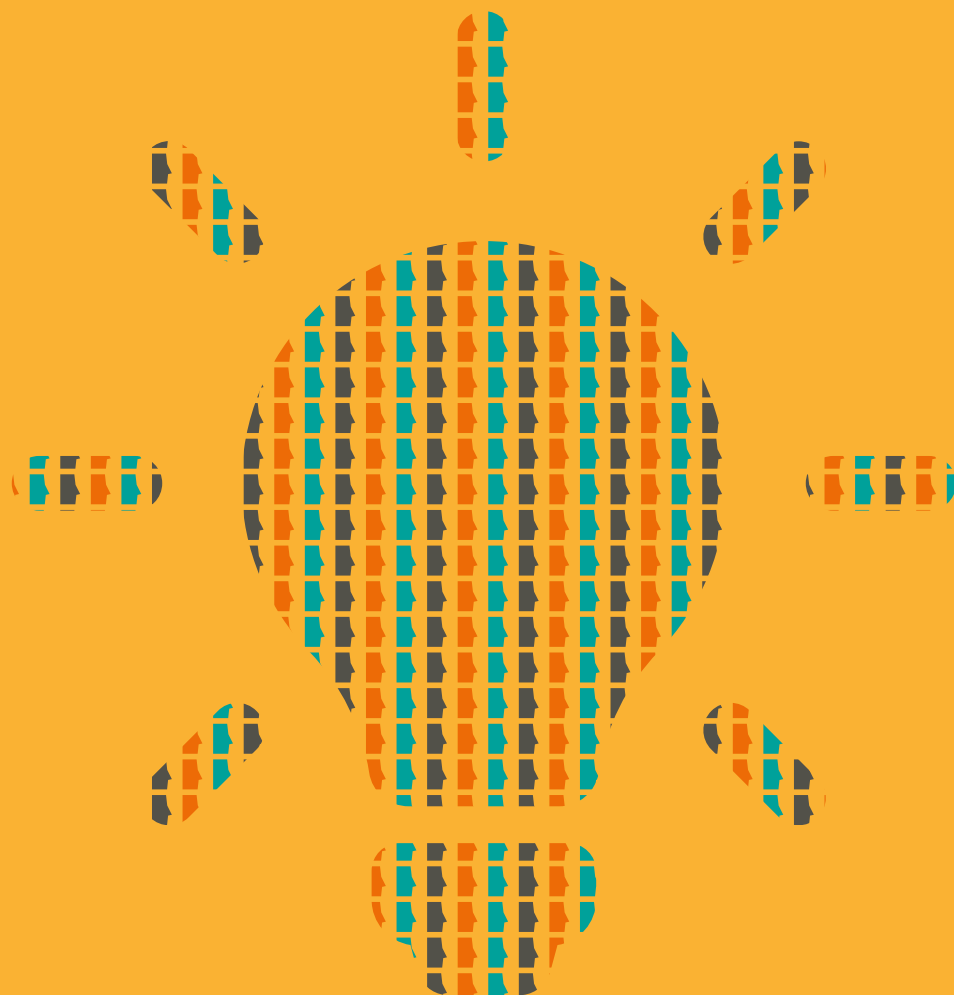




CRÉER SON ENTREPRISE

LES ETAPES D'UN LANCEMENT REUSSI

00	Introduction	03
01	L'idée J'ai une idée, mais je ne sais pas par où commencer. Qui peut m'aider ? Créer ou reprendre ? Suis-je fait pour mon projet ?	04
02	L'étude de marché Clients, concurrents, chiffre d'affaires... Qui peut m'aider à réaliser mon étude de marché ? Comment est-ce que je commercialise mon offre ?	07
03	L'emplacement Quel est le local le mieux adapté à mon projet ? Où trouver des adresses ?	13
04	L'étude financière Comment calculer ma rentabilité, mes tarifs et mes besoins financiers ?	17
05	Le cadre juridique, fiscal et social Quel statut est le mieux adapté pour mon activité ?	20
06	Les aides et les financements J'ai besoin d'argent, qui peut m'aider à financer mon projet ?	28
07	Les formalités d'inscription Je suis prêt à créer mon entreprise. Où dois-je m'inscrire ?	33
08	L'après création J'ai créé mon entreprise. J'aimerais être accompagné.	38

Introduction

Vous souhaitez vous lancer dans la création d'entreprise mais vous ne savez pas comment vous y prendre ? Ce livre blanc est fait pour vous. Il vous guide à travers les 8 étapes fondamentales afin de mener votre projet à bien.

Avant de commencer, notez bien que :

- Toutes ces étapes sont importantes
- Certaines d'entre elles peuvent éventuellement être menées en parallèle
- Négliger l'une d'entre elle peut mettre en péril la pérennité de votre entreprise



L'idée

Pour réussir, il n'est pas nécessaire d'avoir l'idée du siècle. De petites activités peuvent très bien s'imposer pour peu qu'elles trouvent un marché et qu'elles apportent une réelle valeur ajoutée à vos futurs clients.

Comment trouver une idée ?

