



CRÉER

SON ENTREPRISE

GUIDE
2011 > 2012

Les éditions
de la Chambre de commerce
et d'industrie de région Bretagne



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DE RÉGION
BRETAGNE

CRÉER,
ACCOMPAGNER
LA JEUNE ENTREPRISE

www.creer-accompagner.fr

Vous Créez
Vous Reprenez

*Les experts-comptables
vous accompagnent pour vous
aider à bien démarrer !*

ACCOMPAGNEMENT CONSEIL
12h
OFFERTES
PAR VOTRE
EXPERT-COMPTABLE



**OFFRE SPÉCIFIQUE
AUTO-ENTREPRENEUR**
Consultation GRATUITE
« valider votre statut »



**NOMBREUX
AVANTAGES
PARTENAIRES**

Détails des offres et liste des Experts-Comptables participants sur : www.creer-accompagner.fr

CRÉATION D'ENTREPRISE

EN BRETAGNE

mode d'emploi



Notre ambition, vous donner les meilleures chances de créer et pérenniser votre entreprise.

Vous envisagez de créer ou reprendre une entreprise. Pour vous accompagner dans ce projet et en favoriser la réussite, les Chambres de commerce et d'industrie de Bretagne ont créé ce guide régional de la création d'entreprise.

Il vous servira de fil conducteur dans votre réflexion et vous facilitera la préparation de votre plan d'affaires.

Le parcours de la création d'entreprise y est décrit de manière détaillée, précisant, pour chaque étape, les services des CCI que vous pouvez solliciter et les actions qu'il vous faut engager : étude de marché, business plan, choix de la structure juridique, choix de la protection sociale, régime fiscal...

Dans votre CCI, au sein de l'espace "Entreprendre en France", nos conseillers et nos partenaires (avocats, experts-comptables, notaires...) mettent leurs compétences à votre service tout au long de votre parcours de futur chef d'entreprise. Vous pouvez également disposer de nos fonds documentaires pour vous informer mais aussi bénéficier de nos formations dédiées aux créateurs d'entreprise.

Sachez également que nous nous attachons à vous accompagner dans les meilleures conditions. Pour cela nous avons mis en place une démarche qualité validée au terme de l'audit d'un consultant extérieur, s'appuyant sur les neuf engagements qualité du Conseil national de la création d'entreprise.

Nous espérons que vous trouverez dans ce guide et dans les services que nous vous proposons, l'aide indispensable à l'aboutissement de votre projet de création d'entreprise et formulons à votre égard tous nos vœux de réussite.

Alain DAHER

**Président de la Chambre de commerce et d'industrie
de Bretagne**



ESPACE ENTREPRENDRE

**Multipliez
vos chances
de concrétiser
votre projet**

**Rendez-vous
dans les 21
Espaces
Entreprendre
des CCI
de Bretagne**

*Vos contacts
au dos du guide*



Sommaire

Le créateur et son projet	p. 5
L'homme, son bilan personnel	p. 5
De l'idée au projet	p. 6
La formation	p. 8
La recherche d'entreprise à reprendre	p. 9
L'étude de marché	p. 10
L'évaluation du marché et l'activité professionnelle	p. 10
La définition de la stratégie commerciale	p. 11
Les prévisions financières	p. 12
Les capitaux pour le lancement de l'activité	p. 12
La rentabilité de l'entreprise	p. 13
La trésorerie de l'entreprise	p. 13
Le statut juridique	p. 14
Les questions à se poser	p. 14
Le choix de la structure juridique	p. 16
Les financements	p. 17
Les principes à retenir	p. 17
Les types de financements possibles	p. 18
Le démarrage de l'entreprise	p. 20
La préparation de l'installation	p. 20
Les formalités de création	p. 22
Les premiers mois d'activité	p. 24
La montée en régime de l'entreprise	p. 24
Les principes de gestion à observer	p. 24
Le tableau de bord	p. 25
Pour en savoir plus : les fiches pratiques	p. 27

LE CRÉATEUR ET SON PROJET

Avant de prendre la décision de créer ou de reprendre une entreprise, vous devez vous assurer que vous êtes véritablement “l’homme ou la femme de la situation” en cherchant à conjuguer savoir-être, savoir-faire, “pouvoir-faire” et “devoir-faire”.

■ L’homme, son bilan personnel

Quelles sont les motivations et les contraintes liées à la création ou reprise d’une entreprise ?

La motivation est propre à chacun. Elle naît d’une simple idée de départ, d’un tempérament aventureux, de l’envie de se lancer un défi, de créer son propre emploi, de s’épanouir socialement et intellectuellement, tout en prenant des risques mesurés.

Quelle que soit la raison pour laquelle vous vous décidez, prenez bien en compte toutes les contraintes : journées longues, revenus souvent revus à la baisse, ressources financières suffisantes, acquisition de nouvelles compétences...

Qui peut créer une entreprise ?

Tout le monde peut créer une entreprise. Une personnalité affirmée et des capacités d’action sont des critères déterminants de réussite.

Vous vous attacherez à respecter une démarche méthodologique et chronologique cohérente.

La première étape de toute démarche de création est de faire (en toute honnêteté) votre bilan personnel (préférences, contraintes personnelles, compétences...).

Ensuite, vous approfondirez votre idée, votre concept qui devront répondre aux trois critères suivants : réalisme, cohérence, rentabilité.

Pour vous y aider, vous pouvez bénéficier de l'accompagnement du réseau des CCI de Bretagne et participer à des formations générales à la création d'entreprise ou plus ciblées.

■ De l'idée au projet

Comment trouver une idée ?

Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, tout projet de création commence par une idée.

Pour repérer une opportunité d'entreprise nouvelle, il faut être curieux et observer :

- les données économiques par le biais de la presse, de la CCI, des statistiques ;
- la vie quotidienne qui peut inspirer de nouvelles idées de services ou de produits ;
- l'actualité professionnelle en consultant des revues spécialisées ou en visitant des salons pour connaître les tendances du marché.

Comment savoir si votre idée est bonne ?

L'idée à elle seule ne suffit pas pour entreprendre car une idée sans marché ne présente aucun intérêt. Une bonne idée doit répondre à un besoin et être rentable pour que l'entreprise survive et se développe. Elle doit au moins rémunérer son créateur.

L'idée devra être définie précisément et sa pertinence vérifiée pour minimiser les risques d'échec. Vous ne devrez rien laisser dans l'ombre et prévoir dans le détail les politiques de produit, de marché, de distribution, de prix, d'investissement, de financement. Vous devrez identifier par ailleurs les atouts et les faiblesses de votre projet.

Il est important de présenter votre projet à des professionnels de la création d'entreprise. Ils vous aideront à en vérifier la cohérence, à avancer dans vos recherches et à éviter des erreurs.

Avez-vous bien mesuré les contraintes liées à votre projet ?

Il est important de maîtriser :

- les dispositions légales d'accès et d'exercice de certaines professions qui ne sont pas cumulables avec le métier de chef d'entreprise (professions judiciaires, emplois dans le domaine public...).
- De plus, certaines activités sont réglementées (restaurants, tabacs, débits de boissons, pharmacies...) et d'autres soumises à autorisation (Direction des Services Vétérinaires, Préfecture, DRIRE...).
- la situation actuelle du marché sur lequel vous allez vous positionner ;
- les moyens matériels, immatériels et humains indispensables au démarrage ;
- les conditions de fabrication ou de mise sur le marché de votre produit ou de votre prestation.

Répondre à toutes ces questions vous permettra de structurer votre idée de départ pour en faire un projet que vous allez affiner.

■ La formation

Quel est l'intérêt de suivre une formation ?

Le professionnalisme du créateur est naturellement un facteur de réussite du projet. Le métier de chef d'entreprise associe des compétences en gestion, commercialisation et management. Si ces compétences font défaut, il vous est toujours possible de suivre une formation adéquate.

La formation permet de préparer le projet dans de bonnes conditions et de bien comprendre les mécanismes de fonctionnement d'une entreprise. Obligatoire ou non selon votre activité, elle est toujours un facteur déterminant dans la réussite d'un projet. La formation peut faciliter l'accès à des financements, à un suivi personnalisé, à des contacts privilégiés avec des professionnels, à des mises en relation avec des partenaires...

Quelles formations à la création et à la reprise d'entreprise sont proposées par les CCI ?

Des sessions de formation d'une durée de 5 à 10 jours sont organisées régulièrement. Elles couvrent toute la méthodologie de la création en commençant par l'adéquation homme/projet, l'approche du marché, la validation financière, le cadre juridique, les aspects fiscaux et sociaux, les différentes sources de financement et les formalités liées au démarrage de l'entreprise.

Elles sont animées par des intervenants professionnels de l'entreprise internes et externes à la CCI tels qu'experts-comptables, banquiers, assureurs...

Des formations plus longues, personnalisées ou modulaires sont également proposées pour les créateurs ayant des besoins complémentaires (FORCREA, école de managers...)

■ La recherche d'entreprise à reprendre

Quels contacts prendre pour démarrer votre recherche ?

Votre démarche peut démarrer par un contact avec le correspondant Transmission de votre CCIT. Vous pouvez être mis en relation avec des consultants spécialisés dans différents secteurs d'activité. Vous pouvez bénéficier de conseils sur la méthodologie à suivre et être accompagné par des partenaires de la transmission.

Comment cibler sa recherche ?

Pour qu'une recherche soit efficace, il faut déterminer au départ un certain nombre de critères de sélection prioritaires : secteur d'activité, zone géographique, taille de l'entreprise (chiffre d'affaires, effectif...), apport financier.

Quels sont les outils à disposition pour faciliter la recherche ?

Un site internet créé par les CCI de Bretagne et leurs partenaires regroupe les annonces d'entreprises à reprendre au niveau régional qui peuvent être sélectionnées par secteur d'activité et par zone géographique.

L'adresse est la suivante :

www.reprendre-bretagne.fr

Dans chaque Espace Entreprendre des CCIT, vous pouvez avoir accès à ce site. Vous avez la possibilité d'y déposer votre profil et de demander une mise en relation avec le représentant de la ou des annonces sélectionnées.



L'ÉTUDE DE MARCHÉ : UNE ÉTAPE VITALE POUR LA CONCRÉTISATION DE VOTRE PROJET

C'est la partie souvent négligée dans les dossiers des créateurs-repreneurs et pourtant c'est elle qui détermine la viabilité du projet. L'appellation "étude de marché" peut faire peur. En fait, c'est une affaire de bon sens et de méthodologie.

■ L'évaluation du marché et de l'activité prévisionnelle

L'étude de marché doit permettre de répondre aux questions suivantes.

- *Que vais-je vendre et pourquoi ?*
Caractéristiques des produits ou des services proposés, avantages, niveau de qualité...
- *A qui vendre ?*
Quels sont les clients susceptibles d'acheter (des particuliers, des professionnels ou les deux), combien sont-ils, quelles sont leurs caractéristiques (nombre, revenus, niveau de consommation...)
- *A quel besoin correspond mon service ou mon produit ?*
Quelles sont les attentes de vos futurs clients, quels avantages supplémentaires allez-vous proposer...
- *Comment vendre ?*
À domicile, par correspondance ou internet, grâce à un point de vente, par l'intermédiaire d'agents commerciaux ou par un canal de distribution...
- *Quels sont mes concurrents ?*
Combien sont-ils, où sont-ils implantés, que proposent-ils, quels sont leurs points faibles et forts...

- *Où implanter mon entreprise ?*

En lien direct avec la répartition de vos clients potentiels et fonction de la taille de votre marché (local, régional ou national), c'est souvent une question de distance ou de concentration de population (zone de chalandise)

- *Comment estimer mon chiffre d'affaires prévisionnel ?*

Après avoir répondu aux questions précédentes, vous devez évaluer le nombre de clients potentiels, le prix de marché, le nombre d'actes d'achat, mesurer votre taux d'emprise (part de marché) et ainsi calculer votre chiffre d'affaires prévisionnel.

