabot d'un cheval



## **UN FINANCEMENT CORRECT EST L'UNE DES CONDITIONS DE PÉRENNITÉ DE VOTRE FUTURE ENTREPRISE. C'EST POURQUOI IL EST ESSENTIEL D'IDENTIFIER LES DIFFÉRENTES RESSOURCES FINANCIÈRES ADAPTÉES À VOS BESOINS. PETIT TOUR D'HORIZON...**

### **LES RESSOURCES FINANCIÈRES DURABLES**

#### **On distingue deux catégories de ressources durables :**

- > les capitaux propres, composés de vos apports personnels et de ceux de vos associés, ainsi que les primes ou subventions d'investissement éventuelles,
- > les emprunts à moyen ou long terme.

### **L'ÉPARGNE PERSONNELLE**

#### **un apport personnel est indispensable pour :**

- > inspirer confiance aux tiers, en particulier lors d'une demande de crédit,
- > autofinancer certains besoins durables écartés par les banques : frais d'établissement, investissements incorporels autres que le fonds de commerce, 30 % du prix des investissements physiques, et souvent le besoin en fonds de roulement.

Grâce à la loi pour l'initiative économique, si vous êtes titulaire d'un PEA (plan d'épargne en actions) depuis moins de cinq ans, vous pouvez utiliser une partie de votre épargne, sans perdre les avantages fiscaux acquis, à condition d'affecter les sommes ainsi retirées au financement de votre création d'entreprise dans un délai de trois mois. En outre, vous pouvez utiliser votre épargne-logement pour financer votre local commercial ou professionnel, dès lors qu'il comporte également votre habitation principale.

## LES AMIS ET/OU LA FAMILLE

Trois solutions sont possibles si votre entourage accepte d'apporter son aide :

- **Le prêt entre particuliers** : surtout évitez le "main à la main". Rédigez un contrat de prêt et faites-le enregistrer auprès du centre des impôts. Le contrat doit spécifier les noms et coordonnées des parties, le montant, le rythme de remboursement et le cas échéant le taux pratiqué
- **Le don** : les donations sont exonérées de droits jusqu'à 46 000 euros lorsqu'elles sont effectuées au profit des enfants et jusqu'à 30 000 euros pour les petits-enfants.
- **La souscription au capital** de la société.

**Daniel Confrère - 49 ans**

**Société : MECA CN, Pas-de-Calais**

**Création : juin 1991**



"AU MOMENT DE CRÉER MON ENTREPRISE de pièces mécaniques, ça n'a pas été facile de convaincre les banques. J'en ai rencontré plus d'une dizaine. Une seule a accepté mon projet en l'état.

Pour les financements, mes parents et ma belle-famille m'ont beaucoup aidé : leur apport constituait à l'époque plus de la moitié du capital de mon entreprise. Un prêt sans intérêt qui m'a vraiment soulagé. Mais j'ai eu raison de persévérer. Aujourd'hui, je boucle mon 13<sup>e</sup> exercice et j'ai tout remboursé."



## **PARTENAIRE INCONTOURNABLE DE L'ENTREPRISE, LE BANQUIER DOIT ÊTRE SÉDUIT ET SURTOUT CONVAINCU. TOUT EST DANS L'ART, LA MANIÈRE... ET LA MÉTHODE.**

- ayez un bon dossier : complet, précis, concis, clair, soigné et vendeur,
- soyez crédible en maîtrisant toutes les notions du plan d'affaire, en particulier les concepts : BFR, compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie, etc.
- préparez la négociation et entraînez-vous plusieurs fois à bien présenter oralement votre projet.

En cas de crainte sur l'obtention d'un crédit à cause de garanties trop faibles, n'hésitez pas à prendre l'initiative de rechercher une prise en charge du risque auprès d'un dispositif de garantie. Quoiqu'il en soit, agissez habilement de manière à apparaître comme un "créateur qui sort de l'ordinaire"...

### **Suivez l'actualité économique et bancaire**

les campagnes de publicité des banques, sur leur identité ou sur leurs formules de crédit, peuvent vous permettre d'avoir une première idée des orientations qu'elles prennent et des opportunités qui peuvent s'ouvrir pour vous et votre projet. Vous pouvez compléter cette approche par une lecture plus approfondie de la presse sur le secteur bancaire.

### **Préparez votre projet avec professionnalisme**

Avoir un excellent dossier est, bien sûr, un des facteurs essentiels de réussite dans la négociation avec la banque. Il ne s'agit pas de faire un monument rédactionnel, la plupart des dossiers ne devraient comporter qu'une trentaine de pages, en dehors des annexes (extraits d'études ou de documents justificatifs, copies de courriers, devis, etc.).

### **Choisissez les agences bancaires à solliciter**

Il existe encore dans les banques des spécificités ou des compétences particulières. A titre d'exemple, certains établissements ont une vraie culture du secteur de l'artisanat, d'autres connaissent très bien celui des industries agro-alimentaires ou de l'édition. D'autres encore financent plus particulièrement la franchise, etc. Un projet quelque peu sous capitalisé mais très bien préparé peut avoir plus de chance avec une banque connaissant particulièrement bien le secteur.

### Ayez une réelle stratégie d'approche des banquiers.

Il est capital de ne pas se tromper d'interlocuteur : si l'on ne rencontre pas un "vrai banquier", autrement dit un cadre bancaire investi du pouvoir d'accorder ou de refuser lui-même le crédit demandé, les chances d'obtenir un accord sur ce financement seront, la plupart du temps, très amoindries.

Vous devez donc faire preuve d'entregent, d'imagination, d'esprit de débrouillardise pour y parvenir.

### Négociez de professionnel à professionnel

L'aisance requise au cours de cet exercice doit refléter un état d'esprit de partenaire potentiel du banquier plutôt que de solliciteur.

### LES DISPOSITIFS DE CAUTIONNEMENT EN FAVEUR DU CRÉATEUR D'ENTREPRISE

En principe, les banques accordent des prêts mais exigent des garanties, d'une part sur les biens financés (hypothèque, nantissement, gage), d'autre part, selon le cas, par des cautions personnelles.

Si les garanties sont insuffisantes, le dossier peut être refusé sauf à prévoir d'autres sûretés.

Par exemple la prise en charge partielle du risque de la banque par un organisme tiers : fonds de garantie ou sociétés de caution mutuelle.

Les Fonds de garantie peuvent être nationaux, régionaux ou locaux et concerner particulièrement la création d'entreprise comme :

- SOFARIS,
- les sociétés de caution mutuelle généralistes ou spécialisées par secteur d'activité,
- SOFARIS Région, filiale de SOFARIS et de la Caisse des Dépôts et Consignations,
- le fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF),
- les fonds de garantie de France Active.