- **Observez votre environnement**

Pour trouver une idée, vous pouvez tirer parti de votre expérience professionnelle, car s'aventurer en terrain connu permet a priori de limiter les risques. Vous pouvez également vous atteler à détecter un manque. Cela consiste à repérer de nouveaux modes de consommation, un changement lié à une réglementation à venir, une faille dans un produit ou un besoin non satisfait ... auquel vous allez apporter une réponse.

- **Importez un concept étranger**

S'il n'y a rien d'illégal à repérer une idée à l'étranger et la développer en France (tant que celle-ci n'a pas fait l'objet d'un dépôt de brevet étendu à l'Europe ou à la France), la difficulté se situe en général plutôt au niveau culturel, car une adaptation est presque toujours nécessaire.

- **Appliquez les méthodes de créativité**

Pour trouver un concept ou un service

innovant, vous pouvez utiliser les techniques des créatifs qui permettent de laisser libre cours à son imagination. Par exemple, la méthode dite de la «défectuologie», consiste à adopter une attitude très critique envers un produit ou service puis à essayer de perfectionner à l'extrême ce produit.

- **Dressez un inventaire des secteurs**

Vous pouvez également vous appuyer sur les tendances du moment en les recherchant sur le web ou auprès des organismes dits « chasseurs de tendance ». Les médias spécialisés dans l'entrepreneuriat dressent également de façon régulière le portrait des thématiques porteuses.

- **Reprenez une affaire**

Vous pouvez par exemple faire le choix de devenir franchisé, ou, si votre capital le permet, reprendre une entreprise avec un portefeuille client existant, des process et une image déjà établis.

A retenir

Plus une idée est innovante **et apporte une vraie valeur ajoutée**, plus elle pourra être longue à être adoptée par vos futurs clients. A l'inverse, plus elle est classique, plus il vous faudra réfléchir à sa valeur ajoutée par rapport **aux offres déjà existantes**.

Les questions à se poser

Pour transformer cette idée en projet, vous allez devoir vous poser quelques questions afin de valider l'adéquation entre votre projet et vous.

- Suis-je à la fois un commercial, un gestionnaire, un technicien ?
- Suis-je prêt à accepter certains sacrifices ou prises de risques ?
- La raison de ma motivation ? D'où vient-elle ?
- Ai-je une expérience dans le domaine ?
- Ai-je un minimum de moyens financiers ?
- Ce projet est-il partagé / soutenu par mes proches ?

Focus

Faut-il parler de son idée ou pas : gare aux idées reçues !

Lorsque l'on a trouvé l'idée du siècle, on a tendance à vouloir la protéger jalousement de toute tentative de vol. Or, le plus important dans une idée, c'est l'exécution, et 2 personnes auront 2 façons différentes de mener à bien un projet partant d'une même idée. Sauf si votre idée est une innovation technologique qui mérite d'être protégée par un brevet (auquel cas mieux vaut ne pas trop l'ébruiter), vous allez avoir besoin à ce stade de confronter votre idée au marché et de la challenger. L'idéal est donc d'en parler le plus possible autour de vous afin de la faire évoluer.



