



Guide du créateur d'entreprise

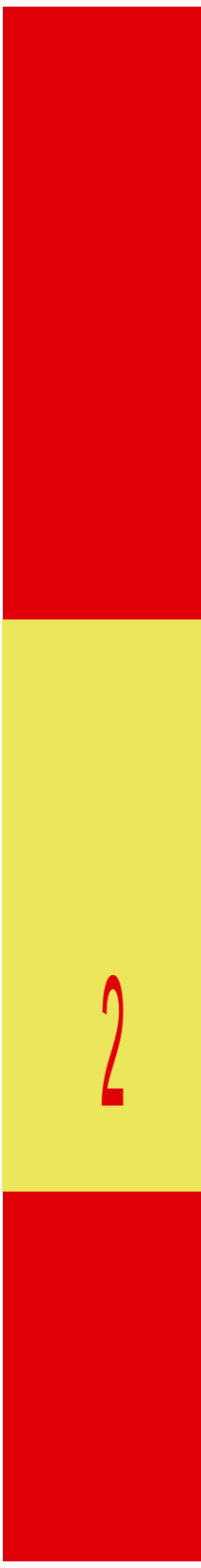


Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DES FINANCES ET DE L'EMPLOI

L'Éditorial du Directeur	Page 3
L'idée	Page 5
Le projet personnel.....	Page 13
L'étude de marché	Page 19
Les prévisions financières.....	Page 27
Trouver des financements	Page 35
Les appuis à la création d'entreprise	Page 43
Choisir un statut juridique	Page 51
Les formalités de création	Page 61
Le démarrage de l'entreprise	Page 69
Conseils pratiques.....	Page 79





2

Édito

Depuis cinq ans, chaque année, davantage de Français se tournent vers la création ou la reprise d'entreprise. Cette évolution est essentielle pour la croissance et pour l'emploi. En effet, chaque nouvelle entreprise donne un peu plus de vigueur à nos territoires, entraîne un peu plus de concurrence et de services au bénéfice des consommateurs, produit un peu plus de richesse économique. Chaque entreprise nouvelle, c'est aussi l'emploi de son créateur et en moyenne près d'un autre emploi dans les mois qui suivent le démarrage de l'entreprise.

Bien sûr, il arrive que certaines entreprises nouvelles n'arrivent pas à rester durablement sur leur marché, mais les emplois qu'elles créent se retrouvent ailleurs, chez les entreprises qui réussissent. Et puis il y a tant d'entreprises qui continuent de grandir régulièrement et qui doivent pouvoir continuer à le faire pour conquérir des marchés désormais mondiaux ! Pour donner à ces initiatives de meilleures chances de succès, des services d'accompagnement sont à la disposition des créateurs pour les aider à préciser leur projet et réduire les risques : le chef d'entreprise n'est jamais aussi fort que lorsqu'il est bien entouré et bien conseillé.

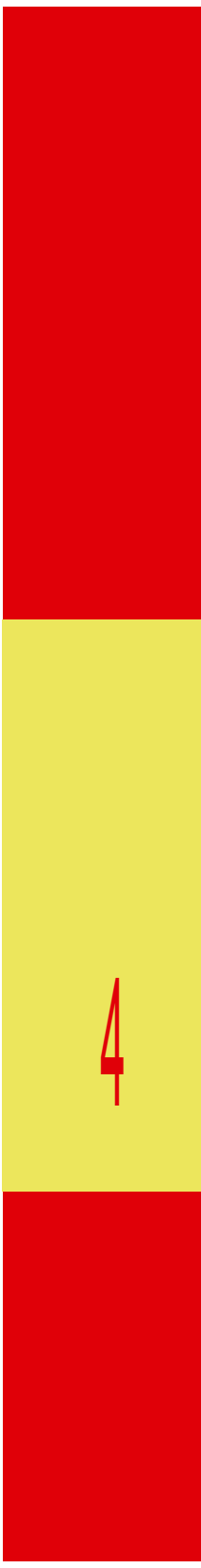
Pour tous les aspects de votre projet, vous trouverez les chambres consulaires, les associations d'aide aux créateurs et les professionnels du chiffre et du droit, qui s'engagent en faveur de la création d'entreprise en partenariat avec l'Etat et les collectivités territoriales. Contactez-les en fonction de vos besoins.

Dans l'immédiat, je forme le vœu que ce document vous apporte les repères essentiels qui vous permettront de passer de l'intention au projet et ensuite à la décision et à l'action.

**“L'entreprise est une aventure passionnante et valorisante.
N'hésitez pas, libérez votre esprit d'entreprise.”**

Jean-Christophe Martin
Directeur du commerce, de l'artisanat
et des professions libérales

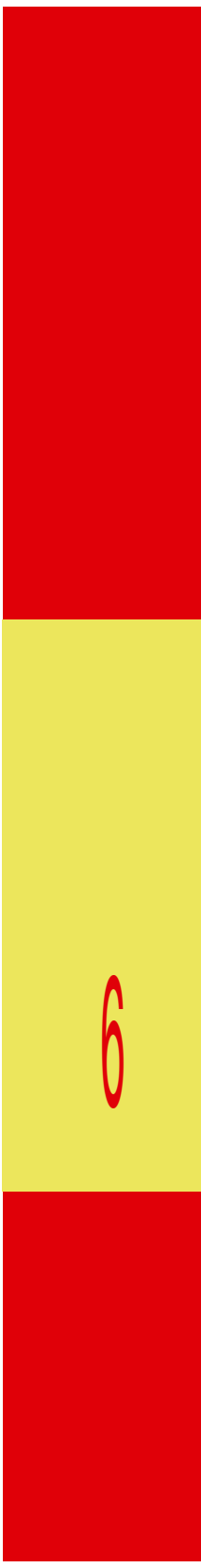




4

L'IDÉE

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée.



6

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 page 12).

⇒ 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.



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)*



La reprise d'entreprise

Pour devenir entrepreneur, la reprise d'entreprise est une alternative efficace à la création d'une entreprise nouvelle. Désormais, la loi pour l'initiative économique du 1er août 2003 et la loi en faveur des PME du 2 août 2005 et leurs décrets d'application facilitent la transmission d'entreprise en allégeant les contraintes fiscales et en encourageant l'accompagnement du repreneur par le cédant.

MESURES FISCALES

Exonération totale ou partielle des plus-values des petites entreprises.

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 1er janvier 2004. Pour plus de 85 % des entreprises, le taux d'imposition passe ainsi de 26 % à 0 %.

Exonération des plus-values professionnelles

En cas de transmission d'une entreprise individuelle ou d'une branche complète d'activité d'une valeur inférieure à 500.000 euros.

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.

Réduction des droits d'enregistrement

La loi prévoit un abattement de 23.000 euros sur les droits d'enregistrement appliqués aux acquisitions de parts sociales de SARL.

