

L'ENTREPRISE EN PROJET

> Réunion d'information création



Les conditions de réussite d'un projet de création d'entreprise

- l'esprit d'entreprise du créateur
- ses qualités personnelles
- ses compétences professionnelles
- une forte adéquation *homme / projet*
- un projet réaliste et bien préparé





- ✓ jauger ses **motivations** profondes
- ✓ évaluer ses **points forts** et ses **points faibles**
- ✓ ne pas hésiter à **se former**



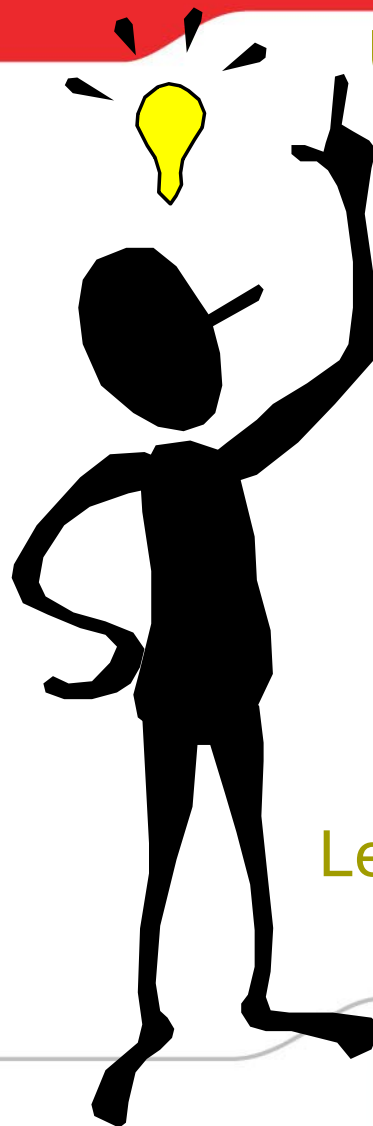


Une étude de marché

Des moyens financiers
suffisants