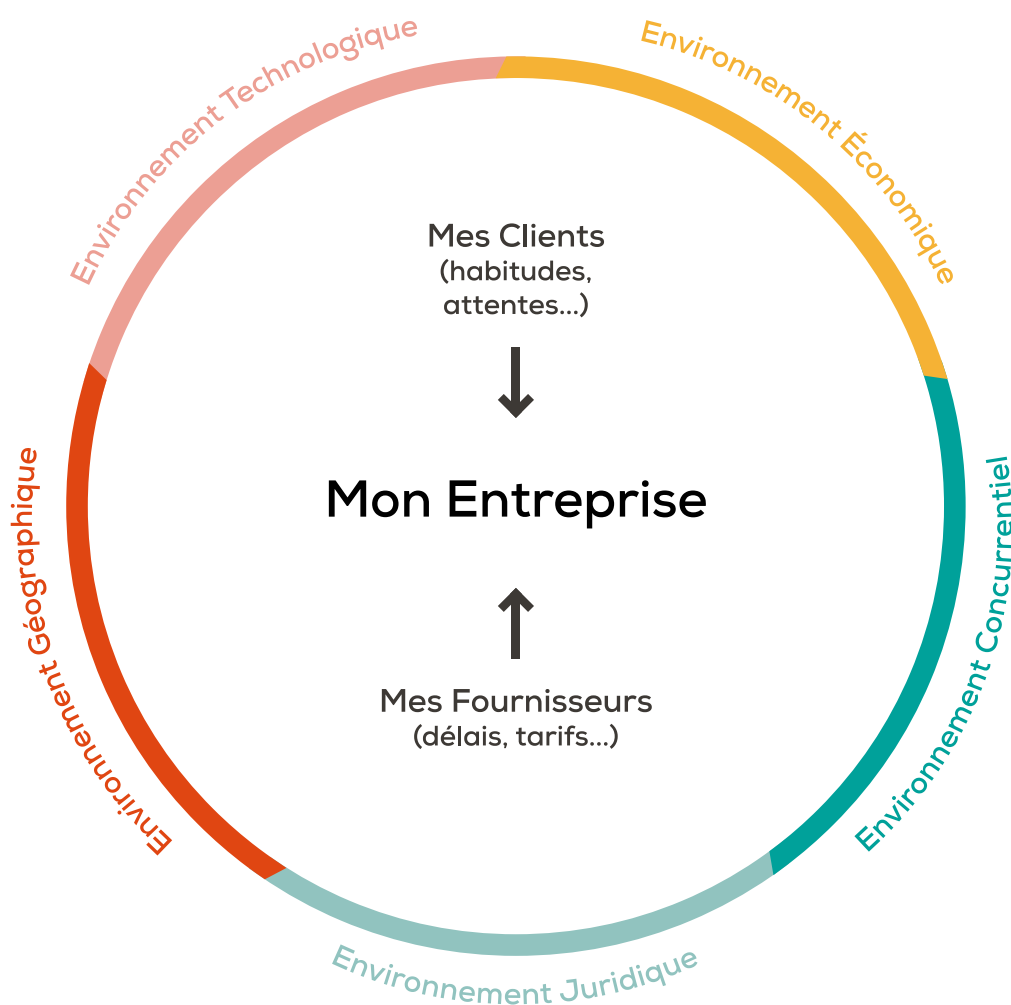
L'étude de marché

L'étude de marché va permettre de vous assurer de la faisabilité commerciale de votre projet.

Qu'est-ce qu'un marché ?

Tout d'abord, comprenons ce qu'est un marché : c'est l'environnement dans lequel va évoluer l'entreprise et où se rencontrent l'offre et la demande (c'est à dire principalement les clients potentiels et la concurrence).

Il est important de bien connaître chaque caractéristique de son marché car cela entraîne des contraintes et des clés de succès spécifiques qu'il convient d'identifier.



Pourquoi faire une étude de marché ?

Il y a plusieurs raisons à la nécessité de réaliser une étude de marché avant de lancer votre entreprise :

- **Mesurer la pertinence du projet sur son marché**
Mon offre est-elle attendue ? Par quelle cible client ? Différenciation reconnue ? ...
- **Evaluer le potentiel à termes du projet ou de l'entreprise**
% d'intention d'achat de ma cible ? A quelle fréquence ? Quel budget déclaré ? ...
- **Crédibiliser les outils prévisionnels du projet**
Business Plan, Prévisions de ventes, Budget et plan Marketing / vente
- **Professionnaliser et faciliter les démarches vis-à-vis des accompagnateurs externes**
Banques, Financeurs, Associés, Administrations...

En bref, cette étude vous permettra d'**AUGMENTER VOS GARANTIES DE SUCCES FUTUR.**

Focus

A SAVOIR

Il est important de garder plusieurs éléments en tête par rapport à l'étude de marché :

- Mettez-vous à la place de votre client : seul son avis compte. Il doit donc être au cœur de vos préoccupations.
- Trouvez le bon équilibre entre l'analyse théorique et le bon sens.
- Réaliser une étude de marché ne demande pas de diplôme particulier, mais une bonne organisation et structure de votre démarche.
- N'envisagez pas l'étude de marché comme une contrainte, mais au contraire, voyez-la comme une opportunité de confronter votre produit sur le terrain.

Comment faire une étude de marché ?

Avant toute chose, commencez par définir votre marché. Pour cela, il vous faudra répondre à plusieurs questions :

- Sur quel(s) marché(s) votre entreprise va-t-elle évoluer ?
- Qui seront vos clients ou vos utilisateurs (le client, celui qui paye, n'est pas nécessairement l'utilisateur) ?
- Quelle est la dimension géographique du ou des marchés que vous souhaitez cibler ?
- Quelles sont les évolutions du marché en valeur et en volume ?

Dans un second temps, vous devrez rechercher quels sont les produits qui seront vos concurrents directs, mais également indirects, c'est-à-dire qui peuvent se substituer à votre produit.

Identifiez les acteurs : concurrents, clients, utilisateurs, prescripteurs... l'identification et la définition des principaux acteurs est importante pour une connaissance fine de votre marché.

Comment réaliser l'analyse ?

En combinant, selon les cas, tout ou partie des techniques suivantes :

- **L'ETUDE DOCUMENTAIRE** destinée à analyser l'environnement et à collecter des Données marché
Poids, évolution et perspectives du marché – concurrence et offres existantes, profil des cibles et « cœur de cible » clients – législation – circuits de diffusion – recherche et analyse de success stories sur les marchés...
- **L'ANALYSE QUALITATIVE** pour optimiser l'offre produit ou service en consultant en profondeur une cible limitée de clients, de prospects ou d'experts marché
- Focus groupes clients cibles / Entretiens individuels d'experts ou de clients en profondeur / Animation de blog
- **LE SONDAGE QUANTITATIF** pour valider le projet sur un échantillon important et représentatif de la cible cliente (au moins 60 personnes idéalement 100 pour pouvoir extrapoler les résultats)
Enquêtes en face à face, par téléphone, sur panels d'internautes... Analyse des résultats étude.
- **L'EXTRAPOLATION STATISTIQUE FINALE** : L'évaluation quantitative du potentiel projet à partir de calculs projectifs idéalement via des logiciels d'extrapolation des données brutes collectées
- **LES RECOMMANDATIONS STRATEGIQUES**: Mon projet est-il viable à termes ? Si Oui ...
Quel est mon prévisionnel de ventes à 3 ans ? Je commence à préparer mon Business Plan avec des données financières et stratégiques (positionnement marketing & plan d'actions commerciales)

Où trouver l'information ?