Exonération de 75% de la valeur de l'entreprise (titres des sociétés ou entreprise individuelle)

En cas d'acquisition par voie de donation. Cette mesure s'étend aux donations de la nue propriété.

L'ACCOMPAGNEMENT DU REPRENEUR PAR LE CÉDANT

Création du tutorat en entreprise

Afin de favoriser les conditions de transmission des entreprises, la loi en faveur des PME instaure une convention de tutorat entre le cédant demandant à bénéficier de ses droits à la retraite et le repreneur de son entreprise. Elle a pour objectif le transfert de l'expérience professionnelle du chef d'entreprise à son successeur. Sa conclusion est facultative et elle est d'une durée temporaire.

Pour la réalisation de sa prestation, le cédant peut être :

⇒ rémunéré (dans les limites des règles du cumul emploi retraite) ; il reste alors affilié au régime social dont il relevait avant la cession ; deux décrets (n°2007-478 et 2007-479 du 29/03/2007) précisent les conditions de poursuite de son activité et le régime fiscal de cette rémunération,

⇒ ou non rémunéré ; il sera, dans ce cas, couvert contre le risque d'accidents du travail.

⇒ *Institution d'une prime à la transmission d'entreprise lorsque le cédant accompagne le repreneur.*

Idée



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.

Rompre son 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.

Consultez « la franchise en 10 questions », guide en ligne sur le site www.pme.gouv.fr (rubrique Publications »/ guides pratiques)

La gérance mandat

Le contrat de gérance - mandat (art.19 loi PME) vient encadrer la relation existant entre le mandataire et le gérant afin de clarifier le rôle et les responsabilités de chacun. Il s'agit d'un contrat par lequel une personne physique ou une société exploitant un fonds de commerce ou un fonds artisanal, confie la gestion de ce fonds à un gérant - mandataire. Le mandant reste propriétaire du fonds et supporte les risques liés à l'activité.

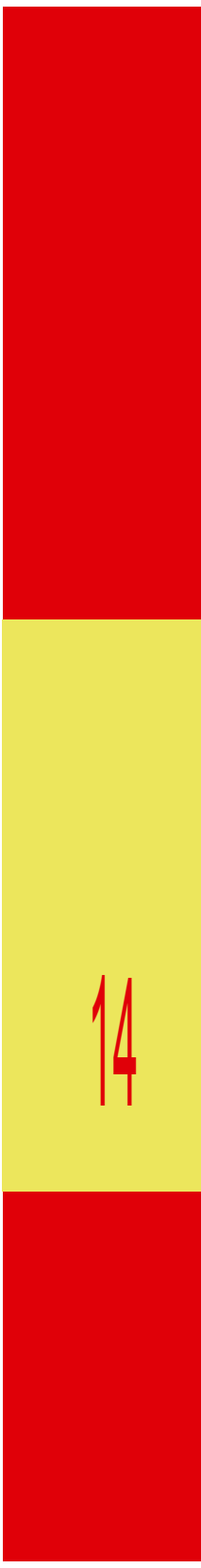
Le mandant est tenu de verser au gérant - mandataire une commission proportionnelle au chiffre d'affaires tiré de l'exploitation du fonds (le mandant, restant propriétaire du fonds, perçoit l'intégralité du montant du chiffre d'affaires, déduction faite de la commission qu'il verse au gérant - mandataire).



PROJET

Projet

13



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

⇒ Le différer pour chercher de nouvelles ressources

⇒ Passer à la seconde phase : le montage du projet

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.

La loi pour l'initiative économique a institué en complément 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.

À 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. Cette réintégration est de droit. Aucun justificatif ne peut être exigé. 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.

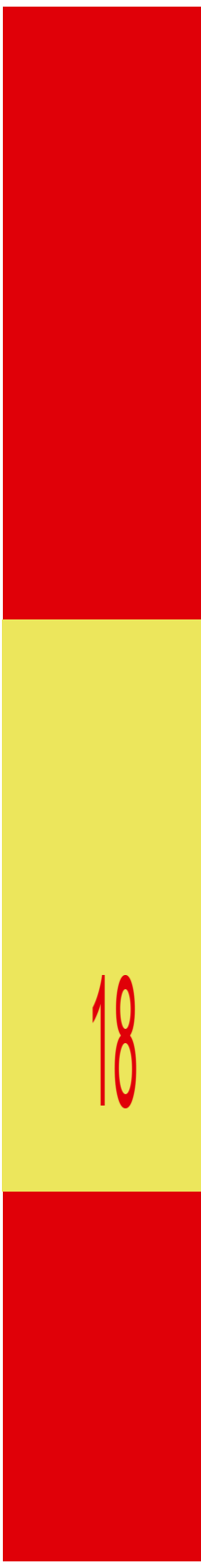
Activités occasionnelles

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.

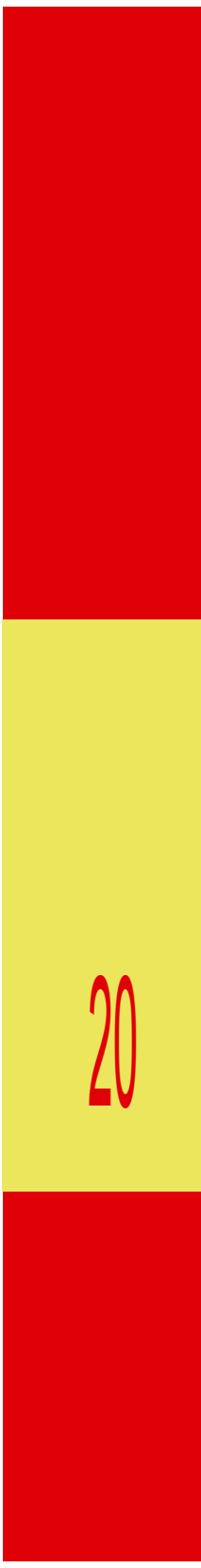
Recours à une société de portage

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.



L'ÉTUDE DE MARCHÉ



“L'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 CONNAITRE 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 ?

À 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... ?

À quel besoin correspond votre produit ou service ?

Quelles sont les attentes de vos futurs clients ?

Quel gain de temps, de place ou d'argent ?

Quels avantages votre entreprise va-t-elle leur apporter ?

Quelle qualité ?

Quel choix ?

Quel 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, par fax avec coupon-réponse ou par courriel.