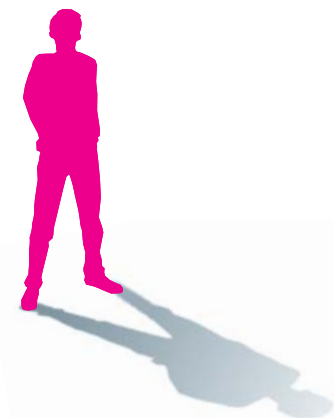


## Le prêt à la création d'entreprise (PCE)

Le PCE concerne les entreprises en création (ayant moins de trois ans) ou la reprise de tout ou partie d'un fonds de commerce existant, sous certaines conditions. Il est compris entre 3 000 et 8 000 euros, obligatoirement accompagné d'un concours bancaire à moyen ou long terme de montant au moins équivalent, sans pouvoir excéder 24 000 euros, et dont les caractéristiques (taux, montant, durée, garanties...) sont libres et dépendent de la banque.

Le PCE finance en priorité les besoins immatériels de l'entreprise (fonds de roulement, frais de démarrage) mais peut aussi financer la reprise d'un fonds de commerce. L'ensemble des ressources mises en œuvre au titre du programme présenté ne doit pas excéder 45 000 euros : prêt bancaire, prêt à la création d'entreprise, apport personnel du chef d'entreprise, prêt d'honneur...

La durée du prêt est fixée à 5 ans, avec un différé de remboursement d'un an. Les intérêts de la première année ne sont dus qu'au terme de celle-ci. Ce prêt est accordé sans garantie, ni caution personnelle (il bénéficie de l'intervention de SOFARIS, filiale de la BDPME, qui garantit à hauteur de 70 % le prêt accordé par la banque commerciale.





## Les prêts d'honneur

Il s'agit d'un crédit à moyen terme, d'une durée comprise entre 2 et 5 ans, octroyé à la personne même du créateur et quelquefois du repreneur, sans demande de garanties personnelles ou réelles (c'est pourquoi l'on parle "d'honneur").

Le prêt d'honneur a vocation à conforter, voire remplacer l'apport du créateur et à jouer chaque fois que c'est possible un effet de levier pour l'obtention d'un financement bancaire complémentaire.

Selon l'organisme distribuant ce genre de soutien financier, les critères de recevabilité concernant le porteur de projet peuvent varier.

Chaque dispositif financier de prêts d'honneur a vocation à privilégier un ou plusieurs types de projets de création d'entreprise, comme par exemple :

- les micro-projets permettant la réinsertion économique des personnes en difficulté,
- les projets en milieu rural,
- les projets à vocation sociale ou écologique,
- les petits projets à potentiel,
- les projets à contenu technologique, etc.

La plupart du temps, il y a également un critère géographique lié au périmètre d'intervention de l'organisme distributeur (qui est souvent une association créée pour favoriser le développement économique local).

Selon les possibilités et les orientations économiques de l'organisme distributeur, les montants des prêts sont compris entre 3 050 et 7 622 euros. Toutefois, certains accordent des prêts d'honneur pouvant atteindre 30 490 euros, voire plus, quand ils ne se consacrent qu'à des projets ayant de fortes perspectives de développement...

Les principaux organismes auxquels vous pouvez vous adresser sont les suivants :

**France initiative réseau (FIR)** - 14, rue Delambre - 75014 Paris - Tél. : 01 40 64 10 20 - [www.fir.asso.fr](http://www.fir.asso.fr)

**Réseau entreprendre** - 50, bd du Général de Gaulle - 59100 Roubaix - Tél. : 03 20 66 14 66 - [www.reseau-entreprendre.org](http://www.reseau-entreprendre.org)

**Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE)** - 4, bd Poissonnière - 75009 Paris - Tél.: 01 56 03 59 00 - [www.adie.org](http://www.adie.org)

**France Active** - 37, rue Bergère - 75009 Paris - Tél. : 01 53 24 26 26 - [www.franceactive.org](http://www.franceactive.org)





## Relèvement des plafonds de la réduction d'impôts pour souscription au capital des PME

Vos proches peuvent bénéficier de réductions d'impôts sur le revenu importantes en participant au capital de votre société. La réduction est égale à 25 % des versements effectués. La loi pour l'initiative économique relève les plafonds des versements à :

- 20 000 euros pour un célibataire,
- et à 40 000 euros pour un couple marié.

Le montant maximal annuel de la réduction d'impôts passe donc à respectivement 5 000 euros ou 10 000 euros par an. Cette mesure s'applique aux versements réalisés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2003.

## Création des fonds d'investissement de proximité (FIP)

Prévus dans la loi pour l'initiative économique, ces fonds ont pour objet de mobiliser, sur un territoire donné, l'épargne de particuliers sensibilisés à la bonne santé des entreprises locales et incités à souscrire à ce fonds grâce à des dispositions fiscales avantageuses :

- les souscriptions de parts réalisées jusqu'au 31 décembre 2006 donneront droit à une réduction d'impôt sur le revenu à concurrence de 25 % de leur montant dans les limites annuelles de 12 000 euros pour les contribuables seuls, et de 24 000 euros pour les contribuables mariés soumis à imposition commune,
- les titulaires de parts de FIP bénéficieront, comme tout détenteur de parts de FCPR, de l'exonération fiscale sur les produits générés par ces fonds (dividendes, plus-values) à condition de conserver les parts pendant au minimum 5 ans,
- les FIP permettront à des PME de qualité, locales ou régionales, d'obtenir les capitaux nécessaires à leur création ou à leur développement.





**TYPES DE FINANCEMENTS    SOURCES DE FINANCEMENTS**

**Épargne personnelle**

● **le créateur.**

Pour renforcer son apport, il peut :

- débloquer son épargne logement pour financer un local commercial ou professionnel dès lors qu'il comporte également son habitation principale
- vendre une partie des titres de son plan d'épargne en actions (PEA) et utiliser la somme obtenue pour financer son entreprise.

● **les associés :** participation au capital ou prêts temporaires à la société par l'intermédiaire des comptes courants d'associés

● **les proches,** par l'intermédiaire d'un prêt, d'un don ou d'une souscription au capital. En investissant dans le capital de l'entreprise, les proches peuvent bénéficier d'une diminution d'impôt importante (jusqu'à 10 000 € par an); Le conjoint du créateur, un descendant ou un ascendant, titulaire d'un PEA, peut débloquer une partie de son plan pour aider à la création de l'entreprise.

**Prêt bancaire personnel**

Certaines banques commerciales

**Prêt d'honneur et crédit solidaire**

- plates-formes d'initiative locale (FIR), Réseau Entreprendre, ADIE, France Active
- collectivités locales
- autres organismes de prêts d'honneur, fondations, certains employeurs...

**Prêts à moyen/long terme à l'entreprise**

- les établissements de crédit,
- les sociétés de reconversion
- PCE ou PRE

**Crédit-bail**

- Banques et organismes spécialisés

**Participation dans le capital**

- Organismes de capital-risque, sociétés de reconversion, investisseurs individuels

**Aides ou subventions à la personne ou à l'entreprise**

- l'Etat (dispositif EDEN) et les collectivités locales
- les fondations

< récapitulons...