Les sources d'information sont nombreuses :

- **l'INSSE** (Institut National de la Statistique et des Études Économiques), www.insee.fr et www.alisse.insee.fr (Accès en Ligne aux Statistiques Structurelles de l'Entreprise)
- **l'INPI** (Institut National de la Propriété Intellectuelle), www.inpi.fr
- **le CREDOC** (Centre de Recherche et de Documentation sur les Conditions de la vie), www.credoc.fr
- **l'INC** (Institut National de la Consommation), www.inc60.fr
- **les organismes et les syndicats professionnels**
- **les services économiques des collectivités territoriales et des mairies**
- **des Chambres de commerce et d'industrie (CCI) et des Chambres des Métiers et de l'artisanat (CM)**
- **les revues professionnelles et économiques, sites Internet spécialisés**
- **les bibliothèques**
- **les salons professionnels**
- **le terrain et son propre sens de l'observation**

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

Le Réseau Cerfrance peut vous guider pour la réalisation de cette phase, et vous orienter vers des sociétés spécialisées dans ces domaines.

Un ouvrage de référence: « Réalisez votre étude de marché avec succès » d'Elizabeth Vinay, Editions Eyrolles, 164 pages.



L'emplacement

Vous devez ensuite trouver l'emplacement idéal pour votre entreprise. Plusieurs possibilités s'offrent à vous :

Installer son entreprise chez soi

Avantages

Le coût à supporter est nul.

L'exercice de son activité est facilité

Inconvénients

Peut être problématique pour la réception des clients ou des prospects.

Problème de gestion au quotidien : pas de séparation lieu de vie / lieu de travail

A retenir

.....

Une bonne option pour les entrepreneurs qui exercent sans salarié et qui ont plutôt une activité orientée service, avec un travail effectué chez le client directement ou chez eux mais sans réception de clientèle. Idéal également pour démarrer son activité sans frais.

Installer son entreprise en pépinière

Avantages

Disposer de locaux meublés à un loyer relativement faible (avec des services comme des salles de réunion, des salles de restauration et du matériel : téléphone, fax, copieur...)

Le regroupement de plusieurs entreprises qui permet de développer son réseau, de conclure des partenariats, de trouver des clients ou encore d'échanger sur ses problématiques d'entrepreneur ...

Inconvénients

Solution de courte durée (anticiper le coût des futurs locaux)

Choix de l'emplacement assez réduit car les pépinières d'entreprises sont situées sur des zones bien précises

Peut être incompatible avec certains métiers (notamment dans les domaines du négoce, les magasins de vente au détail, industrie, restauration...)

A retenir

.....

Solution intéressante pour les projets plutôt orientés services et pour les projets à bon potentiel qui nécessitent un certain temps de développement. L'installation en pépinière permet de disposer d'infrastructures solides à moindre coût le temps de lancer son projet.

Installer son entreprise en centre d'affaires

Avantages

Disposer d'un bureau équipé et d'un véritable service en support (accueil téléphonique, accueil des clients, courrier...).

Engagement souple (durée, surface) permet de s'adapter à l'évolution de l'entreprise.

Contact avec d'autres entreprises.

Inconvénients

Solution incompatible avec certaines activités (négoce, les magasins de vente au détail, les entreprises industrielles...) et qui s'adresse essentiellement aux prestataires de services.

A long terme, peut être une solution assez coûteuse.

A retenir

.....

Cette solution convient aux petites entreprises de services qui souhaitent mutualiser certains services pour des raisons de coûts et qui ont besoin d'être installées dans des endroits spécifiques (souvent proche des gares).

Installer son entreprise dans des locaux professionnels

Avantages

Disposer d'un large choix de biens et trouver la solution idéale pour exercer votre activité.

En cas d'achat : Disposer de locaux professionnels sans avoir à supporter un loyer (mais peut-être un emprunt à rembourser).

Inconvénients

Solution onéreuse, surtout lorsque les locaux sont bien situés géographiquement.

Nécessité d'apporter des fonds et/ou emprunter pour l'achat.

Attention aux risques encourus en mobilisant une partie de son capital dans l'achat des locaux.

A retenir

Si la location de locaux peut être idéale pour démarrer une activité, l'achat quant à lui est plutôt à envisager ultérieurement dans un souci de gestion de patrimoine.