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 existantes,
- ⇒ récoltant les informations parues dans la presse émanant de la concurrence,
- ⇒ visitant les salons, foires, expositions et autres manifestations,
- ⇒ interrogeant les professionnels, prescripteurs, donneurs d'ordre et 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 et www.alisse.insee.fr (Accès en Ligne aux Statistiques Structurelles d'Entreprises)
- ⇒ l'INPI (institut national de la propriété intellectuelle), www.inpi.fr
- ⇒ le SESSI (service d'études des stratégies et des statistiques industrielles), www.sessi.fr
- ⇒ le CREDOC (centre de recherche et de documentation sur les conditions de la vie), www.credoc.fr
- ⇒ l'INC (institut national de la consommation), www.inc60.fr
- ⇒ les organismes et syndicats professionnels,
- ⇒ les services économiques des collectivités territoriales et des mairies,
- ⇒ des Chambres de commerce et d'industrie (CCI) et des Chambres des métiers (CMA),
- ⇒ les revues professionnelles et économiques, serveurs minitel ou sites Internet spécialisés,
- ⇒ les bibliothèques, les centres de documentation
- ⇒ le terrain et son propre sens de l'observation.

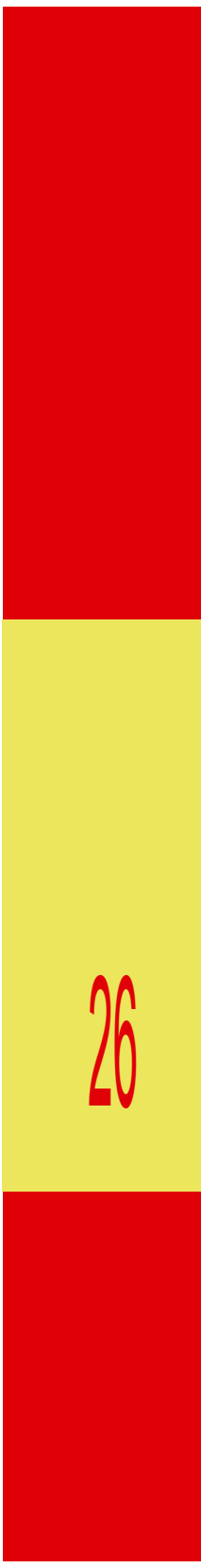
Voir aussi en dernière page les adresses des sites utiles



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

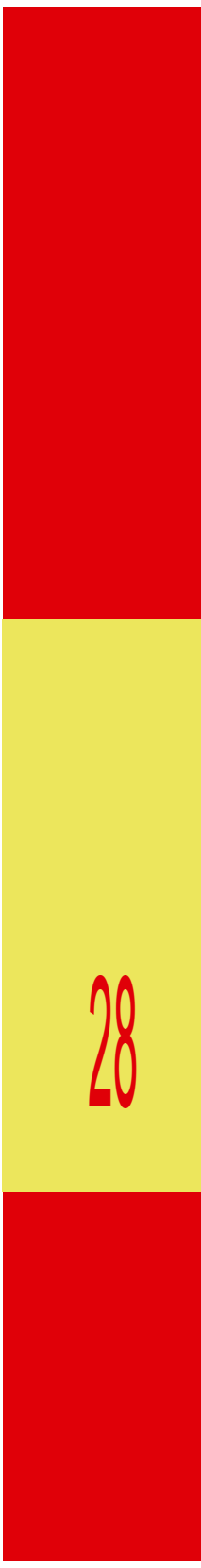
Les organismes spécialisés dans l'accueil des porteurs de projet pourront vous guider sur les démarches à réaliser, la méthode à employer... N'hésitez pas à contacter les organismes consulaires et les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (coordonnées sur le site www.apce.com, rubrique «Créateur» / «Qui peut vous aider» ou sur le site www.pme.gouv.fr, rubrique «Vie de l'entreprise» / «Création, transmission, reprise d'entreprise» / liste des réseaux d'accompagnement).

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.



26

LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES



POUR DURER, UNE ENTREPRISE DOIT ETRE RENTABLE. C'EST DONC EN ETABLISSANT VOS PREVISIONS FINANCIERES QUE VOUS POURREZ LUI DONNER TOUTES SES CHANCES...

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 :

▀▀ **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.



▀▀ **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.

▀▀ **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, bénéfice 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...

▀▀ **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.

Les prévisions financières

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.

COMMENT ELABORER 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	Présentation du produit	Tableau des investissements	Forme juridique envisagée
Un curriculum-vitae	Etude de marché	Plan de financement initial	Capital social et sa répartition
La genèse du projet	Stratégie retenue	Compte de Résultat	Date et de dépôt de la demande d'immatriculation
Vos motivations	Hypothèses commerciales	Plan de trésorerie	
Les objectifs	Chiffre d'affaires prévisionnel	Seuil de rentabilité	
	Moyens à mettre en oeuvre	Plan de financement à 3 ans	
		Tableau des annuités de crédit	

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'Electricité
Ventes	Téléphone
Prêt personnel	Frais d'aménagement du local
Crédits bancaires	Loyer
Etc...	Achat de fournitures
	Achat de matières premières
	Salaires
	Charges sociales
	Assurances
	Achat véhicules
	Caution sur loyer
	Coût de dépôt de marque
	Frais de constitution de l'entreprise

Par où commencer ?

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	Achats de fournitures	
coût de dépôt de marque		Salaires	
BFR		Assurances	
		Etc...	

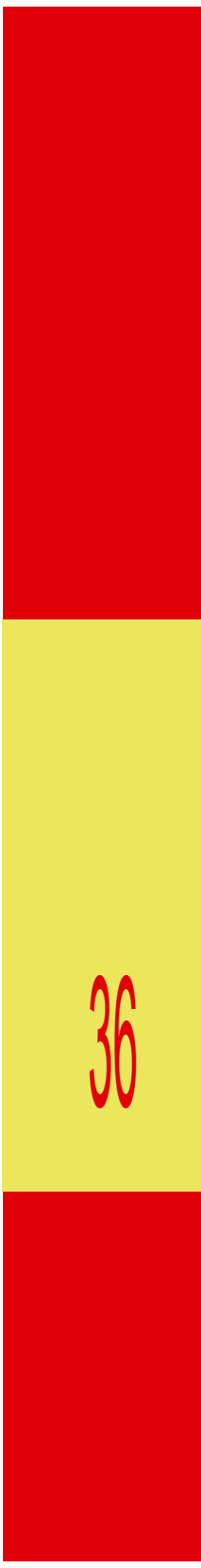
Par où commencer ?

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

- ⇒ établissez un calendrier des dépenses et recettes,
- ⇒ comparez 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 (3)				
Achat ordinateur				
Paiement des marchandises				
Remboursement d'emprunt				
Impôts				
TVA versée				
Investissements				
Salaires et charges				
etc				
Solde = (1) + (2) - (3)				

TROUVER DES FINANCEMENTS



UN FINANCEMENT CORRECT EST L'UNE DES CONDITIONS DE PERENNITE DE VOTRE FUTURE ENTREPRISE. C'EST POURQUOI IL EST ESSENTIEL D'IDENTIFIER LES DIFFERENTES RESSOURCES FINANCIERES ADAPTEES A VOS BESOINS. PETIT TOUR D'HORIZON...