■ La définition de la stratégie commerciale

C'est l'étude de marché qui permet de définir une stratégie commerciale et les actions à mettre en place pour conquérir les futurs clients.

Définir la politique commerciale de l'entreprise, c'est :

- définir vos produits ou prestations pour vos cibles de clientèle ;
- déterminer comment vous démarquer de vos concurrents (avantage concurrentiel, prix, horaires, services complémentaires...) ;
- choisir les actions de communication à mettre en place pour vous faire connaître et générer un flux de clients (publicité, promotions, cartes de fidélité...) ;
- organiser la commercialisation de vos produits ou services.

Les moyens nécessaires pour la mise en œuvre de cette politique commerciale doivent faire l'objet d'une évaluation précise (budget).

Pour en savoir plus : Méthodologie pour réaliser une étude de marché p. 28

LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

L'étude commerciale achevée, vous devez traduire en termes financiers l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour atteindre vos objectifs. Pour franchir les différentes étapes de cette démarche, vous devez répondre à trois questions.

■ Pouvez-vous réunir les capitaux nécessaires au lancement de votre activité ?

Vous devez établir un plan de financement initial pour le lancement de votre activité et le construire sur une période de trois ans pour le développement de votre entreprise.

Pour cela, il vous faut lister et chiffrer l'ensemble des moyens indispensables à l'exercice de votre activité et les ressources financières que vous pensez pouvoir réunir. Il s'agit du plan de financement initial qui doit toujours être équilibré.

Pour être viable, un projet de création d'entreprise ne doit pas tenir compte des aides financières externes que vous pouvez être amené à solliciter.

Le plan de financement doit être solide et répondre aux besoins réels de l'entreprise, sans en minimiser les montants, par peur de ne pas trouver de financeur(s).

Le plan de financement sur trois ans est constitué du plan de financement initial auquel vous ajoutez :

- l'augmentation de votre besoin en fonds de roulement (BFR) ;
- vos prélèvements ;
- votre capacité d'autofinancement (bénéfice après impôts et dotation aux amortissements).

Pour en savoir plus : Modèle de plan de financement initial p. 32

■ **Votre entreprise sera-t-elle rentable et à quelles conditions ?**

Enumérez d'un côté toutes les charges à supporter et de l'autre les recettes escomptées afin de déterminer le résultat de l'entreprise. Vous établirez ainsi le compte de résultat prévisionnel.

Par ailleurs, vous calculerez votre point mort ou seuil de rentabilité c'est-à-dire le chiffre d'affaires minimum que doit réaliser l'entreprise pour couvrir l'ensemble de ses charges.

Pour en savoir plus : Modèle de compte de résultat prévisionnel p. 33

■ **Les recettes de l'entreprise permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?**

Les rentrées d'argent générées par votre activité ne correspondent pas toujours sur une période donnée aux décaissements.

Le plan de trésorerie sur douze mois reprend toutes les entrées et sorties d'argent mensuelles. Il vous permettra de définir les périodes pendant lesquelles un besoin de trésorerie apparaît et de prévoir des solutions de financement appropriées.

Pour en savoir plus : Modèle de plan de trésorerie p. 34

QUEL STATUT CHOISIR POUR CRÉER MON ENTREPRISE ?

Il n'existe pas de structure "miracle" qui vous apporterait le meilleur statut social, vous permettrait de payer le moins d'impôt, de mettre votre patrimoine personnel à l'abri, etc. Votre structure juridique doit être adaptée à votre projet, à votre situation personnelle (et non l'inverse). Il s'agit de "l'emballage légal" de votre entreprise.

Un conseil : ne commencez pas par le choix de votre structure juridique, mais réalisez d'abord votre approche commerciale et votre étude financière.

■ Les questions à se poser

Il y a plusieurs critères de choix de la structure juridique. Vous devrez tous les prendre en compte, puis établir une hiérarchie entre eux en fonction de votre projet, de votre personnalité. Ne faites pas reposer votre choix sur un seul critère.

Voici les principaux points à examiner pour déterminer le statut le plus adapté.

La volonté de s'associer

Est-ce que je veux m'associer avec d'autres personnes ? Suis-je prêt à partager les pouvoirs, les bénéfices ?

La capacité juridique

Ai-je les diplômes, cartes professionnelles ou autorisations nécessaires pour ma future activité ? Mon statut actuel me permet-il de cumuler mes fonctions avec une activité lucrative ?

La responsabilité

L'activité que j'envisage présente-t-elle des risques importants ? Ai-je des biens à protéger ? Quel est mon régime matrimonial ? Serai-je dirigeant ou simple associé de l'entreprise ?

L'engagement financier

De quelle somme puis-je disposer et quels biens puis-je apporter à mon entreprise ? Quels sont les investissements que j'aurai à réaliser ? Aurai-je besoin d'un crédit important ? De quelle somme ai-je besoin pour faire fonctionner mon entreprise.



+ de 120 professions

Pour démarrer votre activité libérale ou auto-entrepreneur



■ Accueil et information
■ Centre de documentation
■ Création d'entreprise libérale

■ Obligations comptables et fiscales
■ Avantages fiscaux

■ Stages et formations

■ Défense et représentation
de votre profession
■ Actualité professionnelle

Les Maisons des Professions Libérales vous accueillent et vous accompagnent



107 av. Henri Fréville - BP 40324 - 35203 RENNES Cedex 2 - Tél. 02 99 53 60 70 - Fax. 02 99 53 93 40
www.professionsliberales.org

Contactez la Maison des Professions Libérales proche de chez vous :

Rennes : 02 99 53 60 70 - Brest : 02 98 46 64 70 - Lorient : 02 97 87 23 58 - Laval : 02 43 56 10 84

Nantes : 02 40 71 74 50 - Angers : 02 41 88 04 00 - Le Mans : 02 43 76 94 20 - La Roche-sur-Yon : 02 51 38 64 01

La crédibilité

Mon entrée sera-t-elle ou non plus crédible auprès des clients si j'exerce mon activité dans le cadre d'une société ? Serai-je amené à travailler dans le cadre de marchés publics (une structure de société est souvent requise dans ce cas) ?

Le régime fiscal

Quelles seront mes fonctions au sein de l'entreprise ? Ma rémunération sera-t-elle distincte du bénéfice de l'entreprise ? Quel est mon chiffre d'affaires prévisionnel ?

Pour en savoir plus : La fiscalité de l'entreprise p. 36

Le régime social

Quel est mon statut actuel, mon âge, mon état de santé ? Combien ai-je de personnes à charge ? Quelles seront mes fonctions, ma participation dans la gestion ?

Pour en savoir plus : Le statut social p. 41

Le développement

Quelle sera l'évolution de mon activité ? Aurai-je à cette occasion des besoins financiers importants ?

La transmission

Mes enfants seront-ils intéressés, le moment venu, par l'activité de mon entreprise ?

■ Le choix de la structure juridique

N'hésitez pas à vous faire conseiller par votre CCI et par un professionnel (avocat, notaire...) dans le choix de votre statut. Cette décision engage l'avenir de votre entreprise.

Sachez qu'il est possible de changer de statut une fois l'entreprise créée, mais cette opération peut, selon les cas, entraîner des frais plus ou moins importants. En fonction de vos critères de choix, vous retiendrez un statut. Les formes les plus répandues sont l'entreprise individuelle (dont l'auto-entrepreneur et l'EIRL) et la SARL/EURL.

Il existe d'autres formes juridiques moins utilisées : SAS, SNC, SA, SCOP....

Pour en savoir plus : Les différentes formes juridiques p. 44

L'EIRL p.48

Le régime d'auto-entrepreneur p.49

LES FINANCEMENTS

Le financement d'un projet est une des conditions de sa réussite. Ne négligez pas votre apport personnel qui devra représenter au minimum 20 à 30 % de vos besoins. Après les avoir évalués (cf. plan de financement), vous devrez mobiliser les sources de financement les plus adaptées. Ce financement pourra éventuellement être complété par des aides à la création.

■ Les principes à retenir

Votre projet est maintenant suffisamment détaillé. Vous en avez mesuré les besoins financiers de départ et liés à votre exploitation. Il vous faut mobiliser les meilleurs types de financement correspondant à votre projet quels que soient vos apports personnels.

Votre projet doit s'équilibrer. Votre capacité à drainer des financements dépend avant tout de la faisabilité économique de votre future activité.

Créateurs d'entreprise

Dis, Réunica,
ce sont les plus jeunes pousses
qui réclament les plus grands soins.
Tu sais faire ça ?

Avec les Packs Créateurs,
Réunica conçoit de grandes protections
pour les petites entreprises
et propose des tarifs adaptés pour accompagner
leur développement en douceur.

Prévoyance ★ Santé ★ Épargne ★ Retraite ★ Action sociale

Devis gratuit au 0811 90 10 90*
www.reunica.com

RÈUNICA
Des idées en + pour mieux vous protéger

Dyni, Murebak - La Pergée/Photo TM © Succession Antoine de Saint-Exupéry - 2005 - crédits photos :
© Culture / Corbis & United Arty / Corbis - RÈUNICA PRÉVOYANCE : Institution de prévoyance agréée par
le Préfet de la Seine Saint-Denis, Autorisée par un arrêté en date du 31.12.1996 et
la Préfecture de la Seine Saint-Denis, Autorisée par un arrêté en date du 31.12.1996 et
la Préfecture de la Seine Saint-Denis, Autorisée par un arrêté en date du 31.12.1996 et
154 Rue Armand-François - 92099 Levallois-Perret Cedex

■ Les types de financement possibles

Plusieurs types de financement peuvent être mobilisés pour créer ou reprendre une entreprise.

Il faut distinguer :

- l'apport personnel des créateurs ou de leurs associés ;
- les prêts d'honneur (sans garantie) des plateformes d'initiative locale, de fondations, de Réseau Entreprendre Bretagne et de l'Etat ;
- les participations dans le capital de l'entreprise d'investisseurs privés, sociétés de capital-risque... ;
- les prêts à moyen et long terme des établissements de crédit, des banques, de l'ADIE ;
- le prêt à la création d'entreprise (PCE) de la BDPME proposé par les réseaux d'accompagnement (PFIL) ou les banques ;
- le crédit-bail et l'affacturage des banques et organismes spécialisés ;
- le crédit à court terme des banques.

Vous pouvez faire garantir vos emprunts auprès d'un dispositif de garantie pour limiter vos risques personnels, et ainsi partager les risques entre les fonds de garantie et les banques.

Sous certaines conditions, vous aurez peut-être droit à des aides à la création ou reprise d'entreprise (fiscales, sociales, financières, conseils...). Celles-ci peuvent couvrir une partie de vos besoins, mais en aucun cas la totalité.

Prenez le temps de vérifier avec les conseillers de l'espace Entreprendre de la CCI si votre projet peut bénéficier des différentes aides possibles liées à la création ou reprise d'entreprise.

Ils vous aideront, en collaboration avec leurs partenaires, à préparer les dossiers de demande et à accéder aux dispositifs d'aides.

Pour en savoir plus : Les principaux financements et aides p. 50



**Crédit Mutuel
de Bretagne**

LA banque à qui parler

www.cmb.fr

INSTALL PRO

CRÉATION / REPRISE D'ENTREPRISE

**Nous vous aidons
à prendre
la bonne direction.**



Contactez votre conseiller du Crédit Mutuel de Bretagne
ou connectez-vous sur www.cmb.fr

La banque à qui parler

LE DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE

■ La préparation de l'installation

En vue de votre installation, vous devrez procéder à un certain nombre de démarches, en respectant une certaine chronologie.

Soyez particulièrement attentif aux points suivants.

Où installer votre entreprise ?

Attention, ne confondez pas “domiciliation” (adresse administrative de votre entreprise) et “exercice de l'activité”.

Dans tous les cas, prenez le temps de bien réfléchir avant de signer !
Changer d'adresse entraîne des coûts non négligeables : déménagement, avis aux clients, formalités, impression de nouveaux documents commerciaux...