6

LES APPUIS A LA CRÉATION  
D'ENTREPRISE

Aide-toi

et les autres t'aideront



## VOUS VENEZ DE FAIRE VOS COMPTES ET LE TOUR DES FINANCEMENTS POSSIBLES. VOS APPORTS NE SUFFISENT PAS... ENVISAGEZ TOUTES LES SOLUTIONS ET FAITES VOUS AIDER

A ce stade, de même que dans les étapes précédentes, pour mettre toutes les chances de votre côté, ne restez pas isolé ! Allègements fiscaux, exonérations de charges sociales, aide au conseil, mise à disposition de locaux... ces éléments permettent d'alléger les charges qui pèsent sur une petite entreprise lors du démarrage de son activité. Pour connaître les dispositifs mis en place dans votre région, n'hésitez pas à contacter votre Chambre de commerce ou votre Chambre de métiers, qui sont spécialisées dans l'accueil des porteurs de projet. Ils sont à votre disposition pour vous accueillir, vous informer, vous orienter si nécessaire, et vous accompagner dans vos démarches.

### LES AIDES DE L'ÉTAT

Elles visent principalement à favoriser :

- **une meilleure répartition géographique** des entreprises : prime d'aménagement du territoire, exonération d'impôt, exonération de cotisations sociales,

- **la lutte contre le chômage** et la réinsertion professionnelle des demandeurs d'emploi : exonération de charges sociales, attribution de chèques conseils, prime à la création d'entreprise, maintien des allocations chômage,
- **l'émergence et le financement des projets innovants** : subvention pour études, avance remboursable pour projets, d'innovation, aide au recrutement qualifié
- **l'émergence de projets dans certains domaines d'activité spécifiques** : prime d'orientation agricole pour le secteur agro-alimentaire
- **l'épargne de proximité** et le financement des petites entreprises : réduction d'impôt pour souscription au capital des entreprises nouvelles, déduction des intérêts d'emprunt, prêt à la création d'entreprise (PCE), fonds d'investissement de proximité (FIP).

### LES AIDES DES COLLECTIVITÉS LOCALES

#### Les aides aux entreprises

Elles revêtent la forme de subventions, de bonifications d'intérêt ou de prêts et avances remboursables, à taux nul ou à des conditions plus favorables que celles du taux moyen des obligations. Elles sont attribuées par la région et leur régime est déterminé par délibération du conseil régional (sans décret, ni convention avec l'Etat).

Adressez-vous aux services d'action économique des conseils régionaux et des préfectures pour disposer d'une information complète sur les aides directes accordées par les collectivités locales.

#### Les exonérations de taxe professionnelle et d'impôts fonciers

Elles peuvent être accordées aux entreprises qui s'implantent dans certaines zones, sur délibération des collectivités locales.



- L'exonération d'impôts locaux pendant 2 ans, sur délibération en ce sens des collectivités locales et organismes consulaires concernés au bénéfice des entreprises nouvelles.

- Les allègements fiscaux, accordés de manière facultative ou de plein droit par les collectivités locales aux entreprises nouvelles dans le cadre de l'aménagement du territoire.

### Les aides indirectes

Les aides indirectes recouvrent toutes les formes d'aides consistant :

- soit à mettre à la disposition des entreprises des biens immobiliers,
- soit à favoriser l'environnement économique général, à faciliter l'implantation ou la création d'activités économiques, à créer les conditions propices à un meilleur développement économique local, sans qu'elles bénéficient à une entreprise en particulier.

### Deux exemples parmi d'autres :

- Participation des régions au capital de sociétés de développement régional et de sociétés de financement régional (sociétés régionales de capital risque, sociétés de crédit-bail immobilier...).
- Participation des communes, départements et des régions au capital de

SA ayant pour objet exclusif de garantir des concours financiers octroyés à des personnes privées et notamment à des entreprises nouvelles.

### LES AIDES DES ASSOCIATIONS ET FONDATIONS

Parallèlement à ces dispositifs publics, de nombreuses initiatives privées ont été

prises pour aider les créateurs à boucler financièrement leurs projets. Ces aides sont dispensées 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. Vous devez vous renseigner pour savoir si une de ces aides peut vous être attribuée.

**Ciré Dabo - 27 ans**

**Société : SAP-AT, Yvelines**

**Création : juin 2003**



"INSTALLER UNE ENTREPRISE DE SERVICES INFORMATIQUES dans l'un des quartiers les plus difficiles des Mureaux a été le fruit d'une décision réfléchie. Domiciliés dans une zone franche, nous ne payons qu'une partie des charges patronales et nous bénéficions également d'autres avantages fiscaux pendant cinq ans.

Mais il fallait aussi des raisons plus subjectives : j'ai grandi dans ce quartier et je voulais en donner une image positive, montrer qu'il est possible de faire quelque chose de bien."

## PAR QUI VOUS FAIRE AIDER ?

Caractéristiques de votre projet	Adressez vous notamment à :
Votre activité est commerciale ou industrielle	La Chambre de commerce et d'industrie
Votre activité est artisanale	La Chambre de métiers
Vous êtes demandeur d'emploi	L'ANPE qui propose une information et des services d'aide à l'élaboration du projet
Vous êtes exclu du marché du travail et du système bancaire classique	L'ADIE, qui aide les personnes en difficulté à créer leur propre emploi
Et, d'une manière générale, quel que soit le type de projet	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Dans chaque département il existe un comité d'expansion économique (CEE) ou une agence de développement économique</li> <li>■ Les experts comptables, les avocats, les notaires sont les interlocuteurs de proximité des jeunes entreprises</li> <li>■ Les Boutiques de gestion sont présentes dans toutes les régions</li> <li>■ De nombreuses collectivités locales ou associations ont mis en place des structures d'information des créateurs d'entreprises</li> <li>■ Les Plates-formes d'initiative locale interviennent sous forme de prêts d'honneur, de parrainage et d'accompagnement</li> <li>■ Des réseaux de chefs d'entreprises bénévoles comme le Réseau Entreprendre</li> </ul>



## Dispositif d'aide en faveur des personnes en difficulté

Le dispositif d'aide à la création ou à la reprise d'entreprise géré par le ministère de l'Emploi et de la Solidarité regroupe un ensemble de mesures :

- une mesure d'exonération de charges sociales pendant 12 mois (ACCRE),
- l'attribution de chéquiers-conseils,
- Une avance remboursable et des mesures d'accompagnement et de suivi personnalisé (EDEN).

La loi pour l'initiative économique élargit le champ d'intervention du dispositif EDEN aux demandeurs d'emploi de plus de 50 ans.

Pour savoir si vous remplissez les conditions pour bénéficier de ces mesures, renseignez-vous auprès des réseaux d'accueil des porteurs de projet ou à la DDTEFP (Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle).



## Chômage et création d'entreprise

Durant la phase de préparation de son projet, le demandeur d'emploi indemnisé :

- continue à percevoir ses allocations, les démarches accomplies en vue de la création d'une entreprise constituant des actes positifs de recherche d'emploi,
- peut prétendre à l'ACCRE et aux chéquiers-conseil,
- a la qualité d'assuré social.