LES RESSOURCES FINANCIERES 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.



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 30 000 euros en faveur des enfants et petits-enfants qui créent leur entreprise. Les dons familiaux sont exonérés de droits d'enregistrement à hauteur de 30.000 euros s'ils sont destinés à la création ou à la reprise d'une entreprise.

La souscription au capital de la société

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.

À 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.

Suppression du taux d'usure

La loi en faveur des PME élargie aux entrepreneurs individuels la suppression du taux de l'usure qui avait déjà été accordée pour les sociétés. Cela évitera à certains entrepreneurs d'avoir recours au crédit à la consommation pour financer leurs besoins professionnels et favorisera l'action des associations de micro-crédit.



Le prêt à la création d'entreprise (PCE)

Le PCE concerne les entreprises en création. Il est compris entre 2 000 et 7 000 euros, obligatoirement accompagné d'un concours bancaire à moyen ou long terme de montant d'au moins deux fois le montant du PCE, et dont les caractéristiques (taux, 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.

La durée du prêt est fixée à 5 ans, avec un différé de remboursement de 6 mois. Ce prêt est accordé sans garantie, ni caution personnelle (il bénéficie de l'intervention d'OSEO-GARANTIE, qui garantit à hauteur de 70 % le prêt accordé par la banque commerciale, du soutien de l'État.

Rénovation du prêt participatif

La loi en faveur des PME étend aux entreprises individuelles la possibilité pour un créancier de percevoir une rémunération composée d'une part fixe et d'une part variable en fonction des bénéfices réalisés. De plus, certaines associations de micro-crédit pourront désormais accorder ces prêts.

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, les orientations économiques de l'organisme distributeur et la nature du projet, les montants des prêts peuvent être très variables (de 500 à 45.000 €). 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) - www.fir.asso.fr
Réseau entreprendre – www.reseau-entreprendre.org
Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) - www.adie.org
France Active - www.franceactive.org

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 a relevé les plafonds des versements à :

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

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

En mai 2006, le ministre en charge des PME a présenté un plan d'accompagnement des PME à forte croissance (Gazelles), et afin de répondre aux besoins de financement des PME, le dispositif de la réduction d'impôt sur le revenu accordée aux investisseurs, dont l'application arrivait à son terme, a été profondément modifié et prorogé jusqu'en 2010. La loi de finances pour 2007 renforce l'incitation fiscale et permet le report de l'excédent de versement sur 4 ans maximum au lieu de 3 ainsi que la souscription dans une **société holding intermédiaire**, qui elle-même souscrit au capital d'une PME non cotée.

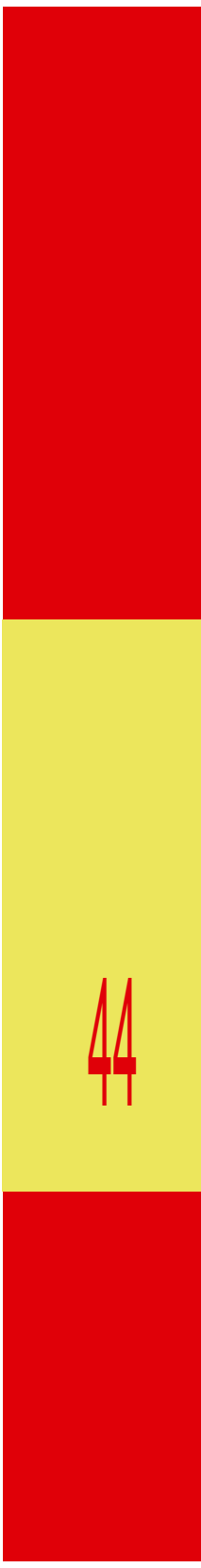
Création des fonds d'investissement de proximité (FIP)

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 2010 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.
- ▀ Corse : une réduction d'impôt sur le revenu d'un montant de 50% des souscriptions en numéraire de parts de FIP corse, plafonnées à 12 000€ pour une personne seule ou 24 000€ pour un couple. Cela concerne les souscriptions du 1/1/2007 au 31/12/2010

TYPES DE FINANCEMENTS	SOURCES DE FINANCEMENTS
Épargne personnelle	<p>LE CRÉATEUR Pour renforcer son apport, il peut :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▀ 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. <p>LES ASSOCIÉS : participation au capital ou prêts temporaires à la société par l'intermédiaire des comptes courants d'associés</p> <p>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.</p>
Prêt bancaire personnel	Certaines banques commerciales
Prêt d'honneur et crédit solidaire	<ul style="list-style-type: none"> ▀ France-initiative réseau (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	<ul style="list-style-type: none"> ▀ les établissements de crédit, ▀ les sociétés de reconversion ▀ Prêt à la Création d'Entreprise (PCE)
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	<ul style="list-style-type: none"> ▀ l'Etat (dispositifs EDEN, ACCRE) et les collectivités locales ▀ les fondations

LES APPUIS À LA CRÉATION



44

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, ou les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise, 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'activités 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'État).

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. Les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise peuvent vous fournir ce service.



L'Institut Supérieur des Métiers au service de l'artisanat : www.ism.asso.fr

L'Institut Supérieur des Métiers a été créé en juillet 1990 par :

- ▀ Le ministère en charge, du Commerce, de l'Artisanat, des services et des Professions libérales ;
- ▀ L'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat ;
- ▀ L'Union Professionnelle Artisanale.

Ces trois fondateurs ont confié à l'ISM les missions suivantes :

- ▀ Former les élus professionnels de l'Artisanat, ainsi que les responsables et cadres employés par les Chambres de Métiers et les Organisations Professionnelles
- ▀ Participer au Développement Technologique et à l'Innovation dans l'Artisanat ;
- ▀ Mettre à disposition un centre de documentation et d'information ;
- ▀ Réaliser des études et recherches sur l'Artisanat.

Depuis, l'ISM s'efforce d'apporter son concours à tous les organismes relevant de l'Artisanat, afin de les appuyer dans leurs initiatives et de développer sur le terrain des opérations utiles aux entreprises.

Consultez l'Observatoire des aides sur le site www.observatoire.ism.asso.fr



Par qui vous faire aider ?