Pour en savoir plus : Domiciliation de l'entreprise p. 57

Comment assurer votre entreprise ?

Ne démarrez pas votre activité sans assurance. Toute activité professionnelle engendre des responsabilités et des risques et suppose donc :

- de faire l'inventaire des risques auxquels votre entreprise est exposée et d'évaluer leurs conséquences ;
- de transférer à un assureur ceux ne pouvant être pris en charge par la capacité financière de votre entreprise.

Vérifiez si la réglementation propre à votre activité impose de prendre des assurances particulières et soignez la rédaction des contrats passés avec vos clients et fournisseurs en mesurant l'étendue de votre responsabilité.

Le Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance (CDIA) met à votre disposition des documents pratiques sur les risques des entreprises et la façon de les couvrir. N'hésitez pas à les utiliser pour être sûr de ne rien oublier.

www.cdia.fr

Quelles sont les mentions à apposer sur vos documents commerciaux ?

Tous les documents concernant l'activité de la société et destinés à des tiers doivent comporter un certain nombre de mentions, voici les principales :

- le numéro unique d'identification de l'entreprise (SIREN) suivi de la mention RCS et du nom de la ville du greffe d'immatriculation au RCS ou de la mention RM et du groupe de chiffres désignant la chambre de métiers (département et identifiant).
- Le lieu de son siège social.
- s'il s'agit d'une société : dénomination sociale précédée ou suivie de l'indication de la forme juridique (SARL, EURL, SA, SAS ou SNC) et du montant du capital social.
- Il est d'usage de faire apparaître le n° de code NAF et le n° de TVA Intracommunautaire.

Mettez en place votre comptabilité et vos outils de gestion

Selon le régime fiscal de votre entreprise, vos obligations comptables seront plus ou moins importantes. Vous devrez vous procurer un certain nombre de livres comptables (documents imprimés ou numériques).

La mise en place d'outils de gestion vous permettra de suivre votre activité et d'effectuer votre comptabilité. Vous pourrez comparer les réalisations à vos prévisions et préparer l'avenir en prenant des décisions de stratégie pour corriger la trajectoire ou développer votre activité.

■ Les formalités de création

Vous êtes prêt à commencer votre activité ? Remplissez les dernières formalités et préparez votre installation.

Contrôlez votre dossier

Certaines formalités doivent impérativement être réalisées avant la création de l'entreprise. C'est le cas par exemple de certaines demandes d'aides.

Simplifiez votre parcours en consultant la “ check-list ” des démarches que vous devez accomplir, avant ou après votre inscription au Centre de Formalités des Entreprises.

Pour en savoir plus : “check-list” des formalités administratives p. 59

Prenez contact avec le Centre de Formalité des Entreprises (CFE)

Le CFE a été créé pour simplifier vos démarches administratives.

Il vous permet en un même lieu, sur un même document et en une seule fois de souscrire l'ensemble des déclarations obligatoires dans les domaines administratif, social et fiscal, et de déposer votre dossier de demande d'ACCRES.

Il centralise les pièces du dossier et les transmet, après un contrôle formel, auprès des différents organismes concernés par la création ou la reprise de l'entreprise :

- 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 bis” ;
- Le répertoire des métiers, si votre activité est artisanale ;
- 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 NAF ;
- Les services fiscaux ;
- Les organismes sociaux : URSSAF (qui transmet aux ASSEDIC), RSI (Régime Social des Indépendants - Retraite et Maladie);
- Les caisses sociales concernant les salariés ainsi que l'inspection du travail, si la déclaration indique que votre activité démarre avec des salariés.

Le CFE reste votre interlocuteur après la création en cas de modification ou de cessation d'activité.

A quel CFE s'adresser ?

Le CFE compétent sera déterminé en fonction de votre lieu d'exercice, de votre activité et de votre structure juridique.

Pour en savoir plus : liste des CFE p. 61

Certaines démarches sont imposées par l'activité de l'entreprise et peuvent être prises en charge par le CFE : demande de carte d'agent immobilier, de carte CCA...

Attention, l'information aux caisses de retraites complémentaires des salariés n'est pas faite par le CFE. Cette affiliation est obligatoire, même si vous n'avez pas de salarié.

N'hésitez pas à consulter le site guichet-entreprises.fr pour obtenir les informations sur la réglementation de votre activité.

LES PREMIERS MOIS D'ACTIVITÉ

Pour ne pas gâcher le potentiel de l'affaire créée, quelques grands principes de gestion doivent être respectés auxquels s'ajoutent un certain nombre de points à surveiller spécifiques à votre projet.

■ La montée en régime de l'entreprise

Comment suivre l'évolution de mon entreprise ?

La base de référence doit toujours être le plan prévisionnel. Préparé avec rigueur, il vous a permis de vérifier la cohérence de votre projet. Respectez-le, sachez le faire évoluer en fonction des opportunités qui vous sont offertes.

Quels sont les risques liés au développement de l'entreprise ?

La plupart des nouvelles entreprises rencontrent des difficultés, parfois dès leur première année d'existence. Elles sont souvent liées à des problèmes de gestion dont l'origine est l'insuffisance de capitaux propres. Cette situation peut rendre l'entreprise très vulnérable dès que la croissance est plus rapide que prévue : manque de fonds de roulement, constitution de stocks trop importants, allongement des délais de paiement. Pour anticiper ces risques, un certain nombre de principes de gestion doivent être observés.

■ Les principes de gestion à observer

Contrôlez l'application de votre politique commerciale. Vous veillerez à réaliser les objectifs commerciaux tels qu'ils ont été définis au départ. La politique commerciale peut cependant évoluer en fonction des réactions de la clientèle, de la modification de ses goûts ou de ses besoins, en fonction de la concurrence dont il faudra suivre le comportement avec attention.

Surveillez les postes clients et fournisseurs : suivez les délais de règlement, la facturation, la relance clients, les défections de fournisseurs, la santé financière de vos clients et fournisseurs.

Maîtrisez vos prix de revient : si vous ne prêtez pas attention à l'ensemble des coûts, vous risquez de ne pas chercher à les réduire, de laisser éventuellement se détériorer la situation financière sans en prendre conscience et de fixer un prix de vente trop bas qui vous fera vendre à perte.

Limitez les frais fixes aux dépenses strictement nécessaires au démarrage de votre activité, et reportez celles non essentielles.

Surveillez la rotation de vos stocks : en effet trop de stocks constitue une charge financière pour l'entreprise, et un stock insuffisant, un risque de rupture d'activités. Estimez votre stock minimum, et contrôlez ses quantités par l'inventaire physique annuel et comptable.

Surveillez vos investissements : les deux éléments fondamentaux de vos investissements, les équipements et le besoin en fonds de roulement, doivent être maîtrisés tout particulièrement en période de croissance rapide. Sachez accepter ou refuser les nouveaux marchés en fonction des capacités réelles de votre entreprise et ne vous laissez pas séduire par des marchés trop importants qui, en bousculant vos prévisions, seraient trop difficiles à assimiler par une jeune entreprise.

■ Le tableau de bord

Le tableau de bord est un ensemble de cagnotants, d'indicateurs qui permettent au chef d'entreprise d'avoir une approche de la situation financière et commerciale du moment.

Quelques chiffres clefs (4 à 5) ayant une incidence significative sur le résultat, très rapidement calculables, doivent éclairer et guider le chef d'entreprise. Des statistiques commerciales simples viennent consolider l'approche financière.

Un tableau de bord doit :

- être suffisamment complet pour fournir les bonnes informations au bon moment : certains indicateurs seront suivis tous les jours, d'autres tous les mois ou tous les ans ;
- éviter de noyer le dirigeant sous un flot d'informations certes intéressantes mais trop nombreuses pour être toutes exploitées efficacement ;
- intégrer des indicateurs qui pourront être bien compris ;
- fournir une information qui pourra être traitée dans l'entreprise ;
Il ne sert à rien de préparer un tableau de bord sophistiqué si l'on n'a pas les moyens d'avoir les informations dans un temps et avec des efforts que l'on est prêt à accepter ;
- prendre en compte la notion d'écart. La comparaison des indicateurs permettra de mesurer l'évolution d'une situation, par exemple :
 - C.A. réalisé / C.A. de l'année précédente ou C.A. prévisionnel ;
 - crédit client / crédit client de l'année précédente ou crédit client moyen de la profession ;
- être présenté pour une lecture rapide et agréable (graphique...).

Il doit s'agir de quelques chiffres rapidement calculés, facilement mémorisables, d'actualité (ex : tous les mois), ayant une incidence directe sur le résultat ou sur l'avenir commercial de l'entreprise.

Il ne faut pas oublier que si les chiffres en soi sont intéressants, les écarts sont bien plus significatifs. Les comparaisons (écarts) se feront par rapport :

- aux objectifs ;
- aux résultats passés ;
- à la profession.

Dans un temps raisonnable, le chef d'entreprise doit avoir bouclé son tableau de bord. Enfin, ce dernier doit faire l'objet d'une réflexion régulière : les indicateurs pertinents peuvent changer avec le temps.

Fiches pratiques

Méthodologie pour réaliser une étude de marché	p. 28
Le plan de financement initial	p. 32
Le compte de résultat prévisionnel	p. 33
Le plan de trésorerie	p. 34
La fiscalité de l'entreprise	p. 36
Le statut social	p. 41
Les différentes formes juridiques	p. 44
EIRL : nouveau régime	p. 48
Le régime auto-entrepreneur	p. 49
Les principaux financements et aides	p. 50
Domiciliation de l'entreprise	p. 57
La "check-list" des formalités administratives	p. 59
Adresses utiles	p. 62



MÉTHODOLOGIE POUR RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

Il faut distinguer trois étapes : l'approche générale de son activité (étude macro-économique), une approche plus ciblée sur son lieu d'implantation (micro-économique) et idéalement une enquête terrain qui permettra de "qualifier" son marché.

■ **Caractéristiques de son activité**

Il s'agit de recueillir toutes les informations sur sa profession (évolution récente), la réglementation ou les contraintes (accès à la profession : formation ou garantie financière requise) et les perspectives de développement.

Ce recueil prend la forme d'une étude documentaire provenant d'articles de presse, d'extraits d'études, de sites Internet, de statistiques professionnelles (syndicats, centre de gestion agréé...).

■ **L'étude de marché du lieu d'implantation**

Elle se fait principalement selon deux approches, une étude des clients potentiels (la demande) et une analyse des concurrents (l'offre), le but étant de quantifier puis de connaître les caractéristiques de son marché.

La demande

Toute entreprise a soit des clients particuliers, soit des clients professionnels. Elle peut aussi avoir une clientèle mixte. Pour connaître cette clientèle, vous disposez du recensement de la population et de listes d'entreprises (fichiers des CCI, annuaires professionnels, Internet). L'utilisation de cartes permet de visualiser la concentration et la répartition géographique des clients potentiels.

Ces informations doivent permettre de définir la zone de chalandise (attraction par rapport au lieu d'implantation) de la qualifier (évolution, caractéristiques...) et ainsi de chiffrer en valeur et volume la demande (dépenses commercialisables).

L'offre

Ce sont les concurrents directs ou indirects (vente par Internet ou par correspondance) qu'il faut recenser, grâce à des listes (pages jaunes, fichier CCI, annuaires professionnels). Ce volet quantitatif devra être complété par une enquête de terrain permettant de mieux les connaître ce qui facilitera son positionnement commercial.

■ L'enquête de terrain

Il s'agit de mieux appréhender les attentes des clients, de mesurer leur satisfaction ou les manques vis-à-vis de l'offre existante et d'étudier les concurrents principaux. Cette enquête devra être complétée par une étude de l'environnement du lieu d'implantation.

Les clients

L'étude peut se faire sous forme d'enquête (téléphonique, en vis à vis) à l'aide d'un questionnaire auprès d'un échantillon représentatif des cibles de clientèle visée. Pour élaborer ce questionnaire, il faut préalablement définir les infos que l'on souhaite obtenir. Sur cette base, la liste des questions à poser pourra être aisément établie. Le recours à des consultants extérieurs peut s'avérer judicieux.