L'étude financière

Les prévisions financières en un coup d'œil :

- Un élément du projet et du Business Plan mais pas le seul...
- IMPORTANCE du Modèle Economique
- Bien peser toutes les hypothèses prises et éviter d'être trop ambitieux
- Des prévisions fiables et non des prédictions !
- Pour le porteur de projet ET les parties prenantes
- Au-delà des chiffres, cela permet l'échange :
 - ♦ La « portée » du projet
 - ♦ Les hypothèses ou scénarios retenus
 - ♦ La « cohérence » du projet : le rôle du conseil
 - ♦ Les financeurs

Le plan de financement

Le plan de financement initial est le premier document financier prévisionnel à établir. Il doit mettre en regard la liste des dépenses nécessaires au démarrage de l'entreprise et les moyens financiers mis en place.

A partir de ce rapprochement, un besoin de financement externe comme l'emprunt bancaire peut se matérialiser. Il s'agira alors de le chiffrer pour le faire apparaître dans le plan de financement.

Pour présenter votre plan de financement, il faudra répondre de manière synthétique aux deux questions suivantes :

- De quoi ai-je besoin pour démarrer mon activité dans de bonnes conditions ?
- Comment vais-je le financer ?

Par exemple :

Besoins

- Matériel
- Véhicule
- Aménagements
- Fonds de commerce
- Droit au bail, caution
- Stocks
- Trésorerie de départ

Ressources

- Apports personnels
- Apports des associés
- Subventions, aides
- Crédit fournisseurs
- **Emprunt à demander**

Le compte de résultat prévisionnel

L'autre point important de ces prévisions financières réside dans le compte de résultat prévisionnel. Il n'est pas facile de déterminer son chiffre d'affaires prévisionnel mais cette démarche est néanmoins incontournable puisqu'elle conditionne la faisabilité du projet.

Vous allez devoir concevoir un tableau qui reprend d'un côté, l'intégralité des charges budgétées, regroupées par nature et de l'autre, toutes les « recettes » prévisionnelles dont le chiffre d'affaires est le principal élément (appelées comptablement les « produits »). C'est votre étude de marché qui vous aidera à évaluer votre chiffre d'affaire prévisionnel.

Charges

- Achats
- Charges externes
- Impôt et taxes
- Charges de personnel
- Amortissements
- Charges financières

Produits

- Chiffre d'affaires
- Subventions
- Aides
- Autre produits

- **Bénéfice de l'entreprise**



Le cadre juridique fiscal et social

En un coup d'œil :

2 typologies d'entreprise en France



Entreprise en nom propre

Entreprise Individuelle
EURL



Société commerciale

EURL / SARL
SASU / SAS
SA

- Le choix du cadre juridique est primordial, et ne saurait être décidé sans en mesurer les impacts à court et à moyen terme
- Celui-ci peut avoir des répercussions significatives sur le futur de votre entreprise, et doit absolument tenir compte de votre situation personnelle, de la présence ou non d'associés, de votre patrimoine, de la nature de votre activité etc...
- Le Réseau Cerfrance est spécialisé dans l'accompagnement et le conseil pour vous permettre d'optimiser ces aspects et faire les bons choix en la matière. Il conseille et accompagne chaque année 7000 porteurs de projet qui souhaitent créer leur entreprise.
- Il est important de bien distinguer des éléments très différents, mais qui ont un lien entre eux: le statut juridique, le statut fiscal, et enfin le statut social

Quelles sont les problématiques liées au choix du statut juridique ?

Le choix du statut juridique est conditionné par plusieurs éléments :

- La compatibilité avec le régime fiscal le plus approprié,
- La compatibilité avec le statut social le plus approprié pour le dirigeant,
- La compatibilité avec les caractéristiques inhérentes au projet : nombre d'associés, nature de l'activité...
- La compatibilité avec les perspectives d'avenir prévues (entrée de nouveaux associés ou d'investisseurs par exemple)...

Les questions à vous poser ?

Afin d'éclairer votre choix, voici une liste de questions que vous devez vous poser :

A combien vous lancez-vous dans le projet ?

Avez-vous un patrimoine privé à protéger ?

Votre activité limite-t-elle le choix de votre statut ?

Un montage spécifique est-il prévu ?

Quel est le schéma de sortie des revenus ?

Comment fonctionnera la future entreprise ?

Le choix du statut juridique aura un impact sur le statut social du dirigeant mais aussi sur le régime fiscal.

Calcul de l'impôt et des charges sociales du dirigeant

Il existe deux façons de calculer votre revenu qui servira de base pour le calcul de votre impôt et de vos charges sociales dirigeants :

- La micro entreprise : c'est votre chiffre d'affaires qui est utilisé pour calculer votre base taxable. Vous n'avez donc pas besoin de comptabilité, mais il vous faudra tenir un registre des ventes
- Le réel : vos impôts et charges seront calculés sur votre revenu réel. Pour connaître celui-ci, vous devez impérativement tenir une comptabilité (bilan / compte de résultat avec liasse fiscale associée)

S'il est évident que le régime de la micro-entreprise est beaucoup plus simple, sachez cependant qu'il n'est pas forcément le plus intéressant au niveau fiscal ! Si par exemple vous avez des investissements importants, ou des charges élevées (déplacements, entretien ...), votre revenu réel peut être très inférieur au montant total de votre chiffre d'affaires après abattement.