CARACTÉRISTIQUES DE VOTRE PROJET	ADRESSEZ VOUS NOTAMMENT À :
Votre activité est commerciale	La Chambre de commerce et d'industrie ou industrielle
Votre activité est artisanale	La Chambre des métiers et de l'artisanat
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 (Association pour le Droit à l'Initiative Économique), qui aide les personnes en difficulté à créer leur propre emploi
Et, d'une manière générale, quel que soit le type de projet	<p>Dans chaque département il existe un comité d'expansion économique (CEE) ou une agence de développement économique</p> <ul style="list-style-type: none"> ▀ Les experts comptables, les avocats, les notaires sont les interlocuteurs de proximité des jeunes entreprises ▀ Les Boutiques de gestion sont présentes dans toutes les régions ▀ De nombreuses collectivités locales ou associations ont mis en place des structures d'information des créateurs d'entreprises ▀ Les Plates-formes France Initiative Réseau (FIR) interviennent sous forme de prêts d'honneur, de parrainage et d'accompagnement ▀ Des réseaux de chefs d'entreprises bénévoles comme le Réseau Entreprendre

VOUS TROUVEREZ À LA FIN DE LA BROCHURE (PAGE 84) TOUTES LES ADRESSES DES SITES CES ORGANISMES.

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 en charge de l'Emploi 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 a élargi 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.

Régimes d'exonérations fiscales et sociales

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.

AIDES DANS LES ZONES FRANCHES URBAINES (ZFU)

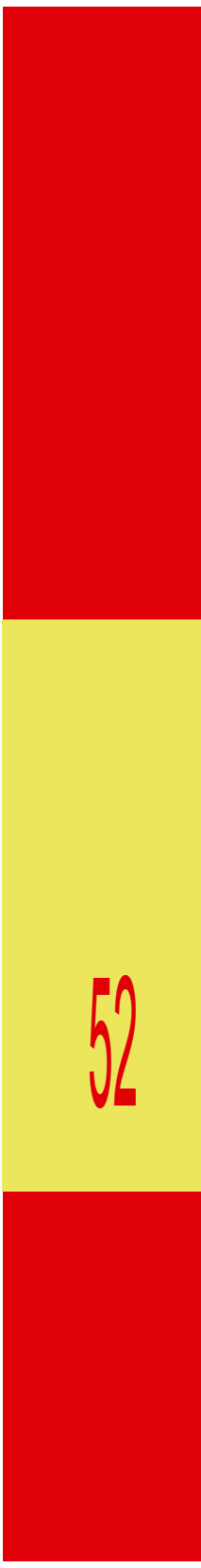
On compte 100 zones franches urbaines qui resteront en vigueur jusqu'au 31 décembre 2011 : 44 ont été créées le 1er janvier 1997, 41 le 1er janvier 2004 puis 15 autres le 1er août 2006.

Le principe est d'accorder des exonérations fiscales et sociales aux petites entreprises (50 salariés au maximum) qui s'implantent dans une ZFU.

AIDES DANS LES ZONES DE REDYNAMISATION URBAINE (ZRU) OU DANS LES ZONES DE REVITALISATION RURALE (ZRR)

Pour en savoir plus sur ces dispositifs, consultez le site www.ville.gouv.fr

CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE



52

Quelle que soit votre activité vous allez devoir choisir votre cadre juridique.

Serez-vous créateur de société ou entrepreneur individuel ? À 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 CRITERES 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 à condition d'en faire la déclaration auprès d'un notaire.

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.

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. 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.

La loi en faveur des PME, offre de nouvelles garanties au conjoint qui s'implique régulièrement dans l'entreprise familiale, notamment en instaurant une obligation d'opter à l'un des trois statuts existants (conjoint - collaborateur, salarié ou associé). Ainsi, la loi organise la reconnaissance de l'activité de l'époux(se) au sein de l'entreprise en imposant que lui soient constitués des droits propres à la retraite.

Un système de plafonnement des cotisations (système dit du bouclier social) a été institué par la loi du 5 mars 2007 au profit des travailleurs indépendants soumis au régime de la micro-entreprise. Il est destiné, d'une part, à faire en sorte que la somme des cotisations et contributions sociales ne puissent excéder un certain pourcentage du chiffre d'affaire ou des revenus non commerciaux. D'autre part, il prévoit, sur option, de nouvelles modalités de calcul de ces cotisations et contributions en début d'activité de sorte qu'elles soient établies sur la base du revenu effectivement réalisé, et donc, qu'elles soient proportionnelles à leur chiffre d'affaires (CA) ou revenus non commerciaux (et non sur une base forfaitaire en début d'activité ou sur les revenus de l'avant-dernière année en cours d'activité).

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.

Le régime social des indépendants

Le régime social des indépendants (RSI) regroupe depuis 2006 les trois réseaux (AVA, CANAM, ORGANIC) qui gèrent :

- ⇒ l'assurance maladie des artisans, commerçants et professions libérales,
- ⇒ l'assurance vieillesse et invalidité des artisans et de leurs conjoints,
- ⇒ l'assurance vieillesse et invalidité des commerçants et industriels indépendants.

Ainsi, le RSI devient l'interlocuteur social des indépendants, afin d'offrir un service de qualité, fondé sur la simplification administrative, la proximité, le conseil et l'accompagnement des créateurs d'entreprise.

Consultez le site : www.le-rsi.fr

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

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.



La SARL ou l'EURL

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.

OPTER POUR LE RÉGIME DE LA MICRO

Régime simplifié de déclaration fiscale, le régime des micro - entreprises est réservé aux entreprises individuelles bénéficiant de la franchise de TVA ou dont les opérations sont exonérées de TVA et qui réalisent un chiffre d'affaires hors taxes inférieur ou égal à :

- 27.000 euros pour les prestataires de services et les titulaires de revenus commerciaux,
- 76.300 euros pour les professionnels de l'achat - revente, de la vente à consommer sur place, et de la fourniture de logement.

Ce régime se caractérise notamment par un allègement des obligations comptables et par un abattement forfaitaire pour frais professionnels (modifiés par la loi sur le financement de la sécurité sociale pour 2007) : 71% pour la vente de marchandises, 50% pour les prestations de services de nature commerciale et 34% pour les activités libérales.

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, etc.), les gérants relèvent du même régime fiscal que les salariés.

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 pluri-personnelles.

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.

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.

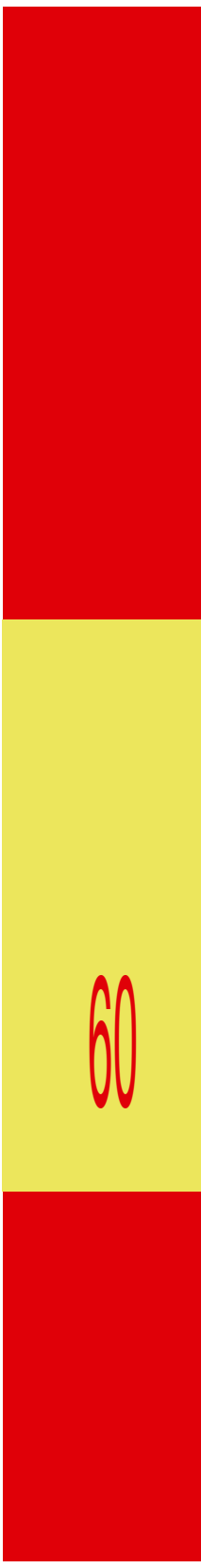
Si l'habitation principale ainsi protégée est vendue ultérieurement, le prix de cession ne pourra pas être saisi par les créanciers professionnels, si cette somme d'argent est réemployée à l'acquisition d'une nouvelle résidence principale dans le délai d'un an.