Les concurrents

L'étude de marché doit intégrer une analyse approfondie des concurrents directs, connaître les produits et services qu'ils proposent et à quels prix, leur notoriété. Idéalement, la synthèse de cette étape se fera sous forme d'un tableau listant les principaux concurrents avec indication de leurs points forts et points faibles. Cette analyse permettra de définir le positionnement commercial de la future activité dans l'objectif notamment de se démarquer.

L'environnement de son lieu d'implantation

Il est indispensable de connaître les projets locaux d'aménagement de votre futur lieu d'implantation. La création de nouvelles zones commerciales en périphérie ou d'un centre commercial en centre-ville peut modifier sensiblement le comportement des consommateurs. La création d'une déviation, la modification du sens de circulation, la mise en quatre voies, etc. sont à prendre en compte.

Rapprochez-vous de la Mairie de votre lieu d'implantation et de votre CCI pour connaître ces projets qui sont décidés bien avant leur réalisation et souvent annoncés.

Analysez vos résultats sans complaisance.

En fonction des résultats de vos études, faites le choix du démarrage de l'activité en toute connaissance de cause. Trois cas peuvent se présenter :

- si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel supérieur au seuil de rentabilité de l'entreprise, le projet est réalisable ;
- si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel sensiblement égal au seuil de rentabilité, le projet est risqué et devra être reconsidéré ;
- si le marché représente un chiffre d'affaires potentiel inférieur au seuil de rentabilité, le projet doit être abandonné ou faire l'objet d'aménagements importants.

LE PLAN DE FINANCEMENT INITIAL

BESOINS (durables)

Frais d'établissement	
Immobilisations (Investissements)	
<i>Achat d'un fonds de commerce</i>	
<i>Immeubles (terrains, locaux,...)</i>	
<i>Aménagements, travaux, installations,...</i>	
<i>Matériel (machines,...)</i>	
<i>Matériel de bureau</i>	
<i>Véhicules</i>	
<i>Autres...</i>	
Besoin en fonds de roulement (dont stock)	
Total des Besoins	

RESSOURCES (durables)

Capitaux propres	
<i>Capital / apport personnel</i>	
<i>Comptes courants d'associés</i>	
<i>Aides et subventions</i>	
Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)	
Total des Ressources	
ECART = TOTAL RESSOURCES - TOTAL BESOINS	

LE COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
Chiffre d'affaires			
<i>Ventes de marchandises</i>			
<i>Production de biens</i>			
<i>Prestations de services</i>			
<i>Subventions d'exploitation</i>			
<i>Autres produits</i>			
<i>Produits financiers</i>			
<i>Produits exceptionnels</i>			
Total des produits (A)			
Achats			
<i>Marchandises</i>			
<i>Emballages</i>			
<i>Fournitures diverses</i>			
<i>Variation de stocks</i>			
Charges externes			
<i>Sous-traitance</i>			
<i>Crédit-bail</i>			
<i>Loyers</i>			
<i>Charges locatives</i>			
<i>Entretiens et réparations (locaux, matériel)</i>			
<i>Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)</i>			
<i>Assurances (locaux, RC prof.)</i>			
<i>Frais de documentation</i>			
<i>Honoraires (comptable et juriste)</i>			
<i>Publicité</i>			
<i>Transports</i>			
<i>Frais de déplacement</i>			
<i>Frais de mission et de réception</i>			
<i>Frais de poste</i>			
<i>Frais de téléphone, fax et portable</i>			
Impôts et taxes			
<i>Taxe d'apprentissage,...</i>			
<i>Contribution Economique Territoriale</i>			
<i>Droits d'enregistrement, vignette,...</i>			
Charges de personnel			
<i>Salaires bruts (salaire net + part salariale)</i>			
<i>Charges sociales (part patronale)</i>			
<i>Rémunération du dirigeant</i>			
Charges financières			
<i>Intérêts sur emprunts à moyen et long terme</i>			
<i>Agios sur dettes à court terme</i>			
Charges exceptionnelles			
<i>Dotations aux amortissements</i>			
Total des Charges (B)			
Résultat avant Impôt (A) - (B)			
<i>Impôt sur les bénéfices</i>			
RÉSULTAT NET			

LE PLAN DE TRÉSORERIE

	1 ^{er} mois	2 ^{ème} mois	3 ^{ème} mois	4 ^{ème} mois
1 SOLDE EN DÉBUT DE MOIS				
2 ENCAISSEMENTS				
2A D'exploitation				
<i>Chiffre d'affaires encaissé</i>				
2B Hors exploitation				
<i>Apport en capital</i>				
<i>Apports en comptes courants d'associés</i>				
<i>Emprunts à moyen et long terme</i>				
<i>Aides, subventions</i>				
A TOTAL ENCAISSEMENTS				
3 DÉCAISSEMENTS				
3A D'exploitation				
<i>Paiement des achats et sous-traitance</i>				
<i>Loyer</i>				
<i>Assurances</i>				
<i>Fournitures, eau, énergie...</i>				
<i>Autres charges externes...</i>				
<i>Salaires bruts</i>				
<i>Charges sociales</i>				
<i>Impôts, taxes et versements assimilés</i>				
<i>Impôts sur les bénéfices</i>				
<i>TVA versée...</i>				
<i>Charges financières</i>				
3B Hors exploitation				
<i>Immobilisation (investissements)</i>				
<i>Remboursement d'emprunts</i>				
B TOTAL DÉCAISSEMENTS				
4 SOLDE DU MOIS = A - B				
5 SOLDE DE FIN DE MOIS = 1 + 4				

LA FISCALITÉ DE L'ENTREPRISE

■ Comment sont imposés les bénéfices ?

Selon la structure juridique choisie, les bénéfices de l'entreprise sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

- *Sont soumises à l'impôt sur le revenu* : l'entreprise individuelle (dont l'EIRL), l'EURL, la SNC, les sociétés civiles, la SARL "de famille" sur option, les SARL, SA et SAS de moins de 5 ans et répondant à certains critères sur option.

L'entreprise est transparente au niveau fiscal. Il n'y a donc pas de distinction, sur le plan fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise.

Les bénéfices sont portés sur la déclaration d'ensemble des revenus de ce dernier (ou des associés pour la quote-part des bénéfices qui leur revient) dans la catégorie :

- des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) si l'activité est industrielle, commerciale ou artisanale ;
 - des bénéfices non commerciaux (BNC) si l'activité est de nature libérale.
-
- *Sont soumises à l'impôt sur les sociétés* : la SARL, la SA, la SAS et sur option l'EURL ainsi que les sociétés de personnes (SNC, sociétés civiles) et l'EIRL. Une distinction est effectuée entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. Le bénéfice net, déduction faite de la rémunération des dirigeants, est imposé à un taux fixe (voir taux ci-contre).

Les dirigeants sont imposés personnellement au titre de l'impôt sur le revenu sur leur rémunération (considérée comme des traitements et salaires) et sur les dividendes perçus (considérés comme des revenus mobiliers).

Impôt sur le revenu	Impôt sur les sociétés
<p><i>Concerne :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise individuelle (dont l'EIRL) • L'EURL • La SNC et les sociétés civiles • La SARL "de famille" sur option • Les nouvelles SARL, SA, SAS sur option 	<p><i>Concerne :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La SARL • La SA • La SAS • L'EURL sur option • La SNC, les sociétés civiles et l'EIRL sur option
<p><i>Assiette de calcul de l'IR</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour les entreprises individuelles : elle est obtenue soit par application d'un abattement représentatif des frais professionnels (régime "micro entreprise"), soit par déduction des charges réelles (régime du bénéfice réel). • Pour les sociétés : l'assiette est toujours déterminée par déduction des charges réelles. 	<p><i>Assiette de calcul de l'IS</i></p> <p>Le régime de la "micro entreprise" ne peut être retenu, mais la société est obligatoirement soumise au régime du bénéfice réel (simplifié ou normal)</p>
<p><i>Taux d'imposition</i></p> <p>Le taux variera en fonction des autres revenus et de la situation familiale du contribuable car c'est le barème progressif d'impôt sur le revenu qui s'applique.</p>	<p><i>Taux d'imposition (hors contribution additionnelle)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Taux normal : 33,33 % • Taux réduit : 15 % sur une fraction du bénéfice imposable limitée à 38 120 € pour les petites entreprises et dans certaines conditions.

■ Comment est déterminé le bénéfice imposable ?

Il existe deux façons de déterminer le bénéfice imposable de l'entreprise :

- *soit de manière forfaitaire* : l'administration fiscale applique sur le chiffre d'affaires déclaré un abattement représentatif des frais. C'est le régime fiscal de la "micro entreprise" qui n'est applicable qu'aux entreprises individuelles.

Cet abattement s'élève à 71 % du chiffre d'affaires pour les activités de vente et de fourniture de logement, 50 % pour les autres activités BIC, 34 % pour les BNC.

- soit par le chef d'entreprise qui détermine lui-même son bénéfice imposable, dans le cadre du régime fiscal de bénéfice réel simplifié ou normal ou de la déclaration contrôlée pour une activité libérale.

Quelques conseils

- Le choix du régime fiscal (régime micro, réel normal ou simplifié...) dépendra notamment de la nature de l'activité, du montant du chiffre d'affaires, de la structure juridique, etc. Des options volontaires sont possibles. Consultez votre CCI pour obtenir des informations à ce sujet.
- Le régime fiscal de la "micro entreprise" est souvent mis en avant pour sa simplicité. Toutefois, une option volontaire pour le régime du réel simplifié peut s'avérer souvent plus avantageuse.

Avant de choisir son régime fiscal, il faut déterminer :

- si le chiffre d'affaires dépassera ou non les plafonds fixés pour ce régime (81 500 € HT pour les activités de vente et 32 600 € HT pour les activités de service) ;
- si les charges réelles de votre entreprise dépasseront ou non les abattements fixés forfaitairement par la loi.

Seul un compte de résultat prévisionnel permettra d'effectuer un choix et de peser les risques. En fait, le régime dit "micro" n'est intéressant que pour les entreprises qui ont peu de frais.

■ Qu'est-ce que la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ?

L'entreprise joue le rôle de percepteur de cet impôt "indirect" qui est payé par le consommateur. En effet, presque tous les biens ou services consommés ou utilisés sur le territoire français sont taxés. La TVA comprend trois volets.

- La TVA collectée : chaque fois que l'entreprise facture sa prestation, elle ajoute la TVA au prix hors taxes et l'encaisse.
- La TVA déductible : à l'inverse, lorsqu'elle achète un bien ou un service, elle paye à son fournisseur le prix TTC, sur lequel elle pourra récupérer la TVA.
- La TVA à payer que devra déclarer et régler l'entreprise, se calcule ainsi :
TVA collectée – TVA déductible = TVA due.

■ Qu'est-ce que la contribution économique territoriale ?

Elle remplace la taxe professionnelle depuis le 1^{er} janvier 2010.

Elle est composée de :

- La cotisation foncière des entreprises calculée sur la valeur locative des biens immobiliers passibles de taxe foncière utilisés par l'entreprise pour son activité.
- La cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises. Elle remplace la cotisation minimale de taxe professionnelle antérieure.

■ Qu'est ce qu'un centre de gestion agréé ?

Quels que soient sa forme juridique, son mode d'imposition (IR ou IS) ou son activité, votre entreprise peut adhérer à un Centre de gestion agréé (C.G.A) qui lui apportera une assistance en matière de gestion, des services d'information et de formation.

Si l'entreprise est assujettie à l'IR et est placée sous un régime de bénéfice réel (normal ou simplifié ou déclaration contrôlée), il existe des avantages fiscaux importants :

- La dispense de la majoration de 25% du bénéfice imposable applicable aux entreprises non adhérentes d'un C.G.A. ;
- une réduction d'impôt sur le revenu (de 915 € maximum par an) en contrepartie des frais de tenue de comptabilité ;
- une possibilité de déduction totale des salaires éventuellement versés au conjoint.

