



FONDS SOCIAL EUROPÉEN

equal  
2004-2008  
Programme d'Initiative Communautaire



Agence de  
Développement  
Économique  
de la Corse



avÉc

Accompagner et Valoriser  
l'Entrepreneuriat en Corse

Programme d'Initiative Communautaire EQUAL  
2005-2008

# > Mon dossier de création d'entreprise

Votre carnet de bord pour entreprendre en Corse

Ce dossier a été élaboré dans le cadre du projet AVEC « Accompagner et Valoriser l'Entreprise en Corse »  
Programme d'Initiative Communautaire EQUAL soutenu par le Fonds Social Européen

[www.creerencorse.eu](http://www.creerencorse.eu)

Ce dossier a été élaboré dans le cadre du projet AVEC « Accompagner et Valoriser l'Entreprise en Corse » Programme d'Initiative Communautaire EQUAL soutenu par le Fonds Social Européen et l'Agence de Développement Economique de la Corse. Le projet AVEC propose de promouvoir des initiatives innovantes en direction du développement d'activités des TPE (Très Petites Entreprises) en corse, et notamment d'améliorer le construction des parcours d'insertion par la création activité et la pérennité des entreprises créées.

**Ce document, fruit d'un travail concerté entre les partenaires du projet AVEC en Corse, est une base de travail pour la présentation de votre projet de création d'entreprise, de l'idée jusqu'au démarrage de l'activité.**

**C'est un outil support pour mûrir et travailler votre projet de création d'entreprise pour présenter votre projet en tenant compte :**

- des délais d'étude de votre projet
- des étapes à respecter dans la conduite de votre projet
- de la simplification de vos démarches auprès de professionnels « accompagnateurs » de projet de création d'activité et auprès des organismes utiles

Ce livret se veut pédagogique et didactique. En somme un guide, une sorte de « carnet de bord ».

En effet, créer une entreprise ne se résume pas à choisir un statut juridique ou remplir des formulaires administratifs, pas davantage à chercher des " aides ". La réussite d'une création d'entreprise dépend essentiellement de vous qui en êtes à l'origine.

Ainsi, selon la nature de votre projet, assurez vous de disposer au préalable :

- d'une véritable volonté d'entreprendre, motivation qui sera la " force-motrice " de votre projet,
- de compétences techniques liées au métier ou à l'activité que vous voulez exercer mais aussi les savoir-faire nécessaires à un futur responsable d'entreprise,
- du temps et de la disponibilité, éventuellement partagés avec votre famille afin de pouvoir élaborer sérieusement votre projet,
- de l'argent pour faire face aux dépenses préparatoires et pour constituer les apports personnels suffisants en fonction des besoins de votre projet.

Même si vous êtes pressé(e) par votre situation personnelle, il est conseillé de prendre votre temps car l'important n'est pas de créer mais de durer, de conduire un projet réaliste et réalisable.

Ce support a été réalisé dans le but de vous aider à mieux gérer le processus de création de votre entreprise. Il reprend les principaux éléments d'analyse de votre projet et permet d'approcher sa faisabilité.

Les acteurs locaux, membres du réseau A.V.E.C. en Corse, sont à vos côtés pour vous aider dans cette démarche, et mettre à votre disposition les documentations ou informations susceptibles de faciliter votre travail. N'hésitez pas à prendre contact avec eux pour vous accompagner et vous conseiller afin de réussir votre parcours de futur chef d'entreprise. (contacts et adresses utiles en page 50)

**AVERTISSEMENT CE LIVRET TIEN COMPTE DES LÉGISLATIONS ET MESURES EN VIGUEUR À LA DATE OÙ IL A ÉTÉ ÉLABORÉ. IL EST PRÉVU DES MISES À JOUR CONSULTABLES ET TÉLÉCHARGEABLES SUR LE SITE «WWW.CREERENCORSE.EU »**

## Méthode et utilisation :

Ce dossier vous permet de structurer votre projet et de l'alimenter dans le temps au fur et à mesure de vos démarches. C'est un support évolutif, qui représente la genèse de votre projet.

Vous l'aurez toujours sur vous lors de vos rendez-vous et le présenterez à chaque nouvelle structure que vous rencontrerez.

Son utilité est de mieux vous préparer.

Il propose des explications simples, des outils pratiques et des exemples, auxquels vous pourrez vous référer dans la construction de votre projet. Son contenu s'attache particulièrement à expliquer simplement les dispositifs et les démarches afin de « désacraliser » l'action d'entreprendre, de permettre à tous de devenir des chefs d'entreprise responsables et performants. Le temps que vous passerez à la bonne préparation de votre projet sera suivi d'effets dans l'exercice futur de votre rôle de chef d'entreprise.

## Vous trouverez dans ce dossier :

Une méthodologie, des informations et des explications simples pour constituer votre dossier

Des formulaires à remplir vous permettant de construire votre dossier

Un document concernant les démarches déjà engagées et le parcours réalisé

Une liste des documents à joindre à votre dossier pour qu'il soit complet

# Sommaire

<b>1.</b>	<b>Vous : le createur d'entreprise</b>	<b>5</b>
	- fiche 1 : présentez-vous	
<b>2.</b>	<b>Votre projet de création d'entreprise</b>	<b>10</b>
	- fiche 2 : présentez votre projet	
<b>3.</b>	<b>Valider votre offre</b>	<b>12</b>
	3.1 le produit/service	
	- fiche 3-1	
	3.2 la promotion/ la communication	
	- fiche 3-2	
	3.3 la place/l'emplacement/la distribution	
	3.4 le prix	
	- fiche 3-3	
<b>4.</b>	<b>Connaitre votre environnement</b>	<b>19</b>
	4.1 le marché	
	4.2 les concurrents	
	4.3 les fournisseurs	
	4.4 la réglementation	
	- fiche 4	
<b>5.</b>	<b>S'équiper &amp; s'entourer</b>	<b>24</b>
	5.1 le local	
	5.2 les moyens matériels	
	5.6 les moyens humains	
	- fiche 5	
<b>6.</b>	<b>Elaborer les éléments financiers de votre projet</b>	<b>28</b>
	6.1 le plan de financement : les besoins financiers de départ	
	6.2 le plan de financement : les ressources financières de départ	
	- fiche 6.1	
	6.3 le compte de résultat prévisionnel : calcul de la rentabilité	
	- fiche 6.2	
	6.4 le seuil de rentabilité (« point mort »)	
	6.5 notions de T.V.A.	
<b>7.</b>	<b>Le lancement des opérations</b>	<b>38</b>
	7.1 le déclenchement des procédures financières	
	7.2 s'immatriculer, les démarches juridiques	
	- fiche 7 : présentation de votre entreprise	
<b>8.</b>	<b>Votre parcours, vos démarches</b>	<b>45</b>
	- fiche 8 : les phases de votre accompagnement	
<b>9.</b>	<b>Liste des documents a joindre a votre dossier</b>	<b>47</b>
<b>10.</b>	<b>Annexe : contacts et adresses utiles</b>	<b>50</b>

# 1 Vous : le créateur d'entreprise

Vous êtes l'ambassadeur de votre projet. Il est donc important de faire le bilan de vos compétences professionnelles et de votre motivation.

En effet, lors de la présentation de votre projet, vos interlocuteurs que ce soit votre conseiller ANPE, conseiller en création d'entreprise, le banquier, l'instructeur d'un organisme de financement ou simplement un futur client, vont tenter de mieux vous connaître et ainsi se faire leur propre idée sur vos chances de succès. Il est donc impératif que vous vous présentiez de telle sorte qu'ils devront être convaincus que vous êtes la bonne personne pour mener à bien votre projet, à savoir créer une entreprise qui va durer.

Votre personnalité, vos compétences, votre façon de vendre votre projet sont des éléments essentiels pour mener à bien vos démarches. Prendre le temps d'y réfléchir est indispensable pour effectuer une présentation claire et structurée.

Cette réflexion doit vous amener à :

- faire ressortir vos points forts par rapport au projet ;
- connaître vos points faibles et préparer les réponses pour expliquer comment vous comptez les améliorer.

*Exemple : « vous n'avez pas de compétences en comptabilité »*

*Réponses : « J'ai pris un comptable à cet effet » ou « j'ai un ami / parent comptable qui m'aide » ou encore « je vais faire une formation avant de créer mon entreprise ».*

Afin de mieux vous présenter, nous vous conseillons d'alimenter votre dossier avec un CV complet et récent. Pensez à y joindre les pièces administratives nécessaires comme la copie de vos diplômes, de vos attestations de travail, de stages, de formations etc...

Attention : pensez à valoriser vos expériences personnelles ou extra-professionnelles comme des fonctions associatives ou encore la participation aux affaires familiales.

Nous vous suggérons d'y ajouter un certain nombre de documents administratifs permettant à votre interlocuteur de mieux connaître votre parcours, votre situation actuelle. (Voir page 47)

- situation personnelle : carte identité, titre de séjour valide, passeport...
- situation sociale : contrat de travail en cours, carte d'inscription ANPE, attestation de prise en charge ASSEDIC ou de rejet, attestation de la CAF pour le RMI/API, Reconnaissance de travailleur handicapé délivré par la COTOREP...
- Situation fiscale : dernier avis d'imposition ou de non imposition, bordereau de situation fiscale à jour (obtenu auprès de votre trésorerie)
- Situation financière : Relevé d'identité bancaire ou postal, attestation de non interdiction bancaire...