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.

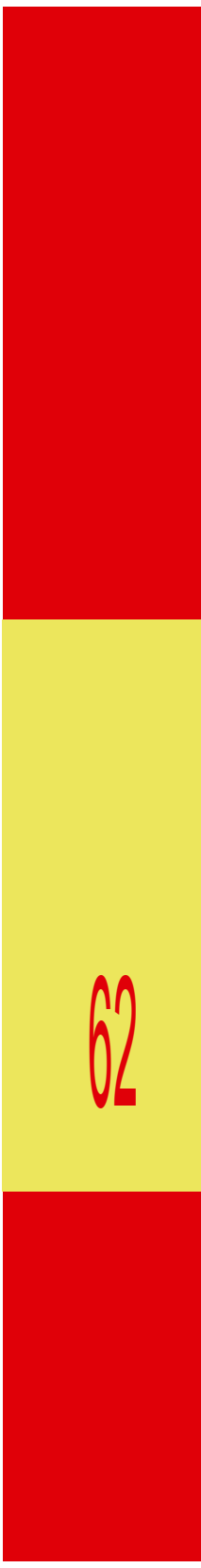
Voir sur le site pme.gouv.fr, dans la rubrique «publications», la brochure sur l'EURL





60

LES FORMALITÉS DE CRÉATION



62

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 (renseignements auprès de la Chambre des métiers), 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 domiciliiez 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.

- ⇒ Même si l'activité démarre sans salarié, 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.

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 ?

PROFILS	CFE
<input type="checkbox"/> Commerçants <input type="checkbox"/> Sociétés commerciales n'ayant pas un objet artisanal	Chambre de commerce et d'industrie
<input type="checkbox"/> Personnes physiques et sociétés assujettis à l'inscription au répertoire des métiers	Chambre des métiers et de l'artisanat
<input type="checkbox"/> Sociétés civiles <input type="checkbox"/> sociétés d'exercice libéral <input type="checkbox"/> Agents commerciaux	Greffe du tribunal de commerce
<input type="checkbox"/> Membres d'une profession libérale <input type="checkbox"/> Employeurs dont l'entreprise n'est pas immatriculée au registre du commerce et des sociétés ou inscrite au répertoire des métiers	Urssaf
<input type="checkbox"/> Artistes-auteurs <input type="checkbox"/> 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
<input type="checkbox"/> Personnes physiques et morales exerçant, à titre principal, des activités agricoles	Chambre d'agriculture

À quel CFE s'adresser ?

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

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.

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.

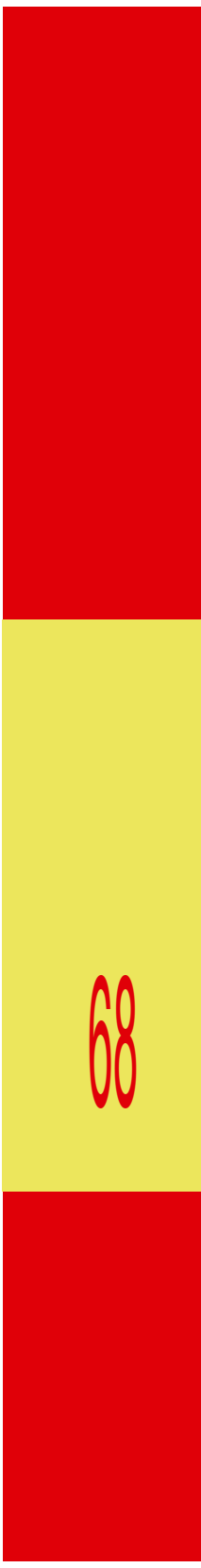
S'il existe une disposition ou stipulation contraire (par exemple si le bail exclut toute possibilité de domiciliation et que le propriétaire refuse de donner son accord), la société est autorisée à installer son siège au domicile de son représentant légal pour une période maximale de 5 ans.

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 d'effectuer les formalités d'immatriculation par internet.

La mise en place technique s'effectue progressivement dans les différents CFE et devrait être réalisée pour tous fin 2008.



68

LE DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE

VOUS ALLEZ EFFECTUER VOS PREMIERS PAS D'ENTREPRENEUR. ILS CONSISTENT A INSTALLER VOTRE ENTREPRISE AFIN DE REpondre A VOS PREMIERES 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

À 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.

La bataille pour l'emploi du Gouvernement a été conçue pour répondre à vos besoins.

Avec le chèque emploi très petites entreprises vous disposez désormais d'outils simples et efficaces pour embaucher et développer vos activités.

❑ 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). Une aide notable peut être apportée par les logiciels de comptabilité.

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.

SE FORMER

Vous pouvez vous former gratuitement à l'utilisation de l'informatique et d'internet grâce au site dédié : www.econumerique.pme.gouv.fr (cf. page 83).



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 domiciliaire.

⇒ 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 (consultez votre commune).



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.

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 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. Vous pouvez consulter le guide d'achat sur le site www.econumerique.pme.gouv.fr (fiches techniques, et films de présentation).

L'embauche des premiers salariés

Le chèque emploi très petites entreprises contribue à alléger notablement les formalités administratives liées à l'embauche de nouveaux salariés.

☐ Le chèque emploi très petites entreprises simplifie l'embauche et la gestion des salariés. Créé pour les entreprises de cinq salariés ou moins, il allège l'ensemble de vos démarches administratives et fait office de déclaration d'embauche, de contrat de travail, et à votre demande, de chèque de paiement.

LE CHÈQUE EMPLOI TRÈS PETITES ENTREPRISES

Le chèque emploi très petites entreprises (CETPE) simplifie l'embauche et la gestion des salariés. Créé pour les entreprises de cinq salariés ou moins, il allège l'ensemble de vos démarches administratives et fait office de déclaration d'embauche, de contrat de travail, et à votre demande, de chèque de paiement.

Qui est concerné ?

Vous employez 5 salariés au plus, le chèque emploi est fait pour vous, sauf si vous bénéficiez de mesures de simplification existantes (régime des salariés agricoles, entreprises d'outre-mer...). Il permet de réaliser plusieurs opérations liées à l'embauche de votre salarié : déclaration unique d'embauche, contrat de travail, déclaration et calcul des cotisations sociales, établissement du bulletin de salaire. Il peut aussi comporter un titre de paiement vous permettant de rémunérer votre salarié.