Après l'immatriculation, le maintien partiel des allocations est accordé par les Assedic, pendant 18 mois maximum et dans la limite des droits acquis, en complément des revenus de l'entreprise. Le délai de 18 mois ne s'applique pas aux personnes âgées de 50 ans et plus.

En cas d'échec de son projet, le demandeur d'emploi peut se réinscrire à l'ANPE et retrouver le solde de ses droits pendant une période :

- démarrant à la date d'ouverture de ses droits,
- et égale à la durée des droits ouverts augmentée de trois ans.





# 3 >

## Aides dans les Zones Urbaines Sensibles (ZUS)

Ces aides s'inscrivent dans le cadre du fonds de revitalisation économique (FRE). Deux volets de ce fonds concernent les entreprises.

### Aide au démarrage des créateurs d'entreprise

En bénéficient les personnes qui créent une entreprise comportant 5 salariés au plus, disposant d'un établissement situé dans une zone urbaine sensible et exerçant une activité entrant dans le champ de la taxe professionnelle. Il s'agit d'une aide forfaitaire de 3 050 euros.

La demande d'aide doit être effectuée auprès de la préfecture au plus tard dans les 12 premiers mois de l'immatriculation de l'entreprise.

### Aide à la réalisation d'investissements

En bénéficient les entreprises comportant au plus 10 salariés, disposant d'un établissement situé dans une zone urbaine sensible et exerçant une activité entrant dans le champ de la taxe professionnelle.

Les dépenses éligibles concernent les investissements amortissables réalisés dans le(s) établissement(s) situé(s) en ZUS et liés à la production de l'entreprise ou aux équipements en matière de sécurité. Le montant de l'aide représente 15 % à 25 % du montant de l'investissement hors taxes, dans la limite de 22 870 euros par établissement et par an. La demande doit être effectuée auprès de la préfecture.

7

## CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE

Prenez la pose :

adoptez un



## QUELLE QUE SOIT VOTRE ACTIVITÉ VOUS ALLEZ DEVOIR CHOISIR VOTRE CADRE JURIDIQUE. SEREZ-VOUS CRÉATEUR DE SOCIÉTÉ OU ENTREPRENEUR INDIVIDUEL ? A VOUS DE VOIR.

Cette fois, votre projet prend forme. Vous avez vérifié sa faisabilité en effectuant une étude commerciale suivie d'une étude financière sérieuse. L'étape suivante consiste à "habiller" votre projet afin qu'il puisse voir le jour en toute légalité.

### LE CHOIX D'UN STATUT JURIDIQUE REPOSE SUR LES CRITÈRES SUIVANTS

#### La nature de votre activité

Certaines activités imposent le choix de la structure juridique. C'est par exemple le cas des débits de tabac qui doivent obligatoirement être exploités en entreprise individuelle ou en société en nom collectif. Il est donc prudent de vous renseigner au préalable auprès des organismes professionnels concernés, des chambres consulaires ou en vous procurant des fiches ou ouvrages sur l'activité choisie.

#### La volonté de vous associer

Vous pouvez être tenté de créer une société à plusieurs pour des raisons diverses : patrimoniales, économiques, fiscales ou encore sociales.

Si vous n'avez pas, au départ, la volonté réelle de vous associer "pour le meilleur et pour le pire" de partager vos compétences, connaissances, carnet d'adresses... les chances de réussite seront considérablement amoindries dans le cas d'une association.

Si vous vous sentez une âme plus autonome et préférez n'avoir de compte à rendre à personne au quotidien, mieux vaut alors rester indépendant, en entreprise individuelle ou EURL par exemple.

### Votre organisation patrimoniale

Si vous avez un patrimoine personnel à protéger et/ou à transmettre, le choix de la structure juridique prend toute son importance.

Constituer une société permet de différencier votre patrimoine personnel de celui de l'entreprise et donc de protéger vos biens personnels de l'action des créanciers de l'entreprise. Ce point est néanmoins à nuancer avec l'apport de la loi pour l'initiative économique qui permet aux entrepreneurs individuels de protéger leur résidence principale (voir fiche n°3).

### Vos besoins financiers

Ils ont été déterminés lors de l'établissement de vos comptes prévisionnels. S'ils sont importants, la création d'une société de type SA ou SAS peut s'imposer pour vous permettre d'accueillir des investisseurs dans le capital.

Attention cependant à ne pas confondre "capital minimum" et "besoins financiers de l'entreprise". En effet, le capital social n'a aucun rapport avec les besoins financiers réels de votre entreprise.

### Le fonctionnement de votre entreprise

Selon la structure choisie, les règles de fonctionnement seront plus ou moins contraignantes.

Dans l'entreprise individuelle, vous êtes seul. Les règles de fonctionnement sont réduites à celles que vous vous imposez. Vous prenez toutes les décisions et engagez en contrepartie votre responsabilité.

Si vous créez une société, vous n'agissez pas pour votre propre compte, mais au nom et pour le compte de la société. Vous devez donc observer un certain formalisme et requérir l'autorisation de vos associés pour tous les actes importants qui touchent la vie de l'entreprise.

**Isabelle Risacher - 27 ans**

**Société : La boutique des inventions, Paris**

**Création : août 2003**



"JE SUIS CURIEUSE DE NATURE et j'entendais souvent parler de nouveaux produits, toujours impossibles à trouver dans le commerce. Je me suis alors rendue compte que les inventeurs n'avaient pas accès aux réseaux de distribution traditionnels. Voilà comment j'ai eu l'idée d'ouvrir une boutique dédiée aux innovations dans l'univers de la maison et de la décoration.

Après avoir planché 18 mois sur mon projet, je suis parvenue à monter une SARL. J'y sacrifie tous mes week-ends mais ça en vaut vraiment la peine."



### **Votre régime social**

Ce critère a longtemps été déterminant dans le choix de la structure juridique. En effet, certains créateurs n'hésitaient pas à constituer des sociétés fictives pour être rattachés, en tant que dirigeant, au régime général des salariés.

La législation a aujourd'hui largement évolué vers une harmonisation des statuts et le régime des salariés n'est plus la panacée. Cependant le régime social demeure un critère à prendre en compte dans certains cas particuliers et notamment si vous avez cotisé pendant de nombreuses années dans un régime de retraite complémentaire de cadres.

### **Votre régime fiscal et celui de votre entreprise**

Selon le type de structure que vous allez choisir, les bénéfices de votre entreprise seront assujettis à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés.

Ce critère n'est pas déterminant en phase de création. En effet, il est difficile d'évaluer précisément le chiffre d'affaires prévisionnel de votre future entreprise et d'effectuer ainsi une optimisation fiscale réaliste. Néanmoins, si votre entreprise peut bénéficier d'une mesure d'exonération d'impôts sur les bénéfices, vous placer sous le régime de l'impôt sur le revenu sera plus avantageux. En effet, l'exonération portera alors sur l'intégralité des bénéfices, rémunération du ou des dirigeants comprise.