Le coût d'adhésion à un CGA est forfaitaire et varie entre 110 et 220 € en moyenne.

LE STATUT SOCIAL

Votre régime social de dirigeant dépendra de la structure juridique que vous choisirez.

Sont rattachés au régime général des salariés

- Les gérants minoritaires ou égalitaires de SARL. Un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint, son partenaire pacsé et ses enfants mineurs, plus de 50 % du capital de la société. S'il y a plusieurs gérants, chacun d'entre eux est considéré comme majoritaire, si les gérants détiennent ensemble plus de la moitié des parts de la société ;
- Les présidents et directeurs généraux de SA ;
- Les présidents rémunérés de SAS.

Les autres dirigeants dépendent du régime des travailleurs non salariés (TNS)

- Les entrepreneurs individuels ;
- Les associés et les gérants de SNC ;
- Les associés gérants majoritaires de SARL ;
- Les associés gérants d'EURL.

■ Quelles sont les cotisations sociales obligatoires pour un travailleur indépendant ?

Le chef d'entreprise cotise aux différents régimes obligatoires de protection sociale des non salariés. Il s'agit de :

- l'assurance maladie maternité ;
- les allocations familiales ;
- l'assurance de base retraite et invalidité ;
- le régime complémentaire de retraite.

A noter : la loi Madelin du 11 février 1994 permet la déduction fiscale, sous certaines conditions, des assurances facultatives complétant la couverture sociale obligatoire d'un TNS pour l'invalidité, la prévoyance et la perte d'emploi.

■ Quel est le montant des cotisations sociales obligatoires ?

L'assiette de calcul des cotisations sociales du TNS est constituée par son bénéfice. Pendant les deux premières années d'activité, cette base de calcul est forfaitaire, car on ne connaît pas encore les revenus professionnels réalisés. Attention ! Lorsque ceux-ci seront établis, les cotisations seront recalculées et donc régularisées.

En cours d'activité : vous paierez chaque année des cotisations calculées à titre provisionnel sur la base du revenu de l'avant-dernière année d'activité et une régularisation définitive est réalisée lorsque le revenu de l'année considérée est connu. Globalement, vous paierez entre 42 et 50% de cotisations selon votre bénéfice si vous êtes commerçant. Voici, à titre d'exemple, les cotisations provisionnelles dues par un commerçant les deux premières années (montants en janvier 2011) :

		Cotisations 1 ^{ère} année		Cotisations 2 ^{ème} année	
Organismes	Taux	Assiette de calcul	Montant	Assiette de calcul	Montant
Maladie maternité	6,50 %	7 006,00 €	455,39 €	10 508,00 €	683,02 €
<i>Indemnités journalières</i>	0,70 %	7 006,00 €	49,04 €	10 508,00 €	73,56 €
			504,43 €		756,58 €
URSSAF					
<i>Prestations familiales</i>	5,40 %	7 006,00 €	378,32 €	10 508,00 €	567,43 €
CSG	7,50 %	7 006,00 €	525,45 €	10 508,00 €	788,10 €
CRDS	0,50 %	7 006,00 €	35,03 €	10 508,00 €	52,54 €
<i>Formation continue</i>	0,15 %	35 352,00 €	53,03 €	35 352,00 €	53,03 €
			991,83 €		1 461,10 €
Retraite					
<i>Base</i>	16,65 %	7 006,00 €	1 166,50 €	10 508,00 €	1 749,58 €
<i>Complémentaire</i>	6,50 %	7 006,00 €	455,39 €	10 508,00 €	683,02 €
<i>Invalidité - Décès</i>	1,30 %	7 088,00 €	92,14 €	10 508,00 €	136,60 €
			1 714,03 €		2 569,21 €
Totaux			3 210,30 €		4 786,88 €

A noter : pour les entreprises soumises au régime fiscal “micro”, il existe un régime social micro sur option. Les cotisations sont calculées alors de la même façon que celles de l’auto-entrepreneur.

■ A quelles prestations sociales ces cotisations donnent-elles droit ?

- *La maladie* : les prestations en nature sont identiques à celles des salariés pour les petits et gros risques et l’hospitalisation. Une allocation de repos et une indemnité journalière forfaitaire sont versées en cas de maternité. Cependant, il n’y a pas d’assurance accidents du travail.
- *Les allocations familiales* : identiques à celles des salariés.
- *La retraite* : une retraite de base et une complémentaire sont obligatoires. L’invalidité est moins bien couverte que pour les salariés.
- *Le chômage* : pas de couverture obligatoire.

■ Quels sont les statuts possibles pour le conjoint du chef d’entreprise travaillant avec celui-ci ?

Le conjoint d’un commerçant ou d’un artisan exerçant en entreprise individuelle, ou celui d’un gérant associé unique d’EURL, ou du gérant associé majoritaire d’une SARL, travaillant dans l’entreprise familiale, devra choisir l’un des trois statuts suivants, afin de faire reconnaître son activité auprès du chef d’entreprise.

- *Conjoint collaborateur* : pour un conjoint marié ou pacsé non rémunéré pour son activité. Il cotise pour la retraite.
- *Conjoint salarié* : il bénéficie de la couverture sociale des salariés.
- *Conjoint associé (SARL)* : s’il exerce une activité rémunérée dans la société, il aura, selon le cas, la qualité de salarié ou de non salarié.

LES DIFFÉRENTES FORMES JURIDIQUES

	Entreprise individuelle	EURL	SARL
Combien d'associés ?	L'entrepreneur individuel seul	1 seul associé personne physique ou morale à l'exception d'une autre EURL	De 2 à 100 associés personnes physiques ou morales
Quel est le montant du capital ?	Pas de capital obligatoire	Capital librement fixé par l'associé unique	Capital librement fixé par les associés
Objet (activité)	Toutes activités	Toutes activités sauf: assurances, entreprises de capitalisation, débits de tabacs	Toutes activités sauf: assurances, entreprises de capitalisation, débits de tabacs
Qui dirige ?	Entrepreneur individuel	Gérant (personne physique associé ou tiers)	Gérant(s) (personne physique associé ou tiers)
Quelle responsabilité pour les associés ?	Totale et indéfinie sur biens personnels, sauf déclaration d'insaisissabilité pour protéger l'habitation principale ou choix du régime d'EIRL	Limitée aux apports	Limitée aux apports
Quelles responsabilités pour les dirigeants ?	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise	Idem entreprise individuelle	Idem entreprise individuelle
Comment sont imposés les bénéfices ?	<ul style="list-style-type: none"> • Impôt sur le revenu (IR) pour le chef d'entreprise (BIC, BNC ou BA) • IS possible sur option en EIRL 	Pas d'imposition au niveau de la société, l'associé unique est imposé à l'IR. (Option possible pour l'impôt sur les sociétés = IS)	IS (Option possible pour l'IR dans les SARL de famille ou les nouvelles SARL)

SNC	SA	SAS	SARL	SCOP	SA
Minimum de 2 associés personnes physiques ou morales. Tous ont la qualité de commerçant	Minimum de 7 personnes physiques ou morales	Minimum d'un actionnaire personne physique ou morale	Minimum 2 associés à temps plein ou équivalent Associés majoritaires : les salariés Possibilité associés extérieurs en nombre limité		Minimum 7 associés salariés à temps plein ou équivalent
Pas de minimum légal	37 000 € au minimum	Capital librement fixé par les associés	Souscription de 2 parts sociales au minimum Capital variable		18 500 € minimum Capital variable (libération possible de 25% seulement des apports en espèces, le solde devant être libéré dans les 3 ans)
Activités commerciales principalement	Activités interdites : débits de tabac, agences de placement d'artistes du spectacle, pharmacies...	Activités interdites : débits de tabac, agences de placement d'artistes du spectacle, pharmacies...	Toutes activités (commerces, services production...)		
Gérant(s) : personnes physiques ou morales	Conseil d'administration entre 3 et 18 membres dont un président personne physique	Liberté statutaire : 1 président minimum, personne physique ou morale	Gérant(s), salarié-associé obligatoire Gérant(s) désigné(s) par les statuts ou en AGO - majorité simple = 50% + 1 voix 1 associé = 1 voix		Conseil d'Administration dont un président, personne physique obligatoirement Membres du Conseil d'Administration nommés par l'AGO PDG et DG par le Conseil d'Administration
Indéfinie et solidaire sur biens personnels	Limitée aux apports	Limitée aux apports	Limitée aux apports		Limitée aux apports
Idem entreprise individuelle	Idem entreprise individuelle	Idem entreprise individuelle	Idem entreprise individuelle		Idem entreprise individuelle
Pas d'imposition au niveau de la société, les associés sont imposés directement à l'IR (Option possible pour l'IS)	IS (option possible pour l'IR dans les nouvelles SA)	IS (option possible pour l'IR dans les nouvelles SAS)	IS		IS
			Fiscalité spécifique encourageant l'investissement Répartition du bénéfice obligatoire entre : - les salariés et l'entreprise, - réserves impartageables, - distribution de dividendes possible		

LES DIFFÉRENTES FORMES JURIDIQUES

	Entreprise individuelle	EURL	SARL
La rémunération du dirigeant est-elle déductible ?	Non	Non, sauf option pour l'IS	Oui
Quel est le régime fiscal du dirigeant ?		IR, soit dans la catégorie des BIC ou BNC (EURL à l'IR), soit comme rémunérations de dirigeants (EURL à l'IS)	Gérants minoritaires : traitements et salaires (TS) Gérants majoritaires : rémunérations de dirigeants
Quel est le régime social des dirigeants ?	Régime des non salariés	Si le gérant est l'associé : régime des NS Si c'est un tiers : salarié	Gérant minoritaire ou égalitaire : assimilé salarié sauf allocation chômage Gérant majoritaire : non salarié
Quel est le régime social des associés ?		Régime des non salariés	Régime des salariés si contrat de travail
Qui prend les décisions ?	L'entrepreneur individuel seul	Le gérant (avec limitation de pouvoirs possible s'il n'est pas l'associé unique)	Gestion courante : le gérant. AGO pour décisions dépassant les pouvoirs du gérant AGE pour celles modifiant les statuts
Faut-il un commissaire aux comptes ?	Non	Mêmes règles que pour une SARL	Non sauf si 2 des 3 seuils suivants sont dépassés : Bilan : 1 550 000 € CA HT > 3 100 000 € > 50 salariés
Comment transmettre son entreprise ?	Cession de fonds de commerce ou de la clientèle Apport de l'entreprise à une société ou Mise en location gérance	Par cessions de parts sociales	Par cessions de parts sociales, avec agrément obligatoire en cas de cessions à des tiers

SNC	SA	SAS	SARL	SCOP	SA
Non, sauf option pour l'IS	Oui	Oui	Oui		Oui
Impôt sur le revenu	TS pour le président du conseil d'administration	Idem SA	Traitements et salaires		Traitements et salaires
Régime des non salariés	Le président est assimilé salarié sauf allocation chômage	Idem SA	Automatiquement salarié(s) Régime général de la sécurité sociale et allocation chômage		Automatiquement salarié(s) Régime général de la sécurité sociale et allocation chômage
Régime des non salariés	Régime des salariés si contrat de travail	Idem SA	Salarié : droit allocation chômage		Salarié : droit allocation chômage
Idem SARL	Gestion courante : directeur général ou président Autres décisions : idem SARL	Liberté statutaire sauf pour certaines décisions qui doivent être prises collectivement	Gestion courante : gérant AG : idem SARL - Définition des orientations stratégiques - Validation de la gestion		Gestion courante : PDG et Conseil d'Administration : orientations stratégiques AG : idem SARL
			1 associé = 1 voix		
Idem SARL	Oui	Oui	Non, sauf cas spécifiques Obligation de révision coopérative		Oui Obligation de révision coopérative
Par cessions de parts à l'unanimité des associés	Par cessions d'actions libres, sauf clause contraire des statuts	Par cessions d'actions libres, mais les statuts peuvent prévoir certaines clauses	Automatique aux nouveaux associés-salariés (propriété collective)		Automatique aux nouveaux associés-salariés (propriété collective)
			Réserves impartageables : pas de plus-value sur les parts sociales Remboursement des parts à la valeur nominale au bout de 5 ans maximum. Si liquidation, le boni n'est pas disponible.		