## PRÉSENTEZ-VOUS

Nom et prénom :																						
Adresse :																						
N° Téléphone :												Portable :										
Mail :																						
Date et lieu de naissance :																						
Nationalité :																						
N° SS :																						
Date d'arrivée dans la région (si nécessaire) :																						

## VOTRE SITUATION AU REGARD DE L'EMPLOI

Demandeur d'emploi	<input type="checkbox"/>	de moins d'un an	<input type="checkbox"/>	ou de plus d'un an	<input type="checkbox"/>							
si oui, date d'inscription :												
N° identifiant :												
Motif d'inscription :	<input type="checkbox"/>	Licenciement Economique	<input type="checkbox"/>	Autre Licenciement	<input type="checkbox"/>	Démission	<input type="checkbox"/>	Fin de CDD	<input type="checkbox"/>	1ère inscription	<input type="checkbox"/>	
Autre motif :												
RMI	<input type="checkbox"/>	Date d'obtention :					Contact :					
ASS (Allocation Spécifique de Solidarité)	<input type="checkbox"/>	ARE (Allocation de Retour à l'emploi)	<input type="checkbox"/>	Salarié	<input type="checkbox"/>	Intérimaire	<input type="checkbox"/>	Temps partiel	<input type="checkbox"/>			
Fin de contrat (transmettre copie du contrat)	<input type="checkbox"/>	Etudiant	<input type="checkbox"/>									
Autre (précisez) :												

## VOTRE SITUATION DE FAMILLE

Marié(e)	<input type="checkbox"/>	Célibataire	<input type="checkbox"/>	Divorcé(e)	<input type="checkbox"/>	Veuf (ve)	<input type="checkbox"/>	Union libre	<input type="checkbox"/>	PACS	<input type="checkbox"/>																																				
Votre conjoint participe-t-il à votre projet ?																																															
oui <input type="checkbox"/> non <input type="checkbox"/>																																															
Si oui, à quel titre (soutien moral, financier, conjoint collaborateur, salarié, associé) ?																																															
Situation socio-professionnelle du conjoint (salarié, chômage...) :																																															
Régime matrimonial :	<input type="checkbox"/>	Communauté de biens réduites	<input type="checkbox"/>	Contrat universelle	<input type="checkbox"/>	Contrat de mariage	<input type="checkbox"/>																																								
Nombre d'enfant à charge et date de naissance de chacun :																																															
1												3											5												7												
2												4												6												8											

**VOTRE FORMATION ET VOS DIPLÔMES :**

**Dernier emploi occupé** (joindre un C.V. complet)

**Quelles sont les raisons de votre départ ?**

**Avez-vous suivi une formation spécifique à la création d'entreprise ?**

**oui**

**non**

**Si oui, nom et coordonnées de l'organisme et durée de la formation**

**Si non, indiquez les raisons :**

**Diplômes :**

**Votre formation** (initiale ou continue) :

**Vos compétences liées au projet** (expérience professionnelle et extra-professionnelle) :

**Pourquoi désirez-vous créer votre propre entreprise ?**

**Pourquoi désirez-vous créer cette activité précisément ?**

**VOTRE SITUATION FINANCIÈRE :**

Dans quelle banque sont vos comptes personnels ?

Agence de :

Avez-vous déjà rencontré des problèmes bancaires (IB) ?

oui

non

Avez-vous eu des incidents de paiement (FICP) ?

oui

non

**VOTRE CAPACITÉ D'ENDETTEMENT (FACULTATIF) :**

Situation financière

Vous

Votre conjoint

Revenus mensuels actuels



Endettement mensuel personnel



Etes-vous propriétaire



ou locataire ?

# 2

## Votre projet de création d'entreprise

### PRÉSENTEZ VOTRE PROJET

Présentez l'activité que vous souhaitez développer

Présentez les produits et/ou services que vous offrez et leurs principales caractéristiques : (qualité, performances, utilité...)

Quelle est l'origine du projet ? (Comment l'idée vous est-elle venue, depuis quand travaillez-vous dessus ?)

Quelles personnes avez-vous convaincues de partager votre aventure ? (précisez leur situation par rapport à l'entreprise (associé, salarié, partenaire extérieur), quels seront leurs futures responsabilités, expériences antérieures, compétences...)

# 3

## Validez votre offre

Nous ne sommes plus dans une économie de production où il suffisait de produire pour vendre. Les besoins de base des consommateurs sont satisfaits et la concurrence est vive pour chaque produit offert.

Nous sommes passé à une économie de marché : on produit ce qui se vend.

Votre question principale doit donc être non pas "que vais-je produire, vendre ? " mais : "Quels sont les besoins de mes clients ?"

Il existe différents types de besoins : matériels, affectifs, symboliques. Quand les besoins matériels sont satisfaits (se nourrir, se vêtir, se loger), ce sont les besoins affectifs et imaginaires qui prennent de l'importance (être reconnu, aimé, se réaliser, etc....)

Cerner les motivations d'achat de vos clients et leur présenter des produits en fonction de ces motivations est donc d'une importance essentielle.

Il faut aussi s'intéresser à la façon dont les produits seront distribués, au prix qui sera accepté par le client et à la façon de communiquer le produit.

C'est ce qu'on appelle le « Marketing-mix » et la règle des quatre P :

**P**roduit, **P**romotion, **P**lace, **P**rix

Nous vous proposons de suivre cette règle des quatre P pour vérifier la validité commerciale de votre projet.

## 1 - Le produit / service

Un produit a plusieurs dimensions.

*Par exemple, le produit « restauration » comprend non seulement la nourriture mais la manière dont elle est présentée, la qualité de l'accueil et du service, le délai, le décor et l'ambiance. On va parfois au restaurant pour manger vite, parfois pour passer un long moment avec des amis dans un décor accueillant, ce n'est pas le même produit parce que ce sont des motivations d'achat différentes.*

Il faut donc déterminer les motivations d'achat de vos clients, leurs besoins pour les convaincre sur ce qui les intéresse.

Attention : leurs motivations ne sont pas forcément celles que vous voyez. Interrogez vos proches à ce propos, ils pourraient vous surprendre.

DÉFINISSEZ VOTRE OFFRE

Essayez de préciser les besoins de vos clients :

Sur quelle base d'après vous votre produit, votre service satisfait à ses attentes ?

## 2 - La promotion = communication

La communication a pour but de mettre en rapport le client et le produit, et de déclencher l'acte d'achat. Communiquer, cela veut dire : annoncer une promesse de vente (susciter l'attention). Promettre ne suffit pas, il faut expliquer, convaincre, montrer (argument rationnel). Enfin, il faut trouver le ton juste : sérieux et informatif, ou humoristique par exemple.

→ Trouver la clientèle ciblée (la cible)

Votre produit ne s'adresse pas à tout le monde, il faut :

- Identifier qui vont être vos clients,
- En connaître les caractéristiques,
- Savoir comment les toucher,
- Comprendre leurs habitudes :  
comme la fréquence d'achat, si l'achat est réfléchi avec une recherche préalable ou plutôt impulsif, qui est la personne qui paie, si l'achat se fait plutôt en ligne ou en direct, en paiement comptant ou différé...

→ La promesse de vente : votre argument de vente

Toute communication en direction des clients doit porter un argument de vente, offrir un avantage. C'est ce qui va susciter l'attention du client, lui donner envie d'acheter ou bien d'en savoir plus. La promesse de vente doit :

- être unique
- être spécifique et précise
- correspondre à un besoin réel chez le client.

*Pour illustrer cette notion, prenons deux exemples :*

- *Le message concernant « le contrat de confiance » d'un célèbre vendeur de produit électroménager dit clairement que pour tout problème rencontré après la vente, il s'engage à trouver une solution.*

→ *Comme justificatif, il utilise un contrat SAV avec ses clients pour une certaine durée.*

- *Pour un artisan de luminaires de conception & fabrication maison, son message peut porter sur l'originalité et la rareté du produit.*

→ *Comme justificatif, il insistera sur le fait que ses produits n'existent qu'en série limitée.*

Ainsi vous montrerez à votre client que vous le connaissez, que vous avez identifié son besoin et que vous lui proposez un avantage qui lui correspond précisément.

! Toute promesse, pour être crédible, doit être expliquée, prouvée ou montrée.

→ Le ton donne l'efficacité du message.

C'est lui qui permet au message d'être reçu et de s'imprimer de manière durable dans l'esprit du consommateur.

*Utilisez, par exemple, un ton :*

- *informatif et descriptif pour une cible de professionnels,*
- *plus imaginaire pour des produits banals, sans identité,*
- *humoristique pour créer une connivence entre produit et cible.*

A QUELLE CLIENTÈLE VOUS ADRESSEZ VOUS ?

Des particuliers :	Homme <input type="checkbox"/>	Femme <input type="checkbox"/>	Jeune (- 20 ans) <input type="checkbox"/>	Actif (30 à 60 ans) <input type="checkbox"/>	Retraité (+ 60 ans) <input type="checkbox"/>
Des professionnels :	Artisan/Commerçant/Profession libérale <input type="checkbox"/>		Administration/Collectivité <input type="checkbox"/>		PME <input type="checkbox"/>
La demande est elle, d'après vous :	saisonnière <input type="checkbox"/>	régulière <input type="checkbox"/>			

Avez-vous pris des contacts ? Engagés des démarches commerciales ? Lesquelles ? Pour quel résultat ?