Comment ça marche ?

- un formulaire d'adhésion vous est adressé sur demande à réception de votre adhésion, vous recevez votre chéquier.
- Vous inscrivez votre salarié
- Vous utilisez le volet "identification du salarié", en indiquant ses données personnelles et les caractéristiques de son contrat de travail ;
- Vous renvoyez ce volet, ce qui effectue automatiquement la déclaration d'embauche.

À noter : ce document, que vous et votre salarié avez signé, peut également constituer le contrat de travail.

DÉCLARER VOTRE SALARIÉ AVEC LE CHÈQUE EMPLOI TRÈS PETITES ENTREPRISES

À la fin de chaque mois :

- ▀ complétez le "volet social" du chèque emploi très petites entreprises qui sert de déclaration sociale ;
- ▀ adressez ce volet au centre chèque emploi très petites entreprises qui calcule les cotisations et établit le bulletin de paie et vous adresse ensuite le décompte des cotisations ainsi que le bulletin de paie. En cas de rupture du contrat dans les deux premières années
- ▀ Vous devez un préavis de 2 semaines du deuxième au sixième mois de présence dans l'entreprise, ensuite 1 mois ;
- ▀ le salarié perçoit, outre les sommes restant dues au titre des salaires et de l'indemnité de congés payés, une indemnité égale à 8 % du montant total de la rémunération brute due depuis la conclusion de son contrat. Cette indemnité n'est soumise ni à l'impôt ni aux cotisations sociales ;
- ▀ une allocation forfaitaire est versée si le salarié n'est pas pris en charge par l'assurance chômage, dès qu'il a travaillé 4 mois dans votre entreprise ;
- ▀ il bénéficie d'un accompagnement renforcé par le Service public de l'emploi pour l'aider à retrouver un emploi, financé par une contribution de l'employeur de 2 % du montant total de la rémunération brute ;
- ▀ le salarié peut bénéficier de la convention de reclassement personnalisé sous réserve de l'accord des partenaires sociaux.

PAYER VOTRE SALARIÉ AVEC LE CHÈQUE EMPLOI TRÈS PETITES ENTREPRISES

Vous pouvez sur demande utiliser un chèque bancaire qui est alors inclus dans votre chéquier.

Quels avantages ?

- ▀ le volet "identification du salarié" vaut déclaration unique d'embauche et également contrat de travail ;
- ▀ cosigné par votre salarié et vous, il intègre les mentions légales du contrat de travail et est officiel ;
- ▀ le service du centre chèque emploi très petites entreprises calcule les cotisations de votre salarié ;
- ▀ il vous adresse son bulletin de paie ainsi que le décompte des cotisations.
- ▀ À noter : encore plus de temps gagné avec la version dématérialisée disponible sur internet (rendez-vous sur le site www.emploipte.fr).

À retenir sur le chèque emploi Très Petites Entreprises

Embauchez sans appréhension !

Vous vous acquittez des opérations administratives d'embauche en toute simplicité. Autant de temps gagné pour le développement de votre entreprise.

Grâce au chèque emploi très petites entreprises, une seule et unique vous permet de gérer l'embauche et les déclarations sociales de votre salarié.

Et pour s'adapter aux habitudes de chacun, ce dispositif est en version papier et sur Internet

Toutes les informations sur les sites

www.pme.gouv.fr

www.emploi-pe.fr

ainsi qu'au 0810 123 873 (prix d'appel local),

le numéro d'information sur le chèque emploi TPE.

Toutes les informations sur les sites

www.pme.gouv.fr

www.emploi-pe.fr

ainsi qu'au 0810 123

873 (prix d'appel local),

le numéro d'information sur le chèque

LE TITRE EMPLOI ENTREPRISE (TEE)

Utilisable dans toutes les entreprises, quel que soit leur effectif, **le dispositif du titre emploi entreprise ne s'applique qu'aux salariés occasionnels**, c'est-à-dire à ceux dont l'activité n'excède pas 700 heures par année civile (100 jours pour les salariés qui ne sont pas rémunérés à un salaire horaire) au sein de l'entreprise.

Le TEE permet d'accomplir les diverses formalités liées à l'embauche mais aussi, et plus largement, à la rémunération et à l'emploi d'un salarié. Il est composé de deux volets distincts :

▀ un volet d'identification du salarié qui sert à la fois de déclaration unique d'embauche (DUE) et de contrat de travail. Il doit être rempli même si l'employeur utilise également le dispositif pour un salarié déjà présent dans l'entreprise. De la même façon, un nouveau volet doit être établi en cas d'embauches successives d'un même salarié. L'employeur doit adresser ce volet au centre de traitement TEE dans les huit jours précédant l'embauche du salarié ;

▀ un volet social qui sert à déclarer l'ensemble des éléments nécessaires au calcul des cotisations sociales dues (montant des rémunérations, nombre d'heures travaillées...) Il doit être envoyé au centre de traitement TEE au plus tard dans les huit jours suivant le paiement du salaire. Il est possible d'opter pour la déclaration du salaire brut et d'envoyer le volet avant le versement du salaire afin que le centre de traitement du TEE communique à l'employeur le montant du « net à payer ». Suite à l'envoi du volet social, le centre adresse au salarié une attestation d'emploi qui vaut bulletin de salaire. Et il notifie à l'employeur le décompte des sommes dues au titre des cotisations et contributions. www.letee.fr



CONSEILS PRATIQUES

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. Consulter la brochure sur le site www.pme.gouv.fr rubrique publications.

Sensibilisation à l'intelligence économique

L'intelligence économique se définit comme l'ensemble des actions de recherche, de traitement et de diffusion de l'information utiles aux acteurs économiques. L'objectif est de vous aider à protéger vos savoir-faire et de pérenniser l'activité et l'emploi de vos entreprises.

PRÉPARER LA COLLECTE D'INFORMATION

Disposer de l'information stratégique, au moment opportun, pour prendre la bonne décision, implique la mise en oeuvre d'un dispositif de veille. La collecte d'information est une phase importante de ce processus car elle représente la matière première dans laquelle l'entreprise va puiser son savoir.

Il est nécessaire d'identifier les moyens, les besoins ainsi que les objectifs que l'entreprise s'est fixés. Cette phase préparatoire suppose un certain nombre de questions :

- ▀▀▀▀ quelles sont mes compétences ? (mon savoir-faire, ma technologie)
- ▀▀▀▀ mes forces et mes faiblesses ?
- ▀▀▀▀ quel est le plus important pour moi : connaître mes concurrents ou mes clients ?
- ▀▀▀▀ comment pourrais-je me développer ?