EIRL : NOUVEAU REGIME

L'EIRL combine les particularités de fonctionnement de l'entreprise individuelle (EI) classique et les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de l'EURL.

Les deux caractéristiques principales de ce régime sont les suivantes :

- Il permet d'abord aux chefs d'entreprises individuelles de séparer leur patrimoine professionnel de leur patrimoine personnel : le chef d'entreprise personne physique "affecte" les biens utilisés pour l'activité, ce qui lui permet de protéger ses biens privés.
- Ensuite le dirigeant de l'entreprise peut, si cela est opportun, opter pour l'impôt sur les sociétés (comme les EURL). Ses cotisations sociales ne seront plus calculées sur la base de ses bénéfices mais sur sa rémunération réelle qui sera une charge et viendra en déduction du chiffre d'affaires.

Avantages	Inconvénients
<p>Sur le plan juridique</p> <ul style="list-style-type: none">• Simplicité de fonctionnement.• Applicable notamment aux auto-entrepreneurs et aux EI au régime micro.• Dissociation du patrimoine personnel et du patrimoine professionnel.	<p>Sur le plan juridique</p> <ul style="list-style-type: none">• Formalités de constitution plus contraignantes que pour une entreprise individuelle.• Obligation de faire appel à un commissaire aux comptes, expert-comptable ou notaire, selon le cas, pour les affectations de biens d'une valeur > 30 000 €.• Responsabilité engagée en cas de manquement grave aux modalités d'affectation.• Dépôt des comptes de l'EIRL tous les ans au registre de publicité légale auprès duquel elle est immatriculée.
<p>Sur le plan fiscal</p> <ul style="list-style-type: none">• Option possible pour l'IS au taux réduit de 15% jusqu'à 38 120 € et de 33,33% au-delà.	<p>Sur le plan fiscal</p> <ul style="list-style-type: none">• En cas d'option pour l'IS, celle-ci est irréversible.
<p>Sur le plan social</p> <ul style="list-style-type: none">• Si choix pour l'IS, l'EIRL ne paie des cotisations sociales que sur sa rémunération réelle et non pas sur l'ensemble du bénéfice.	<p>Sur le plan social</p> <ul style="list-style-type: none">• Les revenus mobiliers > 10% de la valeur du patrimoine affecté ou > 10% du bénéfice (si celui-ci est > le patrimoine affecté) sont réintégrés dans la rémunération de l'entrepreneur qui supportera alors des cotisations sociales sur celles-ci.

LE REGIME AUTO-ENTREPRENEUR

- Une déclaration gratuite directement auprès du Centre de Formalités compétent :
 - Chambre de Commerce et d'Industrie pour les commerçants, prestataires de services ou sur le site www.cfenet.cci.fr.
 - Urssaf pour les professions libérales ou sur le site www.urssaf.fr.**Ou possibilité d'effectuer la formalité quelle que soit votre activité sur le site www.lautoentrepreneur.fr.**
- Entreprise individuelle obligatoirement.
- Pas d'immatriculation au Registre du Commerce.
- Immatriculation au Répertoire des Métiers et de l'Artisanat pour les auto-entrepreneurs artisans.
- Pas de stage obligatoire de gestion à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.
- Obligation de respecter la réglementation de l'activité (Attention certaines activités ne peuvent pas être exercées sous le régime de l'auto-entrepreneur).
- S'informer sur la nécessité d'être assuré professionnellement pour les risques encourus par l'activité.
- Chiffre d'affaires annuel plafonné à 81 500 € pour le commerce et à 32 600 € pour les prestations de services.
- TVA non applicable.

■ Le régime micro-social simplifié de l'auto-entrepreneur :

- Statut social du travailleur indépendant (TNS).
- Cotisations sociales payées mensuellement ou trimestriellement en fonction des encaissements :
 - 12 % du chiffre d'affaires en achat/revente
 - 21,3 % du chiffre d'affaires pour les prestations de services relevant du RSI
 - 18,3 % du chiffre d'affaires pour les professions libérales relevant de la CIPAV.
- Si votre chiffre d'affaires dépasse 4 740 €/an, vous devrez acquitter une contribution à la formation professionnelle. Son montant est de (en pourcentage du chiffre d'affaires) :
 - 0,3 % pour les artisans
 - 0,1 % pour les commerçants
 - 0,2 % pour les prestataires de services et professions libérales.

■ Le régime micro-fiscal simplifié de l'auto-entrepreneur : 2 options

- Soit, versement libératoire calculé sur les encaissements :
 - 1 % du chiffre d'affaires en achat/revente
 - 1,7 % du chiffre d'affaires pour les prestations de services
 - 2,2 % du chiffre d'affaires pour les activités libérales relevant du RSI et CIPAV.
- Soit, déclaration du chiffre d'affaires annuel dans la déclaration de revenu des ménages :
Bénéfice imposé à l'IR avec les autres revenus du ménage après application d'un abattement dans le cadre du régime micro-fiscal (abattement de 71 % pour les activités achat/revente, 50 % pour l'activité de services et 34 % pour les activités libérales).
TVA non applicable dans les deux cas.
Exonération de la Contribution Économique Territoriale pour les trois premières années de création dans les deux cas.

Plus d'informations : 0821 06 60 28 (n° indigo) - le service est ouvert du lundi au vendredi de 8h à 18h30
ou sur les sites : www.lautoentrepreneur.fr; www.planete-auto-entrepreneur.com;
www.union-auto-entrepreneur.com.

LES PRINCIPAUX FINANCEMENTS ET AIDES

■ Le financement par les organismes financiers

■ LES PRÊTS ET AVANCES REMBOURSABLES

ASSOCIATION POUR LE DROIT A L'INITIATIVE (ADIE)

L'ADIE finance et accompagne des entreprises créées par des personnes n'ayant pas accès au crédit bancaire. Elle ouvre l'accès au crédit (prêt solidaire de 5000 € maximum). Afin de permettre au créateur d'augmenter ses fonds propres en complément du prêt solidaire, elle peut intervenir sur un prêt d'honneur à taux 0.

RESEAU ENTREPRENDRE BRETAGNE

Bretagne Entreprendre intervient dans le cadre de l'accompagnement et du financement de créations et reprises d'entreprises, futures PME à fort potentiel de création d'emplois (6 à 10 dans les 3 à 5 ans).

L'association procède à l'évaluation et la validation des projets de création. Elle octroie des prêts d'honneur à titre personnel, sans intérêts ni garanties, d'un montant situé entre 15 000 et 50 000 € avec un différé de remboursement de 12 mois pour les créations et de 2 mois pour les reprises. Le prêt d'honneur est obligatoirement adossé à un prêt bancaire. Le prêt et l'accompagnement sont indissociables.

ARKENSOL

ARKENSOL intervient en faveur du développement local. L'association soutient, sous forme d'avances remboursables et de subventions des projets qui sortent du plan habituel du financement bancaire et qui présentent la double caractéristique d'être créateur d'emplois et novateur. Le porteur de projet, après signature d'une convention, reçoit une aide financière d'au maximum 15 000 €, sans garantie. Elle se compose d'une subvention et d'une avance à taux zéro, remboursable sur cinq ans, dont la répartition est fixée par un comité d'engagement.

PRÊT A LA CRÉATION D'ENTREPRISE (PCE)

Le Prêt à la Création d'Entreprise a vocation à favoriser l'accès au crédit

bancaire des créateurs de petites entreprises et des repreneurs de petites entreprises saines. Le PCE est compris entre 2 000 et 7 000 €. Il doit être accompagné d'un financement bancaire à moyen ou long terme dont le montant est d'au moins deux fois le montant du PCE.

La durée du prêt est fixée à cinq ans, avec un différé de remboursement de 6 mois. Les intérêts de la période de franchise ne sont dus qu'au terme de celle-ci. Ce prêt est accordé sans garantie, ni caution personnelle. Il bénéficie de l'intervention d'OSEO Financement & Garantie, dont la rémunération est comprise dans le taux d'intérêt.

PLATE-FORME D'INITIATIVE LOCALE (PFIL)

Ce réseau accompagne a priori tous types de créateurs (vérifier en fonction de la situation géographique de la nouvelle entreprise, si l'activité est éligible par la plateforme d'initiative locale). L'association a pour vocation d'octroyer des prêts d'honneur à titre personnel, sans intérêts ni garantie, d'un montant situé entre 1 500 et 30 000 €, en fonction de la plateforme d'initiative locale (PFIL) et des projets examinés.

L'objectif est d'augmenter les fonds propres des créateurs. Le prêt d'honneur doit obligatoirement être adossé à un prêt bancaire.

La PFIL développe le parrainage des créateurs qui leur permet de bénéficier de l'expérience d'un autre chef d'entreprise, de son appui moral et de sa notoriété, pour l'aider à pénétrer plus rapidement son marché.

■ LES GARANTIES

FONDS DE GARANTIE A L'INITIATIVE DES FEMMES (FGIF)

Ce fonds de garantie encourage les femmes à créer, reprendre ou développer une entreprise, en leur facilitant l'accès au crédit bancaire. Il s'adresse aux femmes salariées, sans emploi, responsable d'une entreprise, quels que soient sa forme juridique et son secteur d'activité.

Les prêts garantis doivent être supérieurs à 5 000 €, sans plafond maximal; ils ont une durée de 2 à 7 ans et le taux de couverture par le FGIF est de 70% du prêt.

OSEO FINANCEMENT & GARANTIE - SIAGI - SOCAMA

Ces organismes sont des fonds de garantie facilitant l'accès au crédit bancaire. La garantie est accordée sous conditions d'apport minimum en fonds propres (20 à 30 %). Elle est plafonnée à un certain pourcentage des emprunts (généralement 70 %).

BRETAGNE DÉVELOPPEMENT INITIATIVE (BDI)

BDI est une garantie bancaire qui s'adresse aux demandeurs d'emploi, et allocataires de minima sociaux, porteurs de projets créateurs d'emplois. Elle limite, voire supprime le recours à des cautions personnelles, familiales ou amicales. Elle peut se coupler à d'autres financements et venir en appui de subventions. Elle s'applique pendant 5 ans. Son montant peut atteindre 65% du prêt.

■ **LES AUTRES FINANCEMENTS**

BRETAGNE CAPITAL SOLIDAIRE (BCS)

L'intervention de Bretagne Capital Solidaire se traduit par un apport en fonds propres pour les entreprises bretonnes en société.

Le projet doit être créateur d'emplois. BCS apporte un financement plafonné à 50 000 € qui peut s'effectuer sous deux formes : une prise de participation minoritaire au capital de la société ; l'attribution d'une avance en compte courant d'associé. Cet apport financier est bloqué pendant 5 ans.

BRETAGNE JEUNES ENTREPRISES (BJE)

Il s'agit d'un fonds d'amorçage pour un projet de PMI-PME à potentiel.

BRIT (Bretagne Reprise Initiative Transmission)

Ce nouveau dispositif régional, géré par les plateformes d'initiatives locales de Bretagne, permet aux repreneurs d'entreprise de bénéficier, sous certaines conditions, d'un prêt d'honneur complémentaire à celui sollicité au plan local, portant le montant total du prêt à taux zéro et sans garantie à 25 000 €.