### **Votre crédibilité vis-à-vis de vos partenaires (banquiers, clients, fournisseurs...)**

Il est indéniable que pour approcher certains marchés dont la conquête nécessite des investissements importants, la création de votre entreprise sous forme de société avec un capital conséquent est recommandée.



## L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle est la forme juridique la plus simple et la plus utilisée actuellement. Elle est à conseiller lorsque les risques de l'activité sont peu importants et les investissements limités.

**Engagement financier :** la notion de capital social 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).

**Responsabilité :** l'entrepreneur est indéfiniment responsable des dettes sociales sur l'ensemble de son patrimoine. Le choix du régime matrimonial peut donc s'avérer important. Néanmoins, la loi pour l'initiative économique permet à l'entrepreneur de protéger son habitation individuelle (voir fiche n°3)

**Fonctionnement :** l'entrepreneur dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise et prend seul les décisions. Il ne rend aucun compte de sa gestion ou de ses comptes annuels. L'entreprise n'ayant pas de personnalité juridique distincte de celle de son dirigeant, il n'y a pas de notion "d'abus de bien social".

**Régime fiscal :** l'entrepreneur individuel est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des BIC (commerçants/artisans), BNC (professions libérales), BA (professions agricoles). Un abattement est possible en cas d'adhésion à un centre ou à une association de gestion agréés.

**Régime social :** régime des non-salariés (cotisations minimales). Il existe une possibilité de cotiser par ailleurs à un régime complémentaire d'assurance vieillesse et d'invalidité-décès. L'entrepreneur individuel n'est pas couvert au titre du chômage mais a la possibilité de souscrire, à ce titre, à une assurance personnelle.



## Suppression de l'exigence d'un montant minimum de capital pour la SARL ou l'EURL

La loi pour l'initiative économique supprime l'exigence d'un montant minimal de capital pour les SARL et les EURL. Celui-ci pourra donc être déterminé librement par les associés, en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de l'entreprise. Cette disposition ne remet pas en cause la possibilité de libérer progressivement les apports en espèces.

Les créateurs devront néanmoins être vigilants à ne pas sous-capitaliser leur société. Le montant du capital devra être en adéquation avec les exigences économiques du projet, déterminées dans le plan d'affaires.





# 3 >

## La SARL

La société à responsabilité limitée est la forme de société la plus répandue en France. Elle a pour principale caractéristique de limiter la responsabilité des associés et peut s'adapter à de nombreuses situations. La SARL doit être constituée de 2 associés au minimum et de 50 au maximum.

### Engagement financier

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. Si le montant du capital social n'est pas cohérent avec les exigences économiques du projet, il n'est pas exclu que la responsabilité personnelle du gérant et/ou des associés fondateurs soit engagée. Les apports peuvent être réalisés en espèces ou en nature. Les apports en espèces doivent être libérés d'au moins un cinquième de leur montant au moment de la constitution de la société. Le solde doit impérativement être libéré dans les 5 ans.

### Responsabilité

La responsabilité des associés est limitée aux apports. Le gérant est responsable en cas de fautes de gestion. Il engage également sa responsabilité pénale en tant que chef d'entreprise.

### Fonctionnement

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants nommés parmi les associés ou en dehors d'eux. En l'absence de limitations statutaires, les gérants ont tous pouvoirs pour agir au nom et pour le compte de la société.

### Régime fiscal

La SARL est soumise à l'impôt sur les sociétés. Le bénéfice fiscal est obtenu après déduction de la rémunération du ou des dirigeants (s'ils sont rémunérés). Quelle que soit leur situation, qu'ils soient minoritaires ou majoritaires, détenteurs de plus ou moins 35 % des droits sociaux..., les gérants relèvent du même régime fiscal que les salariés.



# 3 >

## suite

### Régime social des gérants

Il diffère selon que le gérant est majoritaire ou minoritaire. Un gérant est majoritaire lorsque le total de ses parts, celles de son conjoint (quel que soit le régime matrimonial), de ses enfants mineurs et des autres gérants représente plus de 50 % du capital de la société. Le gérant majoritaire est rattaché aux caisses des travailleurs non salariés (TNS). Le gérant minoritaire est "assimilé salarié" au regard de sa protection sociale, c'est-à-dire qu'il bénéficie du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés mais non du régime d'assurance chômage.

## L'EURL

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

### Fonctionnement

La société est dirigée par un gérant qui peut être soit l'associé unique soit un tiers (salarié). L'associé unique exerce personnellement les pouvoirs dévolus aux associés dans les SARL pluripersonnelles. Il se prononce, sous forme de décisions unilatérales, sur le fonctionnement courant de la société et les modifications des statuts.

### Régime fiscal

Les bénéfices sociaux sont constatés au niveau de la société, mais rentrent dans la déclaration d'ensemble des revenus de l'associé, dans la catégorie des BIC (bénéfices industriels et commerciaux) ou des BNC (bénéfices non commerciaux). Une option est possible pour l'impôt sur les sociétés (IS). Dans ce cas, cette option est irrévocable.

### Régime social du gérant

Si le gérant est l'associé unique, il dépend du régime des non salariés.

Si le gérant est un tiers rémunéré au titre de son mandat social, il est assimilé salarié.





# 5 >

## Protection de l'habitation principale des entrepreneurs individuels

La loi pour l'initiative économique permet à un entrepreneur individuel de protéger son habitation principale des poursuites de créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité de son habitation principale devant un notaire. Celle-ci sera publiée au Bureau des hypothèques et fera 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 (RM) pour un artisan
- d'une publication dans un journal d'annonces légales du département où l'activité professionnelle sera exercée, pour un professionnel libéral ou un agriculteur.

Si l'habitation principale ainsi protégée est vendue ultérieurement, le prix de cession ne pourra pas être saisi par les créanciers professionnels, si cette somme d'argent est réemployée à l'acquisition d'une nouvelle résidence principale dans le délai d'un an.

La loi prévoit également l'obligation pour un commerçant ou un artisan, marié sous le régime de la communauté légale ou universelle, d'apporter la preuve lors de sa demande d'immatriculation au RCS ou au RM, que son conjoint a été informé des conséquences sur les biens communs des dettes contractées au titre de son activité indépendante. Une attestation sur l'honneur du conjoint permettra de justifier le respect de cette obligation.

## Changement de statut juridique

Le choix de la forme juridique opéré à la création de l'entreprise n'est pas irrévocable. Même si vous avez opté pour une entreprise individuelle au démarrage comme 60% des créateurs, vous pouvez faire évoluer le statut juridique de votre entreprise en fonction des besoins de votre activité.

Vous devrez alors analyser à nouveau votre situation personnelle, votre patrimoine, votre environnement familial. Assisté d'un conseil compétent (avocat, notaire, expert-comptable...), vous pourrez projeter les données de cette étude dans un futur cadre sociétaire.

# < 6

## 8 LES FORMALITÉS DE CRÉATION

À vos marques...  
prêts...