Une définition précise des besoins permettra de déterminer les axes de recherche sur lesquels l'entreprise doit se consacrer et éviter, par la même occasion, les pertes de temps et de moyens.

IMPLIQUER VOS COLLABORATEURS

Le processus d'intelligence économique doit être ancré dans la culture de l'entreprise, inscrit dans une démarche managériale participative car chaque individu est un maillon de la chaîne de l'information (commercial, transporteur, secrétaire, etc.). Les partenaires commerciaux de l'entreprise peuvent être sollicités pour des sujets de veille précis (environnement concurrentiel, évolution des matières premières, des technologies...)

ACCÉDER À L'INFORMATION

Il existe de nombreuses sources d'information accessibles au grand public, gratuites ou payantes :

- ▣ publications d'agences spécialisées
- ▣ rapports d'activités
- ▣ brevets
- ▣ journaux d'entreprise
- ▣ les organisations professionnelles

Sans oublier :

- ▣ les chambres consulaires
- ▣ les associations
- ▣ les clubs

Internet fait partie de ces sources d'informations incontournables et représente une mine de renseignements. Des outils traditionnels tels que les annuaires et les moteurs de recherche présentent une liste thématique des sites, ce qui facilite la recherche de sujets très précis.

Certaines bases de données offrent la possibilité :

- ▣ d'étudier ses clients. Il existe des sites communautaires qui regroupent les clients de tel ou tel produit.
- ▣ de contrôler son image. Grâce aux revues de presse, vous aurez la possibilité de connaître, en quelques clics, l'image de votre entreprise.
- ▣ de surveiller son environnement économique et concurrentiel. Les concurrents affichent leur stratégie et l'actualité de leur entreprise sur des pages internet. Les sites boursiers permettent de compléter ces informations avec des analyses sectorielles.

TRANSFORMER L'INFORMATION EN SAVOIR

Les informations arrivent de façon fragmentaire et noyée parmi un flot de données inutiles à l'entreprise. C'est le traitement et l'analyse qui vont permettre de transformer ces données en savoir exploitable.

Traiter l'information, c'est l'intégrer dans un processus de tri, d'évaluation et d'analyse.

Le tri de l'information repose sur des critères de choix, ce qui entraîne automatiquement une évaluation de ces mêmes critères.

L'évaluation prend en compte deux paramètres, la véracité de l'information et l'enjeu qu'elle représente :

- ▣► vérifier la crédibilité de la source d'information
- ▣► rechercher pour la même information deux sources différentes
- ▣► croiser l'information auprès de prestataires privés
- ▣► éliminer les sources suspectes et subjectives

Il est impossible de chiffrer la valeur économique d'une information. Cependant, il conviendra d'évaluer l'importance de celle-ci par un système de cotation :

- 1 – Information prioritaire
- 2 – Information intéressante
- 3 – Information occasionnellement utile
- 4 – Information inutile

Cette cotation devra prendre en compte les besoins et les objectifs de l'entreprise préalablement exprimés.

Une série de questions peuvent aider à la classification :

- ▣► cette information est-elle susceptible de modifier mes décisions ?
- ▣► réduit-elle l'incertitude ?
- ▣► peut-elle être utilisée par un service de mon entreprise ?

L'analyse est le résultat de ces deux étapes. Cette action consiste à passer d'un ensemble d'informations brutes à un tout cohérent et continu.

L'objectif de cette phase est de fournir des analyses ciblées, des arguments, des recommandations aux décideurs de l'entreprise.

DIFFUSER L'INFORMATION À L'ENSEMBLE DU PERSONNEL

La diffusion de l'information dans l'entreprise a deux fonctions : fournir des réponses aux besoins des décideurs et favoriser la communication interne.

Même dans une TPE, il est important de faire circuler l'information pour renforcer l'esprit d'équipe.

PROTÉGER VOTRE RICHESSE DOCUMENTAIRE

Protéger l'information empêche l'exposition à des risques financiers, voire la faillite de l'entreprise. Cela peut se faire à moindre coût par le biais de réflexes quotidiens :

- ▀ sensibiliser le personnel
- ▀ utiliser des outils de la propriété industrielle
- ▀ contrôler les entrées et les sorties
- ▀ limiter les échanges sur Internet

SE FORMER GRÂCE AU PASSEPORT POUR L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE :

Il s'agit d'une offre gratuite de découverte de l'informatique, d'internet et de l'économie numérique en direction des TPE.

Des réseaux d'appui sur tout le territoire ont été mis en place par la DCASPL et vous permettent de suivre

- ▀ un apprentissage simple
- ▀ une initiation gratuite aux nouvelles technologies numériques

Un dispositif gratuit de 6 sessions spécialisées et 18 modules d'initiation a lieu sur tout le territoire, près de votre lieu de travail.

La carte des 500 points d'accueil est disponible sur www.econumerique.pme.gouv.fr

Vous pouvez vous inscrire auprès de votre CCI ou de votre CMA, ou encore, directement sur le site dédié.

Un central téléphonique est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions et vous inscrire si vous le souhaitez : 0810 00 33 99 (prix d'un appel local).

LIENS UTILES



www.pme.gouv.fr
site de la direction du Commerce, de l'Artisanat,
des Services et des Professions libérales.



www.apce.com
site de l'Agence pour la création d'entreprises



www.entreprises.gouv.fr
portail du Ministère de l'économie, des finances
et de l'emploi au service des entreprises



www.travail.gouv.fr
site du ministère chargé de l'Emploi



www.pme.service-public.fr
site interministériel pour les professionnels



<http://ism.asso.fr>
site de l'Institut Supérieur des Métiers
(information pour les TPE artisanales)



www.oseo.fr
site du groupe OSEO



www.acfci.cci.fr
site du réseau
des chambres de commerce et d'industrie



www.artisanat.fr
site du réseau des
chambres de métiers et de l'artisanat



www.fir.asso.fr
site de France Initiative Réseau, réseau associatif
d'appui et de financement de la création d'entreprises



www.boutiques-de-gestion.com
le réseau national de conseil
et de formation en création d'entreprises



www.reseau-entreprendre.org
l'association des chefs d'entreprises
qui aident les créateurs de futures PME.



www.adie.org
l'Association pour le droit à l'initiative économique
(accès au crédit pour les chômeurs, titulaires du RMI)



<http://observatoire.ism.asso.fr>
site de l'Institut Supérieur des Métiers
(Guide des aides publiques aux TPE)



Direction du commerce, de l'artisanat,
des services et des professions libérales

3-5, rue Barbet de Jouy - 75353 Paris 07 SP

Bureau Communication - Téléphone : 01.43.19.36.82 - Télécopie : 01.43.19.53.74

<http://www.pme.gouv.fr>

Agence Pour la Création d'Entreprises

14, rue Delambre 75682 Paris Cedex 14

<http://www.apce.com>