Les experts Cerfrance sont là pour vous aider à faire ce choix, et un outil de simulation est à votre disposition sur le site Cerfrance.fr en cliquant ici.

Comparaison des solutions possibles

Entreprise sous le régime de la micro-entreprise

Régime utilisable pour le statut des Entreprises Individuelles, mais également pour les EIRL et EURL, sous certaines conditions.

Juridique	Nombre de personnes	1	
	Capital Social	NON	
	Responsabilité	Illimité	
Fiscal	Mode d'imposition	Impôt sur le Revenu	
	Régime Fiscal	Micro-fiscal Simplifié	Micro-Entreprise
	Principe	CA Limité: 170 000 € Vente 70 000 € Services et Libéral	
	Base de calcul	Versement Libératoire* Versement mensuel/trimestriel 1% du CA Vente 1,7% du CA Service 2,2% du CA en Libéral	Abattement forfaitaire: Paiement annuel 71% du CA Vente 50% du CA Service 34% du CA Libéral
Social	Statut social	Travailleur Non Salarié (TNS) au Micro-social	
	Base de cotisation	CA	
	Taux de cotisation indicatif	12,80% du CA Vente 22% du CA Service 22% du CA en Libéral Versement mensuel/trimestriel	

*Sous condition de revenus fiscal de référence 2016 inférieur à 26 818 € pour un célibataire, 53 636 € pour un couple

Entreprise

Individuelle (EI)

Régime fiscal réel

Juridique	Nombre de personnes	1
	Capital Social	NON
	Responsabilité	Illimité*
Fiscal	Mode d'imposition	IR
	Régime Fiscal	Réel simplifié
	Principe	Déductible des charges (hors prélèvements)
	Base de calcul	Imposition sur le bénéfice réel
Social	Statut social	Travailleur Non Salarié (TNS) au Micro-social
	Base de cotisation	Ensemble des bénéfices (prélèvement compris)
	Taux de cotisation indicatif	Environ 45%

*Insaisissabilité de la propriété principale de plein droit depuis la loi Macron mais également possibilité de protéger ses biens fonciers bâtis et non bâtis dès lors qu'ils ne sont pas affectés à son activité professionnelle par une déclaration d'insaisissabilité

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

Régime fiscal réel

Juridique	Nombre de personnes	1	
	Capital Social	OUI Pas de capital minimum	
	Responsabilité	Limité	
Fiscal	Mode d'imposition	Impôt sur le Revenu	
	Régime Fiscal	IR	IS (sur option, irrévocable)
	Principe	Réel simplifié / Réel normal	Réel simplifié / Réel normal
	Base de calcul	Imposition sur le bénéfice réel	Taux d'imposition (Bénéfices imposables (Bénéf)) : 15% des Bénéf > 38 120€ +28% des Bénéf < 500 000€ +33,33% des Bénéf > 500 000€
Social	Statut social	Travailleur Non Salarié (TNS)	
	Base de cotisation	Ensemble des bénéfices (prélèvement compris) si IR	Rémunération de la gérance si IS
	Taux de cotisation indicatif	Environ 45%	

SARL : Société à Responsabilité Limitée

Régime fiscal réel

Juridique	Nombre de personnes	2 et +		
	Capital Social	OUI Pas de capital minimum		
	Responsabilité	Limité		
Fiscal	Mode d'imposition	IS (possibilité d'opter pour l'IR)		
	Régime Fiscal	Réal simplifié / Réel normal		
	Principe	Déductibilité des charges		
	Base de calcul	Taux d'imposition (Bénéfices imposables (Bénéf)) : 15% des Bénéf > 38 120€ +28% des Bénéf < 500 000€ +33,33% des Bénéf > 500 000€		
Social	Statut social	TNS si gérant majoritaire		Salarié ou assimilé salarié Si gérant minoritaire ou égalitaire
	Base de cotisation	Ensemble des bénéfices (prélèvement compris)	Rémunération de gérance	Salaires perçus au titre du mandat / contrat de travail
	Taux de cotisation indicatif	Environ 45%		40% part patronale 22% part salariale

SAS : Société par Action Simplifiée

Juridique	Nombre de personnes	2 et + (1 pour la SASU)
	Capital Social	OUI Pas de capital minimum
	Responsabilité	Limité
Fiscal	Mode d'imposition	IS (possibilité d'opter pour l'IR)
	Régime Fiscal	Réel simplifié / Réel normal
	Base de calcul	Taux d'imposition (Bénéfices imposables (Bénéf)) : 15% des Bénéf > 38 120€ +28% des Bénéf < 500 000€ +33,33% des Bénéf > 500 000€
Social	Statut social	Assimilé salarié
	Base de cotisation	Salaires perçus au titre du mandat / contrat de travail
	Taux de cotisation indicatif	40% part patronale 22% part salariale



Les aides et les financements

Afin de vous aider dans votre projet d'entreprise, il existe de nombreuses aides possibles, encore faut-il en avoir connaissance.

Les dispositifs d'aide à la création d'entreprise

Ces aides peuvent être de 3 sortes :

- des subventions ou des aides non remboursables,
- des prêts à taux zéro ou à taux « bonifiés » ,
- des allègements de charges fiscales et sociales,

dont les caractéristiques dépendent du public concerné.

Les dispositifs réservés aux demandeurs d'emploi et autre public en difficulté

L'Aide aux Chômeurs Créateurs et Repreneurs d'Entreprises (ACCRE)

Exonération partielle des charges sociales pour :

- Les jeunes de moins de 26 ans
- Les demandeurs d'emploi
- Les bénéficiaires de minima sociaux (ASS, AI, API...) et bénéficiaires du RSA
- Une implantation les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV)

Lien vers le site du gouvernement: [cliquer ici](#)

L'Aide à la Reprise et à la Création d'Entreprise (ARCE)

Aide versée par le Pôle Emploi (non cumulable avec le maintien des allocations chômage) en deux fois sous forme de capital : 45 % des droits acquis versée en 2 fois (à l'obtention de l'ACCRE puis au bout de 6 mois)

Maintien partiel des allocations chômage

En fonction des droits acquis, pendant 24 mois maximum (sans limite de durée pour les + 50 ans)

L'Aide à la création et à la reprise d'entreprise par un demandeur d'emploi handicapé

Elle consiste en une subvention de 6.000 € maximum, versée par l'AGEFIPH sous trois conditions :

- l'apport personnel du demandeur doit être au moins de 1.500 €,
- celui-ci s'engage à suivre une formation en gestion de 250 heures,
- il doit avoir le contrôle effectif de l'entreprise créée ou reprise.

Les dispositifs en faveur de tout public

Tout porteur de projet peut bénéficier des aides suivantes :

Le prêt d'honneur

Prêt à taux 0 de 3 000 à 25 000 €, complétant obligatoirement un prêt bancaire (avec le Réseau Initiative France, partenaire du Réseau Cerfrance, qui est le premier acteur dans ce domaine)

L'objectif du prêt d'honneur est double :

- aider les créateurs d'entreprises dont les apports personnels sont insuffisants,
- faciliter l'obtention d'un financement bancaire, nécessaire au démarrage de l'activité.
- Selon l'organisme prêteur, les conditions et les modalités pour obtenir un prêt d'honneur sont différentes.

ADIE

Prêt solidaire de 6 000 € maximum et prêt d'honneur de 4 000 € maximum concernant les porteurs de projet sans crédits bancaires (ces aides sont cumulables)

Fonds de Garantie :

France Active, BPI France garantie, SIAGI pour les artisans, FGIF, Fonds Régionaux

Financements

La recherche de partenaires financiers en un coup d'œil :

- La construction et la préparation des éléments qui seront présentés aux banques sont capitaux
- Il est nécessaire de porter une grande attention à la façon dont vous allez monter et présenter votre dossier aux banques
- Plus votre dossier sera précis, étayé, complet, clair, cohérent, plus vos chances de trouver des financements seront importantes
- Là encore, le Réseau Cerfrance a une expertise reconnue dans cette phase de préparation du dossier de financement et peut vous accompagner dans ce domaine
- Ne pas oublier d'étudier, en complément des solutions bancaires classiques, la solution du crowdfunding qui peut s'avérer très pertinente

Focus

Le dossier type de demande de financement auprès d'une banque

Pour démarcher les banques afin d'obtenir un financement pour votre projet, il faudra vous munir d'un dossier de présentation complet qui doit comprendre 3 parties:

Marketing (environ 10 pages) :

- le créateur : parcours, expérience, présentation de l'équipe ;
- descriptif du projet : positionnement de l'entreprise, gamme de prix, avantage concurrentiel
- pertinence du projet : étude de marché, positionnement des concurrents, demande supposée ou estimée ;
- l'entreprise : budget, forme juridique, nombre d'actionnaires.

Finance (environ 10 pages) :

- projection de chiffre d'affaires sur trois ans ;
- seuil de rentabilité ;
- capacité d'autofinancement ;
- prévision de l'impact du remboursement dans le compte de résultat et le bilan ;
- plan de trésorerie.

Annexes (environ 10 pages) :

- CV, résultat de l'étude de marché... et tout ce qui évite d'alourdir le dossier.



Les formalités d'inscription

Pour créer votre entreprise, il existe des formalités auxquelles tout porteur de projet doit se soumettre :

La rédaction des statuts

C'est une étape importante dans le processus de création de votre entreprise, qui nécessite une grande attention. En effet, les statuts définissent les règles de fonctionnement de votre société mais aussi les relations que vous aurez, le cas échéant, avec vos associés. Dès lors que vous créez une société, il vous est recommandé de prendre conseil auprès d'un spécialiste qui vous accompagnera dans cette étape, et rédigera avec vous des statuts qui vous correspondent le mieux, en tenant compte de vos spécificités.

L'immatriculation de votre entreprise

Cette démarche est à faire auprès du Centre de Formalités des Entreprises, qui est compétent pour les entreprises individuelles mais aussi pour les sociétés. Il centralise tous les éléments du dossier et les transmet aux organismes concernés. Ils sont hébergés dans les chambres consulaires, à l'Urssaf ou au Greffe du tribunal de commerce du lieu d'implantation de votre structure. Celui-ci diffère selon la nature de l'activité ou selon la forme juridique de l'entreprise :

- Activité commerciale ou industrielle, société commerciale n'ayant pas un objet artisanal : CCI
- Activité artisanale, société commerciale ayant un objet artisanal: Chambre des métiers
- Personne physique / Profession libérale: Urssaf
- Société d'exercice libérale, SCl: Greffe du tribunal
- Activité agricole: Chambre d'agriculture

Focus

Attention aux activités réglementées

Il s'agit d'activités dont l'exercice est conditionné par une qualification professionnelle, qui peut être justifiée par :

- un diplôme,
- une expérience professionnelle minimale,
- une carte professionnelle,
- une inscription à un ordre professionnel.

Si vous êtes dans ce cas, vous devez vous assurer que vous remplissez les conditions requises et faire le nécessaire le cas échéant. Pour en savoir plus : www.guichet-entreprises.fr



L'après création

Plusieurs formalités doivent être accomplies très rapidement après l'immatriculation de la société.
Il s'agit notamment de :

L'ouverture d'un compte bancaire professionnel

Un compte bancaire professionnel doit être ouvert au nom de la société, il s'agit d'une obligation pour créer l'entreprise.

La mise en place des documents commerciaux de la société

Dans le cadre de l'activité de votre société, de nombreux documents commerciaux vont être utilisés : factures, devis, bons de commande et bons de livraison, documents publicitaires, conditions générales de vente... N'oubliez pas de mettre en place ces documents dès l'immatriculation de la société (voir même avant).

Le contenu de la plupart de ces documents est réglementé, il faut donc les établir avec vigilance.

La mise en place de la comptabilité de la société

Pour ce faire, vous devez faire plusieurs choix :

- le choix du cabinet d'expertise comptable et de l'étendue de la mission qui lui sera confiée,
- les modalités de gestion de la comptabilité de la société, si tout ou partie de la comptabilité est gérée en interne,
- le choix du logiciel de comptabilité, si tout ou partie de la comptabilité est gérée en interne.

A noter : lorsque la société embauche du personnel dès son immatriculation, le dirigeant doit également mettre en place la gestion de la paie immédiatement si celle-ci n'est pas sous-traitée à un cabinet.

La mise en place des outils informatiques de la société

Au moment de l'immatriculation de la société, le dirigeant doit également mettre en place l'ensemble des outils et applications informatiques qui seront utilisés par l'entreprise. Lorsque l'activité sera lancée et que les premiers clients arriveront, tout doit être installé et paramétré.

La souscription des contrats d'assurance professionnelles

Il est ici nécessaire de souscrire à des assurances que ce soit pour l'entreprise ou pour le dirigeant directement.

A noter : pour certaines activités professionnelles, la souscription d'un contrat d'assurance est obligatoire. C'est par exemple le cas pour toutes les entreprises de bâtiment.

La mise en place des registres du personnel obligatoires

Si la société embauche du personnel dès son immatriculation, le dirigeant doit mettre en place les registres du personnel obligatoires (registre unique du personnel, livre de paie, registre des délégués du personnel, document unique d'évaluation des risques professionnels, registre des dangers graves et imminents)

Il est également nécessaire de rédiger et d'afficher le règlement intérieur applicable dans l'entreprise.

Pour en savoir plus :

Les Fiches conseil

Cerfrance

Ces [Fiches Conseil](#), que vous pouvez retrouver [sur le site web du réseau Cerfrance](#), vous permettent d'en savoir plus sur tous les sujets clés de la création d'entreprise. Elles sont faites pour vous guider et vous permettre de faire les bons choix, au bon moment:

- La micro entreprise
- Le centre de formalité des entreprises
- Des aides pour se lancer
- Bâtir son prévisionnel
- Les démarches préalables à la création
- Construire son plan de financement
- L'Entreprise Individuelle

Pour en savoir plus :

Bibliographie

- La création d'entreprise
Auteur : Robert PAPIN – Editions Dunod, 852 pages
- Le grand livre de la création d'entreprises 2017 – 2018
Auteur : Claude Triquère, édition Studyrama, 416 pages
- Créer son entreprise
Auteur : Dominique Pialot, édition l'Express, 127 pages
- Réussir son Business Plan : méthode, outils et astuces
Auteur : Michel Sion et David Brault, Editions Dunod, 288 pages



CERFRANCE

vous accompagne

Un acteur référent en conseil et expertise comptable



700
agences

320 000
clients

12 000
collaborateurs

Acteur de l'économie des territoires