## **DEPUIS LA MISE EN PLACE DES CENTRES DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES (CFE), LES FORMALITÉS DE CRÉATION ONT ÉTÉ CONSIDÉRABLEMENT SIMPLIFIÉES. Désormais, toutes les demandes – ou presque – peuvent être déposées dans ce “GUICHET UNIQUE”.**

### **LE CENTRE DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES (CFE)**

Le centre de formalités des entreprises (CFE) centralise les pièces de votre dossier de création et les transmet, après avoir effectué un contrôle formel, auprès des différents organismes et administrations intéressés :

- l'INSEE, qui inscrit l'entreprise au répertoire national des entreprises (RNE) et lui attribue un numéro SIREN, un numéro SIRET et un code d'activité APE,
- les services fiscaux,
- les organismes sociaux : URSSAF (qui transmet aux ASSEDIC), caisse d'assurance maladie, caisse de retraite,

- le greffe du tribunal de commerce, si votre activité est commerciale ou si vous créez une société. Le greffier du tribunal vous adressera par la suite, un document attestant de l'immatriculation de votre entreprise au registre du commerce et des sociétés (RCS), nommé "extrait K" pour les entreprises individuelles et "extrait Kbis" pour les sociétés,
- le répertoire des métiers, si votre activité est artisanale,
- les caisses sociales concernant les salariés ainsi que l'inspection du travail, si la déclaration indique que votre activité démarre avec des salariés.

### **FORMALITÉS QUI NE SONT PAS PRISES EN CHARGE PAR LE CFE**

Voici quelques démarches que vous devrez effectuer vous-même :

- certaines démarches sont imposées par l'activité de l'entreprise et ne peuvent être prises en charge par le CFE : demande d'autorisation, de carte professionnelle, de licence, inscription auprès d'un ordre professionnel...
- si votre activité est artisanale, vous devez effectuer un stage de gestion, ou solliciter une dispense, si vous êtes en mesure de justifier de certains diplômes,
- vous pouvez exercer votre activité à votre domicile si aucune clause contractuelle ou législative ne vous l'interdit. Si tel est le cas, une autorisation de votre propriétaire ou du syndicat de copropriété sera nécessaire.



■ Si une clause législative ou contractuelle s'oppose à ce que vous domiciliez votre société dans votre local d'habitation, la loi vous permet tout de même de le faire pendant une durée maximale de 5 ans. Vous devez alors adresser une lettre d'information au propriétaire (ou syndicat de copropriété).

■ Si vous utilisez une dénomination ou un nom commercial original, vérifiez préalablement auprès de l'INPI que ce nom n'est pas déjà utilisé ou déposé en tant que marque.

■ De même, vous pouvez déposer le nom utilisé pour désigner votre entreprise ou le produit commercialisé auprès de l'INPI et une réservation de nom de domaine auprès de l'AFNIC dans l'éventualité de la création, à plus ou moins long terme, d'un site Internet.

■ Il est également important de garantir la responsabilité professionnelle de votre entreprise, et ce, quelle que soit l'activité que vous exercez. Le Centre de documentation et d'information de l'assurance (CDIA) dispose d'une documentation complète sur les obligations des entreprises en matière d'assurance, [www.cdia.fr](http://www.cdia.fr).

■ Même si l'activité démarre sans salariés, l'adhésion à une caisse de retraite de salariés relevant de l'ARRCO (non-cadres) ou de l'AGIRC est obligatoire. Les caisses ne manqueront d'ailleurs pas de se manifester rapidement. Passé le délai de trois mois après l'immatriculation, une caisse vous sera imposée.

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

**Sandrine Wehrl**

Directrice de l'information et de la création des entreprises  
Chambre de commerce et d'industrie de Versailles



"GRÂCE AUX CFE (CENTRES DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES), le créateur d'entreprise dispose d'un seul interlocuteur – et d'un seul formulaire – pour la quasi-totalité des formalités à effectuer. Aujourd'hui, il peut même faire ses déclarations par Internet. C'est un gain de temps considérable.

Normalisation des formulaires, rationalisation du traitement des données, suppression des dispositifs d'accueil au public... pour l'administration, les avantages de ce "guichet unique" sont également nombreux !»

### FORMALITÉS COMPLÉMENTAIRES À EFFECTUER EN CAS DE CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ

La création d'une société nécessite, en complément :

- l'intervention, le cas échéant, d'un commissaire aux apports, lorsque les associés apportent des biens autres que de l'argent au capital de la société,
- le dépôt des fonds constituant les apports en espèces sur un compte bloqué pendant le temps nécessaire à l'immatriculation de la société (banque, Caisse des Dépôts et Consignations, notaire),

- la rédaction des statuts,
- la désignation du ou des premier(s) dirigeant(s),
- l'établissement d'un état des actes accomplis au nom et pour le compte de la société en formation. Tant que la société n'est pas immatriculée, elle n'a pas de personnalité morale et ne peut donc pas prendre d'engagements. La signature par les associés des statuts vaudra alors reprise des actes par la société et permettra à l'entreprise notamment de récupérer la TVA sur les achats,
- l'enregistrement des statuts auprès du centre des impôts en quatre exemplaires. Cette formalité est désormais gratuite,
- la publication d'un avis de constitution dans un journal d'annonces légales.



## À quel CFE s'adresser ?

- Commerçants
- Sociétés commerciales n'ayant pas un objet artisanal

> Chambre de commerce et d'industrie

- Personnes physiques et sociétés assujetties à l'inscription au répertoire des métiers

> Chambre de métiers

- Sociétés civiles
- Sociétés d'exercice libéral
- Agents commerciaux

> Greffe du tribunal de commerce

- Membres d'une profession libérale
- Employeurs dont l'entreprise n'est pas immatriculée au registre du commerce et des sociétés ou inscrite au répertoire des métiers

> URSSAF

- Artistes-auteurs
- Assujettis à la TVA, à l'impôt sur le revenu au titre des BIC ou l'IS et qui ne relèvent pas des catégories ci-dessus

> Centre des impôts

- Personnes physiques et morales exerçant, à titre principal, des activités agricoles

> Chambre d'agriculture



Pour les commerçants/artisans qui doivent être inscrits simultanément au registre du commerce et des sociétés et au répertoire des métiers, seul le CFE de la Chambre de métiers est compétent pour recevoir leur déclaration.

Chaque CFE est compétent à l'égard des entreprises dont le siège social, l'établissement principal ou un établissement secondaire est situé dans son ressort. Par exemple, si le siège social d'une entreprise est situé à Paris, les formalités relatives à la création de la société seront du ressort du CFE de Paris. Si la société crée par la suite un établissement secondaire à Lyon, le CFE de Lyon sera alors compétent.

### Annuaire des CFE

L'INSEE, avec ses partenaires du réseau CFE, a réalisé un site destiné à faciliter les démarches administratives de création comportant notamment une application permettant de déterminer le CFE compétent par commune :

[www.sirene.tm.fr/annuaire.cfe](http://www.sirene.tm.fr/annuaire.cfe)

## Le récépissé de dépôt de dossier de création d'entreprise

La loi pour l'initiative économique institue le récépissé de dépôt du dossier de création d'entreprise. Ce document sera remis immédiatement et gratuitement au créateur ou repreneur d'une entreprise nécessitant une immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) ou au répertoire des métiers (RM). Le récépissé de dépôt du dossier de création d'entreprise comportera la mention "en attente d'immatriculation".