CRÉATION D'ENTREPRISE REPRISE – TRANSMISSION

La Région Bretagne aux côtés des entrepreneurs

**Le Conseil régional de Bretagne propose
un accompagnement global à tous les stades.**

FINANCEMENT

Des outils financiers élaborés avec nos partenaires (notamment OSEO Bretagne et la Caisse des Dépôts et Consignations) répondent aux besoins de votre entreprise à tous les stades de son développement, qu'il s'agisse de renforcement des apports du porteur de projet, de renforcement des fonds propres de l'entreprise ou de facilitation de l'accès au crédit.

ACCOMPAGNEMENT

La Région Bretagne soutient les structures qui facilitent l'accueil et la structuration des projets des créateurs et repreneurs d'entreprises, ainsi que la mise en réseau des entreprises pour favoriser l'échange et le partage de bonnes pratiques sur les enjeux majeurs et transversaux de leur développement – compétitivité/ressources humaines/innovation/internationalisation.

INNOVATION

Un plan régional d'actions de promotion de l'entrepreneuriat des femmes (PAR) a été élaboré en partenariat avec la Caisse des Dépôts, la Délégation aux droits des femmes et les réseaux acteurs de l'entrepreneuriat féminin. Ce plan vise à sensibiliser les femmes à la création d'entreprises.

Conseil régional de Bretagne
283 avenue du Général Patton
CS 21101 – 35711 Rennes Cedex 7
Tél : 02 99 27 12 56
www.bretagne.fr
projets.entreprises@region-bretagne.fr



• ÉCONOMIE •



LES CIGALES DE BRETAGNE

Un CIGALES (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Epargne Solidaire) intervient, dans des projets en société (Sarl, Scop, ...) par un apport en capital, éventuellement complété par un compte courant d'associé. Cette participation est de 5 ans minimum, et s'accompagne d'un parrainage. Les fonds propres apportés peuvent varier de 3 000 à 10 000 €.

■ Les principales aides

NOUVELLE AIDE À LA CRÉATION ET À LA REPRISE D'ENTREPRISE (NACRE)

Le dispositif NACRE s'adresse aux demandeurs d'emploi et bénéficiaires des minimas sociaux créateurs ou repreneurs d'entreprises.

Le dispositif est structuré autour de 3 phases métiers distinctes :

- L'aide au montage du projet [NACRE 1]
- La structuration financière [NACRE 2]
- L'aide au développement [NACRE 3]

Les phases 1 et 3 pouvant bénéficier d'un module "achat d'expertise"

• NACRE 1 – Aide au montage du projet

Objectifs

- Valider la maturité et les chances de succès du projet de création/reprise présenté par le porteur de projet ;
- Être réorienté vers d'autres dispositifs de retour à l'emploi si le projet de création/reprise d'entreprise ne constitue pas une voie crédible ;
- Signer un contrat autonomie et bénéficier d'un parcours d'accompagnement adapté et professionnel ;
- Obtenir du soutien sur l'ensemble des problématiques (personnelle, technique, économique, juridique, financière, administrative) liées à un projet de création/reprise d'entreprise ;
- Finaliser un dossier structuré et complet de présentation du projet afin de faciliter et d'accélérer la recherche de financement ;
- Obtenir l'opportunité d'être assisté techniquement et financièrement dans l'achat d'expertise spécialisée ;
- Être en mesure de présenter le projet en phase métier 2 dans un délai maximum de 4 mois.

Moyens

- Pré diagnostic
- Accompagnement personnalisé

• NACRE 2 – Structuration financière et intermédiation bancaire

Objectifs

- Valider la pertinence économique du projet et la structuration du plan de financement (ressources bancaires et institutionnelles à mobiliser) et aboutir à une solution équilibrée de financement du projet ;
- Obtenir dans des délais brefs une réponse à la demande de prêt à taux zéro ;
- Être assisté dans les démarches de recherche de financement auprès des banques ;
- Obtenir des conditions satisfaisantes de la part de l'établissement bancaire retenu (garanties personnelles, taux du prêt complémentaire, service bancaire de qualité) ;
- Obtenir la mobilisation d'une garantie du Fonds de Cohésion Sociale pour le prêt complémentaire si nécessaire et pour ce faire, établir les relations fonctionnelles avec les fonds de garantie dotés par le FCS, soit au niveau national soit régional ;
- Obtenir un appui et une expertise pour identifier et mobiliser les différentes sources de financement accessibles au porteur de projet ;
- Disposer d'une visibilité sur la durée et les difficultés prévisionnelles du parcours.

Moyens

- Prêt à taux zéro de 1 000 à 10 000 €
- Accompagnement personnalisé

• NACRE 3 – Aide au développement

Objectifs

- Être en mesure d'assumer pleinement le rôle de chef d'entreprise notamment sur les aspects gestion de l'entreprise ;
- Obtenir des réponses sur les questions les plus fréquentes qu'un chef d'entreprise est susceptible de se poser au cours de la vie et du développement de l'entreprise ;
- Connaître la rentabilité de l'entreprise et ses perspectives (en particulier en matière de revenu) ;
- Être en mesure de faire face aux échéances des prêts (autonomie et complémentaire) ;
- Anticiper les échéances fiscales (TVA) ou sociales (URSSAF) décalées dans le temps ;
- Anticiper les difficultés financières et prendre les mesures correctives nécessaires ;
- Maîtriser d'éventuels recrutements ;
- Être stimulé et épaulé dans les choix de développement de l'entreprise (marketing, commercial, recrutement, respect de la

- réglementation en vigueur type droit du travail, hygiène, sécurité) ;
- Disposer d'une visibilité sur la durée et les difficultés prévisionnelles du parcours ;
- Obtenir l'opportunité d'être assisté techniquement et financièrement dans l'achat d'expertise spécialisée ;
- Rompre l'isolement du porteur de projet devenu créateur d'entreprise.

Moyens

- Un accompagnement sur 3 ans à raison de 4 rendez-vous de suivi par an.

• ACHAT D'EXPERTISE

Objectifs

- Pouvoir accéder à des expertises spécialisées en réponse à des problématiques techniques liées à la sauvegarde ou au développement de l'entreprise en aval de la création et à la validation de choix critiques du projet en amont de l'acte de création ;
- Être appuyé dans le choix des experts conseils.

Moyens

- Un fonds pour financer 75% des besoins d'achat d'expertise.
- Un accompagnement personnalisé.

AIDE AUX CHÔMEURS CRÉATEURS ET REPRENEURS D'ENTREPRISE (ACCRE)

Ce dispositif consiste en une exonération de charges sociales, sur la partie des revenus ou rémunérations ne dépassant pas 120% du SMIC, pendant un an, à compter soit de la date d'affiliation au régime des non-salariés, soit du début d'activité de l'entreprise, si l'assuré relève d'un régime de salarié. Cette mesure concerne les personnes assurant le contrôle effectif de l'entreprise. Les bénéficiaires sont les demandeurs d'emploi indemnisés ou susceptibles de l'être, les demandeurs d'emploi non indemnisés, ayant été inscrits 6 mois au cours des 18 derniers mois à Pôle Emploi, les bénéficiaires de revenus de solidarité (RSA, ASS, API), les salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté et les jeunes de moins de 26 ans, les bénéficiaires du complément libre choix d'activité (CLCA), les personnes physiques créant leur entreprise en ZUS (zone urbaine sensible). Cette exonération est prolongée de 24 mois pour les créateurs ou repreneurs de micro-entreprise.

EXONÉRATIONS FISCALES accessibles dans certaines zones géographiques. Se renseigner auprès du Centre des Impôts dont vous dépendez.

DOMICILIATION DE L'ENTREPRISE

Domicilier votre entreprise à votre domicile

Vous pouvez domicilier votre entreprise chez vous si aucune disposition législative ou stipulation du bail ne s'y oppose.

Si cela n'est pas le cas :

- pour les entreprises individuelles, vous pouvez demander à renégocier votre contrat de bail d'habitation ;
- pour les sociétés, vous êtes autorisé à domicilier votre société à votre domicile pour une période maximale de 5 ans . Informez votre propriétaire ou le syndic par lettre avec accusé réception.

Cas particulier : commerçants et artisans sans établissement fixe (commerce ambulants...), vous êtes autorisé à domicilier votre entreprise chez vous librement.

Exercer votre activité à votre domicile

Pour les entreprises individuelles et les sociétés, vous pouvez exercer votre activité chez vous si le bail ou règlement de co-propriété ne s'y oppose pas et, dans les villes de 200 000 habitants et plus, si 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 (dispositions particulières pour les logements situés en HLM).

Exercer dans un local à usage professionnel ou commercial

C'est le cas le plus fréquent. Vous êtes locataire des bureaux ou locaux commerciaux où votre activité est implantée.

Exercer dans les locaux d'une autre entreprise

Plusieurs solutions sont possibles.

- *La sous-location*
Votre entreprise peut être sous-locataire d'une autre entreprise (sous réserve que dans le bail initial la sous-location soit autorisée expressément).

- *Le contrat de domiciliation*

Le siège de votre entreprise est installé dans des locaux occupés par d'autres entreprises. Il est important de mentionner ce contrat au RCS avec indication de l'identité de l'entreprise domiciliataire.

- *Les centres d'affaires et de domiciliation*

Ces centres offrent à votre entreprise une domiciliation et la location de bureaux équipés et services (secrétariat...).

- *Les bâtiments d'accueil d'entreprises nouvelles*

Ateliers relais, hôtels d'entreprises, pépinières d'entreprises...

Les pépinières d'entreprises vous offrent, le temps nécessaire à votre démarrage, une domiciliation, un hébergement (locaux, bureaux), des services communs de secrétariat, et surtout des conseils utiles à vos premières années d'activité.

LA “CHECK-LIST” DES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

Démarches avant immatriculation		Entreprise individuelle			Sté
		Com.	Art.	P.L.	
O : obligatoire ; F : facultatif ; OC : Obligatoire pour certains créateurs					
F	Recherche d'antériorités de marques et noms commerciaux. Contacter l'INPI	●	●	●	●
F	Demande de changement partiel ou total d'affectation de locaux à la mairie. gratuit		●	●	
F	Lettre de notification de la domiciliation du siège de l'entreprise au propriétaire ou au syndic de la copropriété	●			●
F	Demande d'enregistrement d'une marque à l'INPI	●	●	●	●
O	Ouverture d'un compte bancaire d'une société en formation				●
OC	Demande de carte permettant l'exercice d'une activité commerciale ou artisanale ambulante auprès du CFE	●	●		●
O	Demande de publication d'un avis de constitution de société dans un journal d'annonces légales. <i>Coût : environ 152 €</i>				●
O	Faire signer 4 originaux des statuts par les associés et les faire enregistrer auprès du centre des impôts				●
OC	Inscription à un stage de gestion (CCI ou CM) ou sollicitation d'une dispense		●		
O	Contacter le CFE compétent pour obtenir la liste des pièces à fournir pour l'immatriculation	●	●	●	●

Immatriculation et coût					
F	Pour les personnes remplissant les conditions d'obtention de l'ACCRE : dépôt du dossier au CFE compétent lors de l'immatriculation ou dans les 45 jours qui suivent la réception du dossier au CFE	●	●	●	●
O	Immatriculation au RCS : 83,96 € (création de fonds) (+, si activité artisanale, RM : 187,50 €) Public. avis de constitution: environ 150 €				●
O	Immatriculation au RCS : 62,19 € (+, si activité artisanale, RM : 187,50 €)	●			

LA "CHECK-LIST" DES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

Immatriculation et coût		Entreprise individuelle			Sté
		Com.	Art.	PL.	
O	Immatriculation au RM : 187,50 € Stage de gestion obligatoire : 295 € + 130 € pour la participation du conjoint		•		
O	Immatriculation à l'URSSAF : gratuit			•	
O	Immatriculation au Registre des Agents Commerciaux : 26,43 €	Agents commerciaux			

Après l'immatriculation					
O	Ouvrir un compte bancaire professionnel. Présenter l'extrait K bis pour le déblocage des fonds.	•	•	•	•
O	Déclarer l'entreprise à la Poste.	•	•	•	•
F	Ouvrir une ligne téléphonique professionnelle et une ligne fax	•	•	•	•
F	Se procurer la convention collective applicable auprès de la DIRECCTE ou de la Direction des journaux officiels à Paris (www.journal-officiel.gouv.fr).	•	•	•	•
O	Adhésion de l'entreprise à une caisse de retraite complémentaire des salariés	•	•	•	•
OC	Demander l'affiliation du gérant minoritaire (et/ou d'un salarié cadre) au régime de retraite des cadres et auprès d'une caisse de prévoyance.	•	•	•	•
O	Prendre des assurances professionnelles : véhicules, responsabilité civile et professionnelles, assurances décennales (BTP)	•	•	•	•
O	Choix d'un régime fiscal. Se rendre au centre des impôts pour se faire remettre les différentes déclarations fiscales à remplir	•	•	•	•
O	Déclaration provisoire de la Contribution Economique Territoriale et demande d'exonération éventuelle	•	•	•	•
OC	Entreprise pouvant prétendre à l'exonération d'impôt sur les bénéfices des entreprises nouvelles : Questionnaire à annexer à la déclaration générale d'impôt.	•	•	•	•
O	En cas d'embauche de salariés : déclaration unique d'embauche à transmettre à l'URSSAF ou par Internet (www.due.fr)	•	•	•	•

NB : Doivent aussi être prises en compte les démarches spécifiques à chaque activité réglementée, l'achat de registres obligatoires...