Quelles sont les grandes caractéristiques ? (pour une clientèle de particuliers : âge, catégorie socioprofessionnelle, sexe, niveau de consommation, taux d'équipement, lieu de vie...) pour une clientèle d'entreprises (taille, activité, CA, lieu d'implantation)

Au démarrage, y a-t-il des clients sur lesquels vous porterez une attention toute particulière ? Si oui, lesquels et pourquoi ?

Quelle sont les habitudes de vos clients par rapport aux produits ou services que vous proposerez ?

Comment les avez-vous identifiés (enquête terrain, statistiques économiques...)?

Quelle sera votre argument de vente ? (quel sera votre message ?)

Quel ton vous paraît-il le plus approprié d'utiliser pour convaincre vos clients

### Bien construire son plan de communication

Toute entreprise communique sans le savoir : la qualité des locaux, la manière de répondre au téléphone, de faire ses devis ou ses factures, le nom que l'on a choisi, etc... Tout peut contribuer à transmettre une image valorisante ou dévalorisante aux yeux du client.

Pour que le client accorde de la valeur à vos produits / services, l'image de l'entreprise doit être forte. Veillez à transmettre une image qui consolidera votre crédibilité et donc celle de vos produits.

Pour finir, déterminez les meilleurs moyens de communication pour vous faire connaître.

Médias, affichage pour une communication de masse

Publicité directe (phoning, mailing,...)

Publicité sur les lieux de vente (PLV)

Salons, relations publiques, etc.

*Exemples : La camionnette jaune de la Poste, profiter d'un événement médiatisé (Tour de France), Utiliser les lieux de regroupement de cibles (salons professionnels).*

Le bouche à oreilles ne suffit pas, il faut le déclencher !

## 3 – La place = emplacement & distribution

La question de l'emplacement ou des circuits de distribution est primordiale pour atteindre le client final.

La zone de chalandise est un lieu géographique bien cerné dans lequel il y a une concentration plus importante de votre clientèle potentielle.

*Exemple : pour une épicerie, la zone de chalandise sera plutôt un quartier pour toucher une clientèle de proximité ; pour un agent commercial, il peut y avoir plusieurs zones de chalandise bien délimitées sur un territoire plus vaste (région, pays ...).*

N'hésitez pas à tracer votre zone de chalandise sur une carte : prenez un plan de ville, localisez vos concurrents, les moyens d'accès, les possibilités de stationnement, et les autres boutiques !

## 4 - Le prix

Il vient en dernier lieu. Il est primordial de l'élaborer en fonction des éléments suivants :

- vos coûts

- les prix de vos concurrents

- la fourchette de « prix psychologique » que votre client est prêt à payer.

Vendre à un prix trop bas peut apporter du discrédit sur vos produits (qualité médiocre), de plus, vous risquez de mettre en péril votre rentabilité. Il est également difficile de justifier à vos clients l'augmentation de vos prix alors qu'une baisse est évidemment bien mieux perçue.

Important : Répondez aux questions sur vos prix, seulement après avoir lu et répondu aux questions de la partie « CONNAITRE SON ENVIRONNEMENT »

Quels moyens de communication allez-vous privilégier ?

Précisez vos circuits de distribution

- Choix de l'emplacement (marché, boutique, atelier, bureau...):

- Visite de clientèle :

- Commercialisation par des grossistes :

- Vente par correspondance :

Décrivez votre zone d'implantation (par exemple s'il existe des moyens d'accès, des possibilités de stationnement, décrivez les principales boutiques de la rue et du quartier, type de quartier (résidentiel, de bureaux, commercial...)

Quels prix allez-vous pratiquer ? Avez-vous déterminé le coût de revient de vos produits/services (matières premières, marchandises, transit, livraison, main d'œuvre...) ? La marge commerciale ?

Comment les avez-vous déterminés ?

# 4

## Connaître votre environnement

### 1 – Le marché

Bien cerner les variables du marché est une étape incontournable. En effet, cette analyse vous permettra de positionner votre entreprise et son offre de la façon la plus pertinente.

Connaître son marché est un gage de crédibilité envers vos partenaires financiers.

Pour décrire un marché, les éléments sont très nombreux, mais il faut tenir compte :

- des évolutions passées constatées et à venir : aspects quantitatifs (pourcentage de croissance, évolution du nombre de concurrents, nombre de radiations... ) ou qualitatifs (changements techniques ou technologiques, marché naissant / saturé, évolution des prix, qui sont les leaders d'opinion du marché... )
- des pratiques commerciales propres à ce secteur (appels d'offre, réseau, sous-traitance -... )
- du modèle économique des entreprises déjà présentes (rentabilité lente ou rapide, investissements légers/lourds, recours à des emplois partiels / temps plein... )
- du comportement des banques face au secteur.

Illustrez vos réponses par des données et des chiffres précis.

Quelques sources gratuites : APCE, INSEE, les bibliothèques, organismes et magazines professionnels... !

### 2 – Les concurrents

L'étude des concurrents, directs et/ou indirects, vient compléter l'analyse générale de votre marché. Mieux vous connaîtrez l'offre de vos concurrents, leurs prix, leurs conditions de vente et de livraison, leur présence géographique et leurs types de clients, mieux vous réussirez à vous positionner sur votre marché.

Attardez-vous sur l'analyse qualitative de leur offre : se renseigner sur les raisons de satisfaction ou à l'inverse de mécontentement de leurs clients, vous aidera à mieux communiquer et argumenter sur la qualité de vos propres produits/services.

Remarque :

Les concurrents directs offrent les mêmes produits/services que vous à des clients qui font partie de votre cible clientèle.

Les concurrents indirects offrent des produits/services totalement ou partiellement différents des vôtres, mais qui répondent à un besoin similaire à celui que votre produit/service satisfait.

### VOTRE MARCHÉ

Comment s'est comporté le marché sur lequel vous vous positionnez au cours des 5 dernières années ?

Comment envisagez-vous son évolution au cours des années à venir ?

### QUI SONT VOS CONCURRENTS DIRECTS & INDIRECTS ?

Citez des noms précis ? Quels sont les produits ou services qu'ils proposent, à quel prix, de quelle qualité ?

Quels sont leurs points forts, leurs points faibles ?

Comment vous positionnez-vous par rapport à eux ? (en terme de prix, de prestations, de produits, d'implantation...)

### 3 – Les fournisseurs

Les fournisseurs font partie des choix stratégiques pendant la préparation du projet, tant pour des questions de coût que pour des questions d'approvisionnement.

On cherchera ainsi 2 à 3 fournisseurs minimum, pour les achats de marchandises & matières premières mais aussi pour les investissements nécessaires au démarrage de l'activité, afin de comparer les prix, la qualité des produits/services et leurs délais de paiement & de livraison.

Par la suite, il est indispensable de veiller à actualiser au fur et à mesure les offres des fournisseurs.

Les sous-traitants sont aussi des fournisseurs et répondent ainsi aux mêmes critères de sélection !

### 4 – La réglementation

Attention : certaines activités sont réglementées, vous pouvez consulter les fiches professionnelles de l'APCE, vous rapprocher de la Direction Départementale du Travail et de l'Emploi ou vous renseigner auprès de votre CFE (centre de formalité des entreprises).

*Quelques exemples :*

- La plupart des métiers artisanaux, comme celui de coiffeur ou encore celui de boulanger, nécessitent un CAP/BEP spécialisé pour ce métier. Parfois, un justificatif prouvant que vous avez exercé l'activité pendant un certain nombre d'années peut suffire (de 3 à 9 ans selon les activités). Si tel n'est pas votre cas, une éventuelle solution peut consister à embaucher un salarié à temps plein répondant à ces critères.

- Pour les métiers de bouche et de restauration, il est impératif de prendre contact avec les services d'hygiène de votre préfecture.

- L'exercice de certaines activités du BTP sont soumises à l'obtention d'assurances obligatoires (garanties décennales)

- Si vous êtes de nationalité étrangère, certaines réglementations peuvent vous concerner. Il convient alors de se renseigner auprès des services de l'Etat (Préfecture par exemple...)

### QUI SONT VOS FOURNISSEURS ?

Quels types de produits/services vendent-ils ? Citez leurs noms ? Comment les avez-vous connus ? où sont-ils ? pourquoi les avez-vous choisis ?, quelles sont les modalités de livraison (délais, quantités minimum, modes de livraison (poste, transitaire...), est-ce franco de port ?, avez-vous obtenu des conditions de paiement ?

Existe-t-il des réglementations pour l'exercice indépendant de votre activité ? Lesquelles ?

Comment y répondez-vous ?

# 5 S'équiper et s'entourer

Que l'on produise des biens pour les vendre, que l'on vende des marchandises en l'état ou enfin que l'on propose des services, il faut disposer d'un bon outil de production et si nécessaire s'entourer de compétences humaines.

## 1 – Le local

Si vous prenez un local pour votre activité, assurez-vous des conditions suivantes :

- 1) la compatibilité de votre activité avec l'usage autorisé du local (voir le type de bail, contacter le propriétaire, le syndic...)
- 2) la concordance des termes du bail avec vos besoins (contrat entre le propriétaire et l'occupant) :
  - Sa forme : Un bail 3-6-9 a une durée de 9 ans. Le locataire peut le résilier à l'expiration d'une période triennale, sauf clause contraire du bail. Le bail précaire ne peut excéder 23 mois, le renouvellement n'est pas automatique. Dans ce cas, on ne peut vous obliger à acheter un fonds de commerce.
  - Le montant du dépôt de garantie si il est demandé (caution)
  - Le montant du loyer et les conditions de paiement (mensuel, annuel, révisable...)
- 3) les éléments du fonds de commerce (contrat de vente entre le précédent chef d'entreprise et vous). Pour estimer la valeur de ce fonds, il faut prendre en compte les opportunités de ce local : la clientèle réelle et potentielle et les moyens matériels présents, voire le stock disponible.
- 4) vérifier que l'implantation du local soit satisfaisante.

## 2 – Les moyens matériels

Avant même de pouvoir lancer votre activité, il faut donc cerner tous les moyens matériels dont vous avez besoin, qu'ils soient nécessaires au démarrage ou en cours d'année.

Après sélection, procurez-vous les justificatifs nécessaires (devis, factures pro format, revue professionnelle, catalogues...) pour chiffrer au plus juste le montant de vos investissements. Anticipez sur vos besoins à 2 ans mais restez réaliste !

Ils seront présentés sous 3 grandes familles :

- Les immobilisations incorporelles : fonds de commerce, frais d'immatriculation, frais d'actes, ...
- Les immobilisations corporelles : le matériel professionnel (informatique, véhicule, matériel forain, équipement, enseigne, rideau de fer...), le mobilier (bureau, chaises, table de travail, meuble de rangement), les travaux d'aménagement et d'agencement, de mise aux normes, de réhabilitation...
- les immobilisations financières : cautions, loyers d'avances...

Par investissement, nous entendons les biens durables plus d'un an dans l'entreprise, à l'inverse des charges qui sont elles, récurrentes !

*Exemple : l'achat d'un véhicule est un investissement car on n'en change pas chaque année, alors que le leasing d'un véhicule est une charge car cette dépense revient plusieurs fois par an.*

### 3 – Les moyens humains

Certaines activités nécessitent l'embauche de salariés aux compétences techniques spécifiques.

Il convient alors de :

- déterminer avec précision le poste et les tâches prévues
- chiffrer l'incidence d'une telle embauche sur les charges de personnel (salaires chargés)
- s'informer et de se faire conseiller sur la réglementation du code du travail (par exemple par un avocat par le biais des chéquiers conseils)

Des dispositifs d'aide à l'embauche existent. Renseignez-vous auprès de l'ANPE ou la DDTEFP.

Remarque : Malgré les aides existantes, l'embauche d'une personne représente un poste de coûts très lourd lors de la création. Cette solution peut être envisageable une fois que l'activité de votre entreprise est réellement lancée.

**PRÉSENTEZ-VOUS**

Quel type de bail vous propose t-on ?

S'il y a un fonds de commerce, de quoi est-il constitué ?

**QUELS SONT VOS BESOINS EN INVESTISSEMENTS ?**

Achat de matériel

Achat de mobilier

Travaux d'aménagement

Autres

TOTAL DES INVESTISSEMENTS A PREVOIR :

€ HT

**VOTRE ACTIVITÉ NÉCESSITE T-ELLE L'EMBAUCHE D'UNE PERSONNE, EN DEHORS DE VOUS ?**

Décrivez les tâches à faire pour chaque poste, ainsi que les compétences requises de la personne.

Connaissez-vous déjà la (les) personne(s) que vous désirez embaucher ?

# 6 Elaborer votre prévisionnel financier

Il s'agit à ce stade de chiffrer le coût de votre projet. Le dossier financier comprend 2 tableaux indispensables pour toute demande d'aide et de financement : un plan de financement initial et un compte de résultat prévisionnel. Il peut être complété par un plan de trésorerie. Les explications suivantes ont pour objet de vous familiariser avec des notions fondamentales mais n'ont pas vocation à vous apporter les détails de l'élaboration de ces différents tableaux. Pour cela, n'hésitez pas à contacter un accompagnateur professionnel à la création vous sera d'une grande aide. (contacts utiles p 50 )

Le plan de financement se décompose en 2 parties : les besoins et les ressources.

### 1 - Le Plan de financement (les besoins)

Pour l'élaboration de la partie « Besoins » du plan de financement initial, vous avez déjà listé les moyens matériels indispensables au démarrage de votre activité, il est maintenant important d'estimer correctement votre besoin en fonds de roulement.

#### Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Il s'agit du matelas financier nécessaire à votre entreprise pour faire face à tout moment à vos dépenses. Si vous le sous-estimez, vous risquez de vous retrouver à découvert sur le compte bancaire de l'entreprise et donc de payer des agios importants. Il faut bien comprendre que la trésorerie de l'entreprise varie énormément sur un mois, et, ceci est principalement dû :

- aux stocks de marchandises qui « dorment » et qui ne rapportent pas d'argent,
- aux délais de paiement de vos clients, et
- aux délais de paiement de vos fournisseurs.

Pour faire face à ces variations, nous allons calculer un BFR en reprenant une à une ces variables.

Il est calculé à partir des éléments suivants :

#### → Les stocks

Si vous êtes commerçant, il faut immobiliser de l'argent dans les stocks. En effet, il faut pouvoir offrir un large choix à la clientèle et donc acheter la marchandise avant de la vendre. Une fois vendue, toute marchandise doit être renouvelée de manière à maintenir ce choix en permanence.

Pour gérer au mieux le renouvellement des stocks :

- prévoyez les capitaux nécessaires à la mise en place du stock dès le démarrage
- estimez la périodicité du renouvellement, appelée rotation.

Par exemple, dans une boutique, un beau vase de Chine partira en moyenne au bout d'un mois, alors qu'un lot de six verres est généralement vendu dans les 6 jours.

#### → L'encours clients

Dans certaines activités les clients paient "comptant" à l'enlèvement de la marchandise. C'est le cas par exemple dans le commerce de détail.

Dans d'autres activités, le client dispose d'un délai de paiement qui doit être précisé lors de la négociation commerciale. Il peut payer sous huit jours à réception de la facture, ou bien à 30, 60, 90 jours ou plus. La mention "fin de mois" signifie que l'on attend la fin du mois pour compter 30, 60 ou 90 jours.

Exemple : un règlement à 60 jours fin de mois signifie un règlement moyen de  $60 + 15$  jours de battement = 75 jours en moyenne. Pour un règlement fin de mois, le délai de paiement communément retenu est de 15 jours.

La conséquence de ces délais de règlement est que l'entreprise doit avancer tous ses frais de fonctionnement et ses achats. Elle doit avoir suffisamment d'argent d'avance pour le faire. Ainsi, si les clients payent à 60 jours en moyenne, l'entreprise doit avoir devant elle, en trésorerie, 60 jours de recettes TTC.

#### → L'encours fournisseurs

Vous pouvez aussi avoir la possibilité de régler vos fournisseurs à 30, 60, 90 jours. C'est alors eux qui vous consentent une facilité de trésorerie. Cet avantage correspond à 30, 60, 90 jours d'achats TTC.

## Le calcul du besoin en fonds de roulement

Pour connaître maintenant le montant de cette immobilisation d'argent, nous utiliserons la formule suivante :

$$\begin{aligned} \text{BFR} = & \text{Stocks (achats HT x (Rotation/360 jours))} \\ & + \text{Encours clients (CA TTC x (durée moyenne de règlement/ 360 j))} \\ & - \text{Encours fournisseurs (achats TTC x (délai de règlement / 360 j))} \end{aligned}$$

*Un exemple pour mieux comprendre le BFR*

*Un grossiste en maroquinerie a un chiffre d'affaires annuel de 100 000 € HT, soit 119 600 € TTC.*

*Ses achats annuels s'élèvent à 25 000 € HT (29 900 € TTC).*

*Il doit renouveler son stock toutes les deux semaines pour avoir suffisamment de choix en boutique.*

*Enfin, il a pu négocier avec ses fournisseurs un délai de paiement de 30 jours fin de mois, mais il a dû accorder un paiement en fin de mois à ses clients car c'est une pratique courante dans son métier.*

$$\begin{aligned} \text{Le stock :} & & 25\,000 \text{ €} \times (14 \text{ jours} / 360 \text{ jours}) & = & 972 \text{ €} \\ + \text{ L'encours clients :} & & 119\,600 \text{ €} \times (15 \text{ jours} / 360 \text{ jours}) & = & 4\,983 \text{ €} \\ - \text{ L'encours fournisseurs :} & & 29\,900 \text{ €} \times (45 \text{ jours} / 360 \text{ jours}) & = & 3\,737 \text{ €} \\ \text{Le BFR de ce grossiste est de :} & & 972 \text{ €} + 4\,983 \text{ €} - 3\,737 \text{ €} & = & 2\,218 \text{ €} \end{aligned}$$

Pour terminer l'analyse de vos besoins au démarrage, d'autres dépenses sont à prendre en compte :

- les frais de création (cout de l'immatriculation, l'enregistrement, les statuts...) et si nécessaire,
- le fonds de commerce,
- le remboursement des échéances de l'emprunt...

## 2 - Le Plan de financement (les ressources)

Nous avons estimé les différents besoins financiers pour le démarrage de l'entreprise. En contrepartie, il faut maintenant expliquer comment vous allez financer ces besoins.

Pour financer votre projet vous ferez appel à différentes sources de financements :

- **Les fonds propres** ou votre apport personnel correspondent à ce que vous amenez dans l'entreprise (en numéraire, en nature dans le cas des sociétés), à des prêts personnels de l'entourage, aux apports des associés.
- **Les emprunts**, réalisés auprès d'établissements de crédit (Banque, ADIE, OSEO).
- **Les aides, subventions et bourses** envisagées.

Le métier des banques est de prêter de l'argent, mais cet argent ne leur appartient pas, c'est celui de leurs déposants. Elles n'ont donc pas le droit de prendre des risques avec les dépôts qui lui sont confiés.

Or la création d'entreprise est considérée comme à haut risque, à juste titre puisque la moitié des entreprises créées ne fête pas leur troisième anniversaire.

Il faudra donc les convaincre de vos chances de réussite. Elles accepteront généralement d'intervenir à la condition que vous puissiez offrir des garanties : établissement de cautionnement, caution d'une tierce personne ou biens hypothéqués.

Remarque : les banques interviennent principalement pour financer autour de 70% du montant des investissements HT et dans certains cas le fonds de commerce.

MODÈLE DE PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Frais d'Etablissement</b> (immatriculation, enregistrement, rédaction de statuts, annonces légales, stages obligatoires, frais de notaire...)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>apport personnel</b></li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>En nature</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>En numéraire</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>En capital (si société)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Investissements HT*</b> :</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Comptes courants d'associés bloqués**</b> (en cas de société s'il y a lieu)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acquisition ou construction immobilière</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Associé .....</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Achat d'un pas de porte ou droit au bail</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Associé.....</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Travaux d'aménagements, de rénovation et installations</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Associé.....</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Matériels et machines</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Primes ou Subventions d'équipement</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mobiliers</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Organisme.....</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Matériel informatique</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Organisme.....</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Véhicule professionnel</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Emprunts :</b></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enseigne...</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Banque.....</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autres</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>OSEO BDPME .....</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Besoin en Fonds de Roulement (dont stock de départ)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Prêts à taux 0 (CPFIL C.I.R ou ADIE)....</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Avance remboursable EDEN.....</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Prêt Solidaire de l'Adie).....</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Autres.....</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Autres sources de financement</b></li> </ul>	
<b>TOTAL DES BESOINS</b>		<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	

\* Montant à porter TTC si l'activité n'est pas soumise à la TVA ou si l'entreprise est assujettie au régime de la "franchise en base" de TVA ou au régime fiscal de la micro-entreprise.

\*\* Ne concerne pas l'entreprise individuelle

### 3 - Le compte de résultat prévisionnel

Après avoir évalué les besoins financiers pour mettre en place votre entreprise, il est impératif que vous preniez le temps d'estimer vos recettes ainsi que l'ensemble de vos coûts d'exploitation (ou charges).

Le compte de résultat prévisionnel présente ces estimations de recettes et de charges pour la première année de votre future entreprise.

#### Les recettes

Au démarrage, la principale recette que vous ayez à estimer est le chiffre d'affaires (CA) prévisionnel annuel. Pour faciliter votre travail et rester réaliste, calculez votre CA en fonction d'une unité de temps qui correspond à votre activité (le jour, la semaine, le mois, ou une période donnée).

Remarque : ne surestimez pas votre temps de travail. Il faut penser au temps que vous devrez consacrer à l'élaboration de devis, à votre gestion, aux rendez-vous extérieurs (avec votre comptable, les banques, les organismes sociaux...).

Exemple : un artisan peintre facture à son client une journée de main d'œuvre à 200 € TTC. Sur la base de 11 mois de travail par an à raison de 20 jours de travail effectif par mois, cela représente un chiffre d'affaire prévisionnel de 44 000 € ( $11 \times 20 \times 200 = 44\,000$ ).

#### VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRE PRÉVISIONNEL

	Année 1	Année 2	Année 3
CA HT			

Vous pouvez décomposer le CA par activité ou par produit si vous en avez plusieurs.

Essayez de déterminer la saisonnalité de votre activité. Décomposez, dans la mesure du possible, le chiffre d'affaires du premier exercice par mois (pensez aux mois de fermetures, la basse saison...):

	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin
CA HT						
	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
CA HT						

Vous pouvez simplement estimer des pourcentages d'activité par mois.

Sur quoi vous êtes vous basé pour calculer ce chiffre d'affaire prévisionnel ? (données sectorielles, expérience du marché, premiers contacts commerciaux) ?

### Les charges

Nous vous rappelons que les charges sont des dépenses concernant l'année en cours.

Il existe quatre grandes familles de charges :

- 1) les achats de marchandises, matières premières, fournitures, emballages
- 2) les achats de services extérieurs (comptable, loyer, essence, poste & téléphone...)
- 3) les rémunérations du chef d'entreprise et des salariés (charges sociales incluses)
- 4) les charges financières des investissements
  - amortissements (durée d'utilisation de l'équipement)
  - intérêts des emprunts contractés

MODELE DE COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

	EXERCICE 1	EXERCICE 2	EXERCICE 3
<b>PRODUITS</b>			
Vente de produits finis			
Prestations de services			
Productions vendues			
Commissions			
Produits financiers			
Autres produits			
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>			
<b>LES CHARGES</b>			
<b>ACHATS</b>			
Matières premières			
Marchandises			
Matières consommables			
Fournitures de bureau			
Emballages			
Matériaux, équipements et travaux			
Énergie			
Autres : .....			
<b>CHARGES EXTERNES</b>			
Sous-traitance			
Loyer et charges locatives			
Entretien et réparations			
Fournitures d'entretien			
Assurances			
Frais de formation			
Honoraires			
Publicité et Documentation			
Transports			
Crédit-bail			
Déplacements / missions			
Frais postaux, téléphone			
<b>IMPOTS ET TAXES (HORS IS)</b>			
Taxe professionnelle			
Taxe d'apprentissage			
Autres taxes			
<b>CHARGES DE PERSONNEL</b>			
Rémunération du personnel			
Charges du personnel			
Prélèvement de l'exploitant			
Cotisations de l'exploitant			
<b>CHARGES FINANCIERES</b>			
Intérêts des emprunts			
Autres : .....			
<b>CHARGES EXCEPTIONNELLES</b>			
<b>DOTATION AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS</b>			
Dotation aux amortissements			
Dotation aux provisions			
<b>TOTAL DES CHARGES</b>			
<b>RÉSULTAT COMPTABLE</b>			
<b>CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT</b>			
(Résultat comptable + DAP - Reprises sur amortissement)			

## 4 - Le seuil de rentabilité

Pour valider la rentabilité économique de votre entreprise, il existe un outil appelé le point mort (ou seuil de rentabilité). Celui-ci vous permet de déterminer le chiffre d'affaires minimum que vous devez absolument réaliser pour pouvoir couvrir toutes vos charges.

En dessous du seuil de rentabilité, l'activité n'est « pas rentable », l'entreprise enregistrera des pertes.

La première étape du calcul du seuil de rentabilité consiste à distinguer, parmi l'ensemble de vos coûts d'exploitation, les charges variables des charges fixes.

Les charges variables (CV) sont des dépenses proportionnelles au chiffre d'affaires (les achats de marchandises, de matières premières...) : ces charges varieront en fonction de votre niveau d'activité.

Les charges fixes (CF), quant à elles, sont indépendantes des variations d'activité (les loyers, les primes d'assurance, les salaires administratifs par exemple). Elles seront présentes même s'il n'y a pas de chiffre d'affaires.

Sans rentrer dans une explication financière détaillée, retenir qu'au point mort :

Charges Fixes = C.A. - Charges Variables

...et que vous dépassez ce seuil lorsque : Charges Fixes  $\leftarrow$  CA - Charges Variables.

## 5. Notions de T.V.A.

Les entreprises jouent un rôle de collecteur d'impôt pour le compte de l'Etat : elles facturent à leurs clients la TVA et la reversent ensuite au service des impôts, déduction faite de la TVA payée sur les achats. Il existe deux types de TVA.

### 1. La TVA collectée sur les ventes

A chaque fois que l'entreprise facture une vente de biens ou de services, elle doit mentionner un montant HT auquel elle ajoute la TVA.

La TVA collectée est due :

- dès la livraison de la marchandise lorsqu'il s'agit de produits,
- ou lors de l'encaissement du prix lorsqu'il s'agit d'une prestation de service.

### 2. La TVA récupérable (dite TVA déductible)

L'entreprise paie, elle-même, ses fournisseurs TTC.

La TVA incluse dans ses règlements est déductible de la TVA collectée sur ses ventes au titre du même mois.

Le montant de TVA à payer (TVA exigible) = TVA collectée - TVA récupérable.

Remarques :

- Les taux de TVA peuvent être variables selon le type de produits ou prestations vendues (ex : 19,6% dans le bâtiment pour les travaux de constructions et à 5,5% pour ceux de rénovation dans l'ancien). Les taux sont révisables et certains territoires comme la Corse peuvent avoir sur certains secteurs d'activités des taux particuliers. Renseignez vous auprès de votre conseiller en création ou du centre des impôts.
- Les entreprises relevant du régime de la "franchise en base de TVA" (notamment celles relevant également sur le plan fiscal du régime de la "micro-entreprise") ne peuvent pas facturer de TVA à leurs clients et ne peuvent pas récupérer la TVA payée (tant sur leurs achats courants que sur leurs investissements). Ils devront choisir cette option lors de leur immatriculation. Une mention spéciale doit apparaître sur leurs factures (TVA non applicable, article 293 du CGI).
- Le calcul de TVA pour les entreprises relevant du régime du réel simplifié se fera sur la base d'un coefficient trimestriel qui sera régularisé en fin d'année.

# 7 Le lancement des opérations

La phase de préparation de votre projet est à présent achevée. Vous êtes prêt à « passer à l'action » car bientôt votre projet se transformera en entreprise.

Il vous reste cependant une dernière étape qui comporte trois types d'actions, à engager simultanément :

- le déclenchement des procédures financières
- la réalisation des formalités juridiques de création de votre entreprise,
- le lancement (ou la poursuite) de vos actions commerciales.

## 1-Le déclenchement des procédures financières

Dans la mesure où votre dossier financier a montré que vous aviez besoin de prêts bancaires (à long, moyen ou court terme), il vous appartient maintenant de déclencher les procédures financières, c'est-à-dire : ouvrir un compte bancaire et obtenir vos prêts.

Pour cela, vous donnerez à votre banquier et/ou aux organismes auprès desquels vous sollicitez des fonds un dossier de présentation comprenant tous les éléments de nature à expliquer votre projet et à lui donner confiance :

- le présent dossier (fiches remplies complétées) accompagné des autres documents élaborés
- tous les documents dont la liste est présentée page .....

Pour connaître les organismes de financements susceptibles de vous aider à financer le projet, connectez-vous au portail de la création d'entreprises en Corse [www.creerencorse.eu](http://www.creerencorse.eu) dans lequel sont recensés les organismes qui apportent leur appui aux créateurs d'entreprises.

! A noter : le financement par crédit bancaire des plus petits projets est limité par trois obstacles régulièrement soulignés par les acteurs de la création d'entreprise : la faiblesse des fonds propres, le coût d'instruction du dossier, élevé par rapport au montant du prêt, et le manque d'accompagnement du créateur d'entreprise. De ce fait, 22 % des créations d'entreprises seulement sont financées par crédit bancaire.

Le rôle d'une banque auprès des créateurs d'entreprises dès leurs débuts est déterminant : elle renforce les chances de survie à terme de l'entreprise en lui offrant, un partenaire financier susceptible de l'aider à faire face à la croissance des besoins de trésorerie.

Afin de favoriser l'accès au crédit des créateurs de petites entreprises, le gouvernement a mis en place le Prêt à la création d'entreprise (PCE).

Ce produit vise à répondre à l'insuffisance de fonds propres ou quasi-fonds propres des petits projets, en confortant le plan de financement au démarrage, à en alléger le coût d'instruction et à en favoriser l'accompagnement. Sa gestion a été confiée à Oséo.

## 2 - S'immatriculer, les démarches juridiques

Vous devrez déposer un dossier de demande d'immatriculation de votre entreprise auprès du centre des formalités des entreprises (CFE) compétent, soit en vous y déplaçant, soit en effectuant cette formalité sur le site internet du CFE lorsque cela est possible ([www.cfe.net](http://www.cfe.net)).

Attention : depuis le 1er janvier 2008, toute demande d'exonération de charges sociales demandées dans le cadre de la mesure ACCRE devra être formulée lors de votre inscription (ou dans un délai de 3 mois) auprès de votre CFE qui transmettra aux organismes concernés (URSSAF et RSI). Il faudra penser à vous munir des pièces nécessaires à l'enregistrement de votre demande ACCRE (CNI, attestation ASSEDIC récente, dernier talon de paiement, historique demandeur d'emploi si vous n'êtes pas indemnisé, attestation de la CAF pour le RMI/API ...). Renseignez-vous auprès de votre accompagnateur à la création ou de votre CFE pour connaître les critères d'obtention de cette mesure d'exonération de charges sociales.

Les CFE contribuent à faciliter et à accélérer " le parcours administratif " des créateurs d'entreprises en leur permettant de déposer en un même lieu " guichet unique ", en une seule fois, sur un même document, " liasse unique ", les déclarations auxquelles ils sont tenus de souscrire.

Lorsque le dossier remis au CFE est complet celui-ci remet en échange un récépissé de dépôt de dossier de création d'entreprise qui permet au créateur de déclarer son entreprise auprès des organismes publics (France Telecom, EDF, La Poste...) sans attendre son extrait d'immatriculation (K ou Kbis).

Ce service est gratuit. Cependant, les CFE des Chambres de commerce et d'industrie et des Chambres de métiers et de l'artisanat peuvent vous proposer une assistance à la formalité complémentaire facultative (conseil, assistance pour la préparation du dossier...) qui est facturée. Les tarifs sont affichés dans chaque CFE.

## A quel centre de formalites des entreprises vous adresser ?

### Vous êtes

- Commerçant ou industriel
- Société commerciale (SA, SAS, SARL, EURL...) n'exerçant pas une activité artisanale

### Vous dépendez du CFE

Chambre de commerce et d'industrie

- Personne physique ou société assujettie à l'inscription au répertoire des métiers (entreprises artisanales)

Chambre de métiers et de l'artisanat

- Société d'exercice libéral
- Société civile
- Agent commercial (entreprise individuelle)
- Etablissement public industriel et commercial
- Groupement d'intérêt économique

Greffe du tribunal de commerce

- Membre d'une profession libérale (réglementée ou non) exerçant en entreprise individuelle
- Employeur dont l'entreprise n'est pas immatriculée au registre du commerce et des sociétés ou inscrite au répertoire des métiers (ex : syndicats professionnels)

URSSAF

- Artiste – auteur
- Assujetti à la TVA, à l'impôt sur le revenu, au titre des BIC ou de l'IS et ne relevant pas des catégories ci-dessus (associations, loueurs en meublés, sociétés en participation...)

Centre des impôts

*Si votre activité est à la fois commerciale et artisanale, vous serez inscrit simultanément au registre du commerce et des sociétés et au répertoire des métiers. Seul le CFE de la Chambre de métiers et de l'artisanat est cependant compétent pour recevoir votre déclaration.*

### Compétence territoriale :

*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.*

*Exemple : si le siège social 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 Corté, le CFE de Bastia sera alors compétent.*

*Pour la mise à jour de ces données consultez le site de l'APCE [www.apce.com](http://www.apce.com)*

## Quand doit-on s'adresser au CFE ?

- Lors de la création de l'entreprise.
- Lors de l'ouverture, du transfert ou de la fermeture d'un nouvel établissement.
- Lors de modifications concernant :
  - l'exploitation individuelle (changement de nom, de situation matrimoniale, mention du conjoint collaborateur ...),
  - la personne morale (modification de la dénomination, de la forme juridique, du capital, de l'objet, de la durée, changement de dirigeants, d'associés...),
  - l'activité de l'entreprise (extension, mise en location-gérance, reprise...)
- Lors de la cessation totale d'activité de l'entreprise.

**Attention ! Certaines formalités ne sont pas prises en charge par le CFE et doivent être accomplies par le créateur, notamment :**

- formalités relatives aux professions réglementées (exemples : licences ou autorisations diverses à obtenir),
- formalités relatives à la réglementation des changes,
- démarches spécifiques pour les créateurs étrangers,
- recherche d'antériorité auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI),
- enregistrement des statuts auprès du service des impôts des entreprises (SIE),
- déclarations relatives à des publicités autres que celles figurant au Registre du commerce et des sociétés : RCS (par exemple, les inscriptions de nantissement ou de privilèges sur les fonds de commerce),
- publicité dans un journal d'annonces légales,
- souscrire à une assurance responsabilité professionnelle, et ce, quelle que soit l'activité exercée. Le centre de documentation de la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) dispose d'une documentation complète sur les obligations des entreprises en matière d'assurance.
- dans les trois mois suivant l'immatriculation de l'entreprise, et même si l'activité démarre sans salariés, l'adhésion à une caisse de retraite de salariés ARRCO (non-cadres) est obligatoire. Les caisses ne manqueront d'ailleurs pas de se manifester rapidement. Passé le délai de trois mois, une caisse interprofessionnelle est imposée à l'entreprise.
- adhésion à un centre de médecine du travail (pour employeurs).
- déclaration provisoire de taxe professionnelle (avant le 31 décembre) auprès du service des impôts avec, le cas échéant, une demande d'exonération (si l'entreprise remplit les conditions requises),

## Quel est le coût des formalités juridiques de création d'une entreprise ?

Les coûts indiqués ci-dessous sont donnés à titre indicatif et ne concernent que les procédures obligatoires. Vous devrez naturellement, le cas échéant, prendre en compte les frais :

- d'assistance à la formalité (proposés par les CFE),
- de conseil par des professionnels, de rédaction des statuts,
- de dépôt de marque, recherche d'antériorité de noms commerciaux et de marques,
- d'intervention d'un commissaire aux apports, etc...

Forme juridique et formalité	Coût
<b>Entreprise commerciale</b> - Immatriculation au RCS	environ 56 euros
<b>Entreprise artisanale</b> - Immatriculation au Répertoire des métiers - Stage de préparation à l'installation des artisans	environ 156 euros environ 186 euros
<b>Profession libérale</b>  <b>Agent commercial</b> - Immatriculation au Registre spécial des agents commerciaux	Gratuit  environ 32 euros
<b>SARL ou EURL</b> - Frais de publication (journal d'annonces légales) - Immatriculation au registre du commerce et des sociétés	environ 150 euros environ 76 euros
<b>SA - SAS (capital minimum 37 000 euros)</b> - Frais de publication (journal d'annonces légales) - Immatriculation au registre du commerce et des sociétés	environ 230 euros environ 76 euros

Ces coûts sont revalorisés régulièrement. Pour en savoir plus, consultez le CFE compétent ou le portail de la création d'entreprises : [www.apce.com](http://www.apce.com)

*Quelle que soit sa forme juridique, une société qui exerce une activité artisanale doit également payer son immatriculation au répertoire des métiers : environ 156 euros.*

*Les entreprises assujetties à la double inscription registre du commerce/répertoire des métiers cumulent en principe les droits d'immatriculation visés ci-dessus.*





## 8

# Votre parcours, vos démarches

(phases d'accompagnement)

Avez-vous participé à un atelier collectif ? OUI  NON

Si oui, nom de la structure animatrice :

Date :

Thème abordé :

LES STRUCTURES RENCONTRÉES :

Nom (structure, chargé de mission)	Dates, nombre de RDV	Travail effectué, type de renseignements donnés...
------------------------------------	----------------------	--

Les structures généralistes de sensibilisation et d'orientation (ANPE, MDE,


Les structures d'accompagnement (BG Ile Conseil, Couveuse C2E, Coopérative A PROVA, CIDFF, CCI, Chambre des métiers,...)


Les structures de financement et/ou de cautionnement de votre projet (ADIE, Corse Initiative Réseau, Corse Active, la Banque...)


# 9 Pièces nécessaires a la constitution d'un dossier de création d'entreprise

## Le projet

### Pièces concernant votre projet à fournir impérativement:

- Une présentation de votre projet sur papier libre (ou sur les formulaires joints à ce dossier)
- Etude de marché (analyse de la clientèle potentielle, de la concurrence, de la zone de chalandise, des prix...)
- Photocopie des factures, factures proformat ou devis : matériel, mobilier, véhicule, rénovation du local, ect...
- Relevé ou position de compte personnel justifiant votre apport (et celui des associés s'il y en a)
- Justificatifs du matériel déjà acquis (factures, attestation sur l'honneur, carte grise et assurance, ...)
- Devis d'assurance professionnelle (RC professionnelle, décennale, véhicules professionnels ...)

Si vous avez négocié un prêt bancaire ou un prêt familial :

- Attestation d'offre de prêt bancaire ou crédit bail (échancier prévisionnel)
- Justificatif de prêt familial ou amical (attestation sous seing privé)

Si vous possédez ou allez être en possession d'un local :

- Les actes de propriété
- Tout document concernant la proposition de bail ou le compromis d'achat des murs

Si votre projet concerne la reprise d'entreprise :

- Compromis de cession du fonds de commerce ou contrat de location gérance
- Photocopie des trois derniers bilans ou forfaits de l'entreprise à reprendre
- Inventaire du matériel cédé avec le fonds

Si vous créez une société :

- Photocopie des statuts ou du projet de statuts mentionnant la répartition du capital, La nomination du gérant, le siège social
- Justification des liens de parenté entre les associés (extrait de naissance pour le ou les gérants, copie de la pièce d'identité pour les associés)

Si vous êtes commerçant :

- Devis du stock de départ et liste nominative des futurs fournisseurs

Si vous êtes un vendeur ambulant :

- Demandes d'emplacements sur les marchés et autorisations municipales
- Carte provisoire de marchand ambulant remis par la préfecture de votre lieu de résidence

Si vous créez une entreprise du secteur du bâtiment :

- Devis d'assurance des risques professionnelles (responsabilité civile, local, matériel, stock, véhicule, garantie décennale,...)
- Liste des chantiers prospectés (devis à la clientèle potentielle)
- Liste des sous-traitants, contrats ou lettres d'intention de sous-traitance.

## Le(s) porteur(s) du projet

### Documents obligatoires :

Si vous êtes plusieurs, joindre ces pièces pour chacun d'entre vous

- Photocopie de la carte d'identité (ou de la carte de séjour pour les étrangers résidents)
- Relevé d'identité bancaire ou postal (personnel)
- Curriculum-vitae
- Tout justificatif utile lié au CV (diplôme, certificats de travail ou fiches de paies, certificat de stage en création d'entreprise, certificat de radiation chambre de commerce ou des métiers pour les périodes en indépendant).
- Carte d'assuré de la sécurité sociale , ou autre régime (MSA, ...)

Si vous êtes marié(e) :

- Copie du livret de famille mentionnant l'existence d'un contrat de mariage ou qu'il n'y a pas de contrat de mariage

### Documents à fournir en cas d'emprunt ou de demande d'aide

- Bordereau de situation fiscale à jour (délivré par le Trésor Public de votre lieu d'imposition) et dernier avis d'imposition (où figure les coordonnées du Trésor Public dont vous dépendez)

Si vous êtes indemnisé par l'ASSEDIC :

- Photocopie de la carte d'inscription ANPE et historique de demandeur d'emploi sur 18 mois (IA 24)
- Photocopie de la notification d'ouverture des droits aux ASSEDIC (1ère et dernière)
- Dernier talon de paiement ASSEDIC

Si vous êtes bénéficiaire du RMI :

- Attestation de paiement RMI récente et attestation prouvant la qualité de bénéficiaire du RMI (CAF)
- Fiche familiale d'état civil ou certificat de concubinage (si le RMI est versé au nom du conjoint)
- Photocopie du contrat d'insertion (remis par votre assistante sociale)

Si vous n'êtes pas indemnisé par l'ASSEDIC mais inscrit à l'ANPE plus de 6 mois sur les 18 derniers mois :

- Historique de demandeur d'emploi ANPE (imprimé IA24)
- Notification de rejet ASSEDIC ou attestation de non prise en charge

Si vous êtes reconnu travailleur handicapé :

- Reconnaissance COTOREP de la qualité de Travailleur Handicapé
- Certificat d'aptitude médicale à l'exercice de l'activité en création délivré par votre médecin
- Tout autre justificatif de votre handicap (notification de pension CPAM pour + de 10% , pension de militaire reconnu invalide, etc... )

ET TOUTE AUTRE DOCUMENT QUE VOUS JUGEREZ UTILE DE PRODUIRE (valorisation de votre projet, de votre expérience, de votre parcours, photos du local, photos de la production,... )

# 15 ANNEXES

- Adresses et contacts utiles en Corse
- Sites internet utiles

## les contacts et adresses utiles

VOUS  
RENSEIGNER ET  
VOUS INFORMER  
AUPRES DES  
MEMBRES DU  
RESEAU AVEC /  
Pic EQUAL :

## ILE CONSEIL

**Bastia :** Maison de l'Entreprise - 11 Rue Marcel Paul  
20 200 BASTIA  
Tel : 04 95 31 59 57 Fax : 04 95 32 75 77  
Mail: entreprise.conseil@wanadoo.fr

**Balagne:** 1 lot. Castellaccio  
20 220 MONTICELLO  
Tel: 04 95 60 31 94 Fax : 04 95 60 06 66  
Mail: apel.conseil@wanadoo.fr

**Porto-Vecchio :** Imm. St Jean – Quartier Porette  
20 137 PORTO-VECCHIO  
Tel : 04 95 70 75 89 Fax : 04 95 72 17 55  
Mail : aria.conseil@wanadoo.fr

**Ajaccio :** Rue Colonna d'Istria – Imm. Lousiane entrée A  
20 090 AJACCIO  
Tel : 04 95 22 84 14 Fax : 04 95 22 86 10  
Mail : ile.conseil@wanadoo.fr

**Permanence des Boutiques de Gestion :**  
Ile Conseil à CORTE, MORIANI, GHISONACCIA et PROPRIANO.



## Coopérative d'activités et d'emploi A Prova

Joelle CIAVAGLINI  
Résidence St Joseph, Immeuble Arioso – Rue Roland Giovanangeli  
20 090 AJACCIO.  
Tel : 04.95.10.00.22 Fax : 04.95.21.94.33  
Mail : a.prova@wanadoo.fr



## CIDFF de Corse-du-Sud

Sophye SIFFERT  
Imm. Le Ciste – Les Hauts de Bodiccione  
20 189 AJACCIO  
Tel : 04 95 23 01 85 Fax : 04 95 23 28 01



## les contacts et adresses utiles

VOUS  
RENSEIGNER ET  
VOUS INFORMER  
AUPRES DES  
MEMBRES DU  
RESEAU AVEC /  
Pic EQUAL :

**ADIE**

Site internet : [www.adie.org](http://www.adie.org)

N° VERT : 0 800 800 566 (appel gratuit depuis un poste fixe)



**Ajaccio :** Immeuble Louisiane, Rue du Général Colona d'Istria  
20 090 AJACCIO

**Bastia :** Maison du Parc Technologique, ZI Erbajolo  
20 600 BASTIA

**Porto-Vecchio :** Chambre de Métiers, rue du Stazzale  
20 137 PORTO-VECCHIO

**CORSE ACTIVE**

Site internet : [www.franceactive.org](http://www.franceactive.org)



**Corse Active (Haute-Corse) :** Maison du Parc Technologique  
20 601 FURIANI  
Tel : 04 95 30 96 28  
Directeur : Jean-Christophe FILIDORI  
Mail : [filidori@corse-active.org](mailto:filidori@corse-active.org)