Il permettra au créateur ou repreneur d'entreprendre immédiatement différentes démarches nécessaires au lancement de son activité auprès de différents organismes :

La Poste, EDF, Gaz de France...

Le créateur ou repreneur d'entreprise sera responsable des actes qu'il accomplit dans le cadre de ce récépissé.





# 3 >

## Simplification des règles de domiciliation des entreprises

Les règles relatives à la domiciliation des entreprises ont été considérablement simplifiées par la loi pour l'initiative économique.

### Entreprises individuelles

Pour les entreprises individuelles, la notion de "siège social" est supprimée.

De ce fait, les commerçants, comme les artisans et les professions libérales, peuvent déclarer au CFE l'adresse de leur local d'habitation. Ils peuvent également y exercer leur profession, si leur bail ou règlement de copropriété ne s'y oppose pas et, dans le cas où le local est situé dans une ville de plus de 10 000 habitants ou en région parisienne, s'ils remplissent les 3 conditions suivantes :

- l'activité est exercée exclusivement par le ou les occupants du logement
- il s'agit de leur résidence principale,
- l'activité ne nécessite pas le passage de clientèle ou de marchandises

Les commerçants et artisans ne disposant pas d'un établissement fixe (activités ambulantes par exemple) peuvent également domicilier leur entreprise chez eux librement.

### Sociétés

Concernant les créations de sociétés, les dirigeants sont autorisés à fixer le siège social de leur société à leur domicile, sans limitation de durée, dès l'instant où aucune disposition législative ou stipulation du bail ne s'y oppose.

S'il existe une disposition ou stipulation contraire (par exemple si le bail exclut toute possibilité de domiciliation et que le propriétaire refuse de donner son accord), la société est autorisée à installer son siège au domicile de son représentant légal pour une période maximale de 5 ans.



## La déclaration d'entreprise par Internet

Pour procéder aux formalités d'immatriculation de leur entreprise, les créateurs ou repreneurs sont tenus de se déplacer au centre de formalités des entreprises (CFE) compétent pour déposer leur demande d'immatriculation ou d'envoyer par voie postale à ce CFE leur dossier de demande d'immatriculation.

La loi pour l'initiative économique permet au créateur, s'il le désire, d'effectuer les formalités d'immatriculation de son entreprise par Internet. La mise en œuvre technique de cette possibilité offerte par la loi sera achevée courant 2004.



Je crée donc

je suis



## VOUS ALLEZ EFFECTUER VOS PREMIERS PAS D'ENTREPRENEUR. ILS CONSISTENT À INSTALLER VOTRE ENTREPRISE AFIN DE RÉPONDRE À VOS PREMIÈRES COMMANDES

### TROUVER ET AMÉNAGER VOS LOCAUX

Le choix d'un local adapté est important car il est le reflet de l'image de votre entreprise. Pour un commerce, il devient primordial car l'emplacement favorise l'afflux de clientèle : dans un même quartier, certaines rues sont très fréquentées et d'autres pas du tout, dans une même rue commerçante, il existe un bon et un mauvais trottoir...

Pour une activité de production, l'important sera plutôt de trouver une surface suffisante, une bonne desserte des transports en commun... Pour une activité de services, sans réception de marchandises et de clientèle, le choix du local ne sera pas déterminant, vous pouvez même envisager de travailler chez vous.

Dans tous les cas, une jeune entreprise n'a pas intérêt à changer fréquemment d'adresse, car cela entraîne des coûts non négligeables : déménagement, avis aux clients, impression de nouveaux documents commerciaux... Il vaut donc mieux bien y réfléchir avant de vous lancer.

Réfléchir et surtout vous renseigner auprès des entreprises voisines, car n'oubliez 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, sans doute par soucis de limiter au minimum leurs frais généraux. Pourtant, toute activité professionnelle engendre des responsabilités et des risques et il est parfois trop tard lorsque le dirigeant s'en rend compte. Devenir patron de votre entreprise suppose donc :

- de faire l'inventaire des risques auxquels votre entreprise est exposée,
- d'évaluer leurs conséquences,

- d'apprécier ceux dont les conséquences peuvent être couvertes par les frais généraux,
- de transférer à un assureur les autres risques ne pouvant être pris en charge par la capacité financière de votre entreprise,
- de vérifier si la réglementation propre à votre activité impose de prendre certaines assurances particulières,
- de soigner la rédaction des contrats passés avec vos clients, vos fournisseurs... en mesurant bien l'étendue de votre responsabilité,
- de déclarer à l'assureur très précisément les activités exercées par votre entreprise, et, par la suite, de l'informer de toutes modifications des risques, d'adapter les garanties au développement de l'entreprise et de revoir périodiquement l'ensemble des contrats d'assurance.

Le Centre de documentation et d'information de l'assurance (CDIA) met à la disposition des entrepreneurs, un certain nombre de documents pratiques sur les risques des entreprises et la façon de les couvrir. N'hésitez à les utiliser pour être sûr de ne rien oublier.



## ÉTABLIR VOS PREMIERS DOCUMENTS COMMERCIAUX

Il est désormais temps de choisir et de commander le papier à en-tête de votre entreprise, vos cartes de visites, vos prospectus publicitaires... Tous ces documents, qui seront adressés à des tiers, devront comporter un certain nombre de mentions qui peuvent varier selon l'activité exercée. Doivent figurer, au minimum :

- le nom de votre entreprise,
- sa forme juridique,
- le montant de son capital social s'il s'agit d'une société,
- son numéro unique d'identification, suivi, pour les commerçants et sociétés, de la mention RCS et du nom de la ville où se trouve le greffe où est immatriculée l'entreprise.

## FINALISER LE RECRUTEMENT DE VOS COLLABORATEURS ET CHOISIR VOS PRESTATAIRES

L'élaboration du projet a permis de déterminer vos besoins en termes de moyens humains :

### ■ Les salariés

A ce stade vous avez certainement pris des contacts avec des candidats potentiels. Vous allez devoir désormais procéder aux démarches de recrutement, aux formalités administratives, achats de registres, affichages obligatoires... et répartir les tâches et l'organisation générale du travail.

### ■ Les prestataires

Cabinet comptable, service de secrétariat "hors murs", transporteurs... C'est également le moment de les choisir et de négocier les conditions de leurs interventions.

## METTRE EN PLACE VOTRE COMPTABILITÉ 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 (documents imprimés ou numériques)

Par ailleurs, la mise en place **d'outils de gestion** vous permettra :

- de comparer les réalisations par rapport aux prévisions et d'analyser les écarts pour corriger le tir,
- de répondre, en temps et en heure, aux échéances diverses : administratives, financières, sociales, fiscales, contractuelles, etc.
- de mettre en place des outils qui permettront à la fois de suivre votre activité et d'effectuer votre comptabilité,
- de préparer l'avenir en prenant des décisions de stratégie qui vous permettront, soit de corriger la trajectoire, soit de développer votre activité.