A QUEL C.F.E. S'ADRESSER ?

STATUT	C.F.E. COMPETENT	Exemples d'activités liées à l'automobile
COMMERCANT	Chambre de Commerce et d'Industrie	Achat et vente
INDUSTRIEL	Chambre de Commerce et d'Industrie	Fabrication
PRESTATAIRE DE SERVICE COMMERCIAL	Chambre de Commerce et d'Industrie	Location
ARTISAN	Chambre de Métiers	Réparations fabrication
PRESTATAIRE DE SERVICE ARTISANAL	Chambre de Métiers	Taxi
ARTISAN/COMMERCANT*	Chambre de Métiers	Achat revente réparation
PROFESSION LIBERALE	URSSAF	Auto-école - expert-automobile en EI
AUTRES STATUTS	Centre des Impôts Greffe du Tribunal de Commerce	Loueur de garage assujetti TVA Agent commercial

* s'il y a double statut, le C.F.E. compétent est celui de la Chambre de Métiers quelle que soit l'activité principale (sauf si activité de restaurant + activité artisanale : CFE CCI)

ADRESSES UTILES

Les organismes régionaux pourront vous communiquer les coordonnées de leurs correspondants locaux.

Chambre de commerce et d'industrie de région Bretagne

1, rue du Général Guillaudot
CS 14422
35044 RENNES CEDEX
Tél. 02 99 25 41 86

Chambre régionale des Métiers et de l'Artisanat

Contour Antoine de Saint Exupéry
Campus de Ker Lann
35170 BRUZ
Tél. 02 23 50 15 15

Chambre régionale d'Agriculture

ZAC Atalante Champeaux
Rond point Maurice Le Lannou
35042 RENNES CEDEX
Tél. 02 23 48 23 23

Union Régionale des Boutiques de gestion

6, rue du Bignon
35000 RENNES
Tél. 02 99 86 07 47

Ordre régional des experts comptables

3E, rue de Paris
CS 41701
35517 CESSON SEVIGNE CEDEX
Tél. 02 99 83 37 37

Conseil régional des notaires

14, rue de Paris
35000 RENNES
Tél. 02 99 27 54 45

Conférence des Barreaux de l'Ouest

Maison des avocats
6, rue Hoche
35000 RENNES
Tél. 02 23 20 90 00

Caisse des Dépôts et Consignations

Centre d'affaires Sud
19b, rue de Châtillon - CS 36518
35065 Rennes cedex
Tél. 02 23 35 55 55

Union Régionale des SCOP de l'Ouest

7, rue Armand Herpin Lacroix
CS 73902 - 35039 RENNES
Tél. 02 99 35 19 00

ACB (Association des CIGALES de Bretagne)

Maison de quartier de la Bellangerais - 5, rue du Morbihan
35700 RENNES Tél.02 23 21 36
16 / 06 81 16 61 73

ADIE (Association Pour le Droit à l'Initiative Economique)

13, square de Galicie
35200 RENNES
Tél. 02 99 67 07 81

Bretagne Entreprendre

5, rue de la Prée
22440 PLOUFRAGAN
Tél. 02 99 87 42 96

Bretagne Initiative

Parc d'Activités des Châtelets
BP 9101
22091 SAINT BRIEUC CEDEX
Tél. : 02 96 76 55 60

OSEO Bretagne Développement

6, place de Bretagne - CS 34406
35044 RENNES CEDEX
Tél. 02 99 29 65 70

SIAGI Direction régionale

2, cours des Alliés
35000 RENNES
Tél. 02 99 35 05 29

Bretagne Développement Initiative Bretagne Capital Solidaire

18, place de la Gare
35000 RENNES
Tél. 02 99 65 04 00

Bretagne Jeunes Entreprises

20, quai Duguay-Trouin
35000 RENNES
Tél. 02 99 67 97 69

Bretagne Participation

20, quai Duguay-Trouin
35000 RENNES
Tél. 02 99 67 46 03

Association régionale des pépinières d'entreprise PHASE

Technopole Brest Iroise
40, rue Jim Sevellec - BP 10804
29608 BREST CEDEX
Tél. 06 82 81 23 57

Conseil régional de Bretagne

283, avenue du Général Patton
CS 21101
35711 RENNES CEDEX 7
Tél. 02 99 27 10 10

Conseil général des Côtes d'Armor

9, rue du Parc - BP 2371
22033 SAINT BRIEUC CEDEX 01
Tél. 02 96 62 62 22

Conseil général du Finistère

32, quai Duplex
29196 QUIMPER CEDEX
Tél. 02 98 76 20 20

Conseil général d'Ille-et-Vilaine

1, avenue de la Préfecture
CS 24218
35042 RENNES CEDEX
Tél. 02 99 02 35 35

Conseil général du Morbihan

Rue Saint Tropez
56009 VANNES CEDEX
Tél. 02 97 54 80 00

Cette publication présente les dernières données disponibles à la date de réalisation.
Elles peuvent être sujettes à modification après parution.

Tirage 14 000 exemplaires - Dépôt légal avril 2011 - PUBLICOM - Reproduction interdite

EDITION

PubliCom

15 impasse petite savoie
route de Léognan
33140 Villenave d'Ornon
Tél. : 05 56 87 81 21
Mail : nb.publicom@orange.fr

Catherine et Damien veulent plus de **performance** dans leur **activité**.
Nous les accompagnons
dans leurs **choix énergétiques**.



Pour tous les professionnels, comme pour Catherine et Damien **restaurateurs à Paris 18^e**, la recherche d'efficacité est une préoccupation quotidienne. EDF Pro les accompagne dans cette démarche en les conseillant sur des solutions économes en énergie (en matière d'éclairage, de climatisation réversible, de chauffage...) qui les aident à gagner en performance et à développer leur activité.

Contactez EDF Pro au **0810 333 776***
ou rendez-vous sur **edfpro.fr**



Vos contacts dans les espaces Entreprendre

■ CCIT de Brest

1 place du 19^{ème} RI – BP 92028 – 29220 BREST CEDEX 2
www.cci-brest.fr

■ **Brest** : Tél. : 02.98.00.38.73 - Fax : 02.98.00.39.01
■ **Châteaulin** : Tél. : 02.98.86.53.02 - Fax : 02.98.86.53.31

■ CCIT de Morlaix

Aéroport – CS 27934 – 29679 MORLAIX CEDEX
www.morlaix.cci.fr

■ **Morlaix** : Tél. : 02.98.62.39.39 - Fax : 02.98.62.39.50
■ **Carhaix** : Tél. : 02.98.99.34.00 - Fax : 02.98.99.34.09

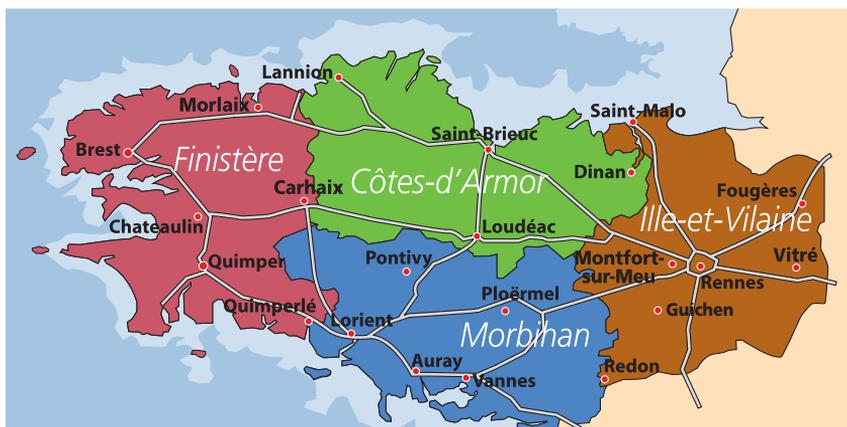
■ CCIT des Côtes d'Armor

Rue de Guernesey – BP 514 – 22005 SAINT-BRIEUC CEDEX 1
www.cotesdarmor.cci.fr

■ **Dinan** : Tél. : 02.96.39.59.70 - Fax : 02.96.39.59.30
■ **Lannion** : Tél. : 02.96.48.08.19 - Fax : 02.96.48.76.24
■ **Loudéac** : Tél. : 02.96.28.37.50 - Fax : 02.96.28.60.69
■ **Saint-Brieuc** : Tél. : 02.96.78.62.21 - Fax : 02.96.78.62.10

■ CCIT Saint-Malo Fougères

4 avenue Louis Martin – CS 61714 – 35017 SAINT-MALO CEDEX
Tél. : 02.99.20.63.00 - Fax : 02.99.19.69.99



■ CCIT de Quimper Cornouaille

145 avenue de Kéradennec – 29330 QUIMPER CEDEX
www.quimper.cci.fr

■ **Quimper** : Tél. : 02.98.98.29.65 - Fax : 02.98.98.29.46
■ **Quimperlé** : Tél. : 02.98.96.13.37 - Fax : 02.98.96.18.17

■ CCIT du Morbihan

21 quai des Indes – 56323 LORIENT CEDEX
www.morbihan.cci.fr

■ **Auray** : Tél. : 02.97.02.40.00 - Fax : 02.97.56.21.60
■ **Lorient** : Tél. : 02.97.02.40.00 - Fax : 02.97.02.40.01
■ **Plouérmel** : Tél. : 02.97.02.40.00 - Fax : 02.97.74.35.13
■ **Pontivy** : Tél. : 02.97.02.40.00 - Fax : 02.97.27.86.18
■ **Vannes** : Tél. : 02.97.02.40.00 - Fax : 02.97.01.24.44

■ Fougères

Tél. : 02.99.94.75.67 - Fax : 02.99.94.41.20

■ CCIT Rennes

2 avenue de la Préfecture – CS 64204 – 35042 RENNES CEDEX
www.rennes.cci.fr

■ **Rennes** : Tél. : 02.99.33.66.66 - Fax : 02.99.33.24.28
■ **Montfort-sur-Meu** : Tél. : 02.99.09.32.00 - Fax : 02.99.09.30.10
■ **Redon** : Tél. : 02.99.71.35.28 - Fax : 02.99.72.35.40
■ **Vitré** : Tél. : 02.99.74.41.90 - Fax : 02.99.75.29.40
■ **Guichen** : Tél. : 02.99.57.08.83 - Fax : 02.99.57.37.10



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RÉGION BRETAGNE

1 rue du Général Guillaudot - CS 14422 - 35044 Rennes Cedex - Tél. : 02 99 25 41 41 - Fax : 02 99 63 35 28
ccir@bretagne.cci.fr - www.bretagne.cci.fr