**Corse Active (Corse-du-Sud) :** Les Jardins du Centre - C2  
20 090 AJACCIO  
Tel : 04 95 20 11 41  
Directrice adjointe : Estelle Bord  
Mail : [bord@corse-active.org](mailto:bord@corse-active.org)

**COUVEUSE C2E « Entreprendre à l'essai »**

**C2E Balagne :** 1, lotissement Castellacio  
20220 MONTICELLO  
Tel : 04 95 60 54 77 Fax : 04 95 60 03 66  
Mail : [c2e.bg-ileconseil@orange.fr](mailto:c2e.bg-ileconseil@orange.fr)



**C2E Ajaccio :** Rue Paul Colonna d'Istria - Immeuble Louisiane Entrée A  
20090 AJACCIO  
Tel : 04 95 22 84 14 Fax : 04 95 22 86 10  
Mail : [couveusec2e@orange.fr](mailto:couveusec2e@orange.fr)

## les contacts et adresses utiles

VOUS  
RENSEIGNER ET  
VOUS INFORMER  
AUPRES DES  
MEMBRES DU  
RESEAU AVEC /  
Pic EQUAL :

**LES MAISONS DE L'EMPLOI EN CORSE****Maison de l'Emploi du Pays AJaccien**

Quartier Saint Joseph - 20 000 Ajaccio

Tél : 04 95 50 14 76 Fax : 04 95 50 19 73

Conseillère à la création d'entreprise : Linda GENDRE

[www.mdepa.blogspot.com](http://www.mdepa.blogspot.com)**Maison de l'Emploi du Sud de la Corse (Bonifacio, Porto Vecchio, Sartène)**

Rte Arca - 20 174 Porto-Vecchio

Tél : 04 95 72 09 68 Fax : 04 95 50 05 79

Conseiller à la création d'entreprise : Michel ORRO

**Maison de l'Emploi en milieu rural de Haute-Corse****[Corte et Centre Corse, Balagne, Costa Verde, Costa Serena, Ghisonaccia]**

Rte de San Nicolao - 20 230 San Nicolao

Tél : 04 95 38 95 33 Fax : 04 95 58 32 24

Conseiller à la création d'entreprise : Nathalie BELGODERE

## Les sites internet utiles

### CREATION, REPRISE, ET TRANSMISSION D'ENTREPRISE

#### [www.apce.com](http://www.apce.com)

C'est le site français incontournable pour s'informer dans le champ de la création, reprise, transmission d'entreprise. Le site de l'Agence Pour la Création d'Entreprise, rassemble tous les renseignements utiles : fiches métiers, méthodologie, dossiers par filières,...

#### [www.travail.gouv.fr](http://www.travail.gouv.fr)

Site du Ministère du Travail, des Relations Sociales et de la Solidarité

#### [www.minefe.gouv.fr](http://www.minefe.gouv.fr)

Actualité, dispositions gouvernementales, mesures pour la création d'entreprise, ACCRE, EDEN , mesures dans les zones de revitalisation rurale (ZRR) et les zones de revitalisation urbaine (ZRU), les mesures pour les entreprises de services à la personne,...

#### [www.tpe-pme.com](http://www.tpe-pme.com)

Informations juridiques, sociales et fiscales sur les TPE et les PME.

#### [www.corse.fr](http://www.corse.fr)

Site de la Collectivité Territoriale de Corse.

#### [www.boutiques-de-gestion.com](http://www.boutiques-de-gestion.com)

Site national des Boutiques de Gestion, 1er réseau indépendant d'accompagnement à la création d'entreprise, couveuses « entreprendre à l'essai » en France.

### ARTISANAT

#### [www.artisanat.info](http://www.artisanat.info)

Présentation de l'actualité de l'artisanat, reprise et création d'entreprise, informations sur les métiers, les filières et les opportunités

#### [www.bnoa.net](http://www.bnoa.net)

Actualité en permanence, la Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales présente les entreprises artisanales à reprendre.

### COMMERCE

#### [www.cci.fr](http://www.cci.fr)

Le site de la Chambre de Commerce et d'Industrie

## Les sites internet utiles

### AIDES ET FINANCEMENT

**[www.corse-adec.org](http://www.corse-adec.org)**

Site de l'Agence de Développement Economique de la Corse: mesures régionales en direction des entreprises, développement économique régional.

**[www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)**

Site d'OSEO/Bdpme (le Prêt à la Création d'entreprise et à la reprise d'entreprise, le soutien aux entreprises innovantes,...)

**[www.pfilcorse.com](http://www.pfilcorse.com)**

Site de la plate-forme Corse Initiative Réseau (prêt d'honneur)

**[www.adie.org](http://www.adie.org)**

Site de l'ADIE (crédit solidaire, avance remboursable EDEN)

**[www.femu-qui.com](http://www.femu-qui.com)**

Site de la société régionale d'investissement en Corse (intervention en capital et en prêt participatif)

**[www.franceactive.org](http://www.franceactive.org)**

Site de CORSE ACTIVE (garantie d'emprunt bancaire, fonds de garantie à l'initiative des femmes,...)

**[www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr)**

Pour les projets portés par des travailleurs handicapés : site de l'Agefiph qui soutient leurs projets et peut aider aux coûts engendrés par l'adaptation au poste de travail.

### PROTECTION DES IDEES / DEPOTS DE BREVETS

**[www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)**

Site de l'Institut National de la Propriété Intellectuelle

## Les sites internet utiles

### EMPLOI

#### [www.anpe.fr](http://www.anpe.fr)

Présentation et mesures spécifiques (déposer une offre, connaître les mesures d'aides à l'emploi et à la création d'entreprise,...)

#### [www.assedic.fr](http://www.assedic.fr)

Présentation et mesures spécifiques de l'Assedic pour la création d'entreprise.

#### [www.unedic.fr](http://www.unedic.fr)

Le site de l'Unedic informe sur les mesures d'assurance chômage, les taux en vigueur, les cotisations, les mesures à l'embauche, l'aide à la reprise ou création d'entreprise.

#### [www.urssaf.fr](http://www.urssaf.fr)

Déclaration en ligne, calcul et paiement des cotisations, Déclaration Unique d'Embauche, informations sur les mesures pour l'emploi...

### Informations législatives, règlementaires, et répertoires des entreprises

#### [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

Site des statistiques nationales et régionales, N° Siret et Siren en ligne

#### [www.info.greffe.fr](http://www.info.greffe.fr)

Informations sur la situation financière des entreprises, demande de KBIS

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

Banque de données des entreprises et des établissements, demande de KBIS

#### [www.legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr)

Le site gouvernemental de la législation française (pour consulter les lois, les décrets, les codes,...)

#### [www.service-public.fr](http://www.service-public.fr)

Portail en ligne de l'administration française.

### FISCALITE – IMPOTS ET TAXES

#### [www.minefe.gouv.fr](http://www.minefe.gouv.fr) - [www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr)

Site du Ministère des Finances, accès aux formulaires de déclaration des impôts et taxes, télé-déclarations...

## Les sites internet utiles

### PROTECTION SOCIALE

[www.le-rsi.fr](http://www.le-rsi.fr)

Site du régime social des travailleurs indépendants

[www.canam.fr](http://www.canam.fr)

Site national de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie des Professions Indépendantes.

[www.urssaf.fr](http://www.urssaf.fr)

Déclaration en ligne, calcul et paiement des cotisations, Déclaration Unique d'Embauche, informations sur les mesures de l'emploi...

### DROITS DES FEMMES ET EGALITE DES CHANCES

[www.cidffcorsedusud.org](http://www.cidffcorsedusud.org)

Centre d'informations des Droits des Femmes et de la Famille. Mission d'utilité publique dans les domaines de l'information juridique, économique et sanitaire à destination des familles, accompagne les porteurs de projet à affiner les dossiers de création d'entreprise ou d'activité.

[www.droitsdesfemmes-corse.org](http://www.droitsdesfemmes-corse.org)

Délégation Régionale aux droits des femmes, à la cohésion sociale et à la parité.

### SITES DIVERS

[www.ffsa.fr](http://www.ffsa.fr)

Le site du centre de documentation et d'information sur l'assurance (assurances professionnelles, décennales, ...)

[www.expert-comptable-en-ligne.net/corse](http://www.expert-comptable-en-ligne.net/corse)

Le site de l'Ordre Régional des experts comptables.

[www.ca-bastia.justice.fr/avocats](http://www.ca-bastia.justice.fr/avocats)

[www.avocats-bastia.com](http://www.avocats-bastia.com)

Les sites de l'ordre des avocats en Corse

[www.corse.fr/education/formation](http://www.corse.fr/education/formation)

Site de la collectivité territoriale de Corse concernant la formation professionnelle

## LES PARTENAIRES INSTITUTIONNELS ET FINANCEURS



**equal**  
2004-2008  
Programme d'Initiative Communautaire



**Égalité  
entre  
les femmes  
et les hommes**

## LES PARTENAIRES DU PDD AVEC



BOUTIQUE DE GESTION  
ILE CONSEIL



CIDFF



UNIVERSITÉ DE CORSE



MDEA



CORSE ACTIVE



A PROVA  
COOPÉRATIVE D'ACTIVITÉS ET D'EMPLOI



MDES



ADIE



COUVEUSE D'ENTREPRISE  
À L'ESSAI C2E

Contact : [creerencorse@orange.fr](mailto:creerencorse@orange.fr)