## PLANIFIER

Cette fonction, très importante, consiste à établir une organisation dynamique permettant d'identifier les temps consacrés à vos différentes tâches, "produire - vendre - gérer", mais aussi à 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. On est souvent tenté de privilégier la satisfaction de la clientèle alors que le temps passé à la facturation, aux courriers, à l'administration ne doit pas être négligé. Une journée normale de travail ne dure pas 24 heures ! N'oubliez pas de prévoir les temps de déplacement, temps pour

réfléchir et faire le devis, temps pour rappeler le client ...

Prévoyez un agenda et un plan de travail hebdomadaire dans lequel des plages sont déjà réservées de manière irréversible à des travaux dont l'objet est plus administratif que commercial.

**Alain Abeguilé - 45 ans**

**Société : Hôtel Noz Vad, Morbihan**

**Création : juin 2002**



"AVEC MA FEMME, NOUS AVONS FAIT LE PARI de nous reconvertir dans l'hôtellerie. Nous avons eu une opportunité à Carhaix, en Bretagne. A chaque étape de notre projet, nous avons toujours été très attentifs à solliciter l'expertise de personnes spécialisées dans l'hôtellerie, qu'il s'agisse des banques, des assurances ou même des logiciels que nous utilisons.

L'hôtel a démarré avec seulement deux chambres, ce qui nous a permis de tester nos prévisions et de nous roder petit à petit. Aujourd'hui, l'hôtel compte 43 chambres. Pari réussi !"



## Où peut-on installer son entreprise ?

### Chez soi

La loi pour l'initiative économique apporte un certain nombre de changements à la domiciliation de son entreprise, mais attention à ne pas confondre "domiciliation administrative de l'entreprise" et "exercice de l'activité".

### Dans un local à usage professionnel ou commercial

C'est le cas le plus fréquent : bureaux, locaux commerciaux...

### Dans les locaux d'une autre entreprise

Plusieurs solutions sont envisageables :

#### ■ La sous-location

L'entreprise peut, dans un premier temps, être sous-locataire d'une autre entreprise à certaines conditions.

#### ■ Le contrat de domiciliation

Ce contrat ne doit pas être confondu avec la sous-location. Il a pour objet l'installation du siège de l'entreprise dans des locaux occupés par d'autres entreprises. Le contrat de domiciliation doit être mentionné au RCS avec indication de l'identité de l'entreprise domiciliataire.

#### ■ Les centres d'affaires et de domiciliation

Ce type de structure est pour une entreprise ce qu'est l'hôtel pour le voyageur. Elle y trouve en premier lieu une domiciliation. Elle y trouve ensuite des bureaux équipés ainsi que des services pour fonctionner au quotidien : salles de réunions, fax, photocopieur, traduction, secrétariat...

#### ■ Les bâtiments d'accueil des entreprises nouvelles

Pépinières d'entreprises, ateliers-relais, hôtels d'entreprises.



## Exercice d'une activité professionnelle dans un local d'habitation

Dans les villes de plus de 10 000 habitants et en région parisienne, chaque local est affecté à un usage précis : habitation, commerce, bureau...

Le code de la construction et de l'habitation permet d'exercer une activité professionnelle chez soi, dès lors que les trois conditions suivantes sont réunies :

- L'activité est exercée exclusivement par le ou les occupants du logement.
- Il s'agit de leur résidence principale.
- L'activité ne nécessite pas le passage de clientèle ou de marchandises.

La loi pour l'initiative économique étend cette possibilité aux représentants légaux des sociétés (gérant d'EURL ou de SARL, président de SA ou SAS...).



### Où trouver des locaux ?

Traditionnellement c'est le rôle des agences immobilières et des journaux d'annonces que de faire connaître l'offre disponible.

De nombreuses Chambres de commerce et d'industrie et Chambres de métiers éditent également des listes de locaux et terrains disponibles. La plupart des services économiques des mairies tiennent à jour un fichier des locaux vacants.

Enfin, on trouve des sites Internet qui proposent des locaux, notamment en zone industrielle.



## Différé de paiement des cotisations sociales

Les cotisations sociales des travailleurs non salariés (régime TNS) font l'objet d'un versement provisionnel calculé sur la base du revenu imposable de l'année précédente et d'une régularisation de cotisations intervenant l'année suivante, une fois le revenu professionnel connu.

En début d'activité, faute de revenus de référence, les cotisations provisionnelles sont calculées sur une assiette forfaitaire. Ces cotisations doivent obligatoirement être versées par l'entrepreneur, même s'il ne réalise pas (ou très peu) d'encaissements.

La loi pour l'initiative économique permet au créateur ou repreneur d'une entreprise de demander de ne pas verser de cotisations sociales provisionnelles ou définitives, pendant les 12 premiers mois suivant le début de son activité. A l'issue de cette période de différé, le créateur pourra demander un paiement échelonné des cotisations définitives dues au titre de ces 12 premiers mois, sur une période maximale de 5 ans, à hauteur de 20 % au minimum par an.





# 5 >

## S'équiper

Pour bien démarrer votre société, il vous faut apporter un soin tout particulier à l'équipement de votre espace de travail et choisir du matériel de qualité, qui réponde à vos besoins propres.

La première étape consiste bien évidemment à acheter meubles et téléphone. Essentiels à votre future organisation, vous n'aurez aucun mal à faire le bon choix. Mais il y a d'autres appareils qui peuvent s'avérer très utiles quelle que soit votre activité, et pour lesquels il sera utile de bien vous faire conseiller :

- un photocopieur et un fax par exemple, que vous serez amené à utiliser quotidiennement
- l'ordinateur également, qui est devenu ces dernières années un outil de travail incontournable. Il vous permet de créer des documents, de suivre votre activité, de faire votre comptabilité, ou encore d'utiliser des logiciels adaptés à votre cœur de métier. Il simplifie également la communication avec vos clients, fournisseurs et les institutionnels : connexions à Internet, courrier électronique, télé-déclaration...
- des outils périphériques enfin, comme l'imprimante pour éditer vos documents, le modem pour vous connecter à Internet ou envoyer des fax depuis votre ordinateur, ou encore le graveur de CD pour sauvegarder vos données.

Pour vous faire une idée précise des produits qui répondront le mieux à vos besoins, n'hésitez pas à faire appel à un spécialiste (points de vente spécialisés, intégrateurs de PC, etc.) qui vous éclairera de ses conseils et vous permettra de faire le bon choix, en toute sérénité.

Quant au financement, là encore apportez un soin tout particulier à votre choix : crédit, crédit-bail, location-vente ou location pure, etc. les possibilités sont nombreuses et elles ont chacune des avantages.

**Secrétariat d'Etat aux petites et moyennes entreprises,  
au commerce, à l'artisanat, aux professions libérales et à la consommation  
80, rue de Lille - 75007 Paris S.P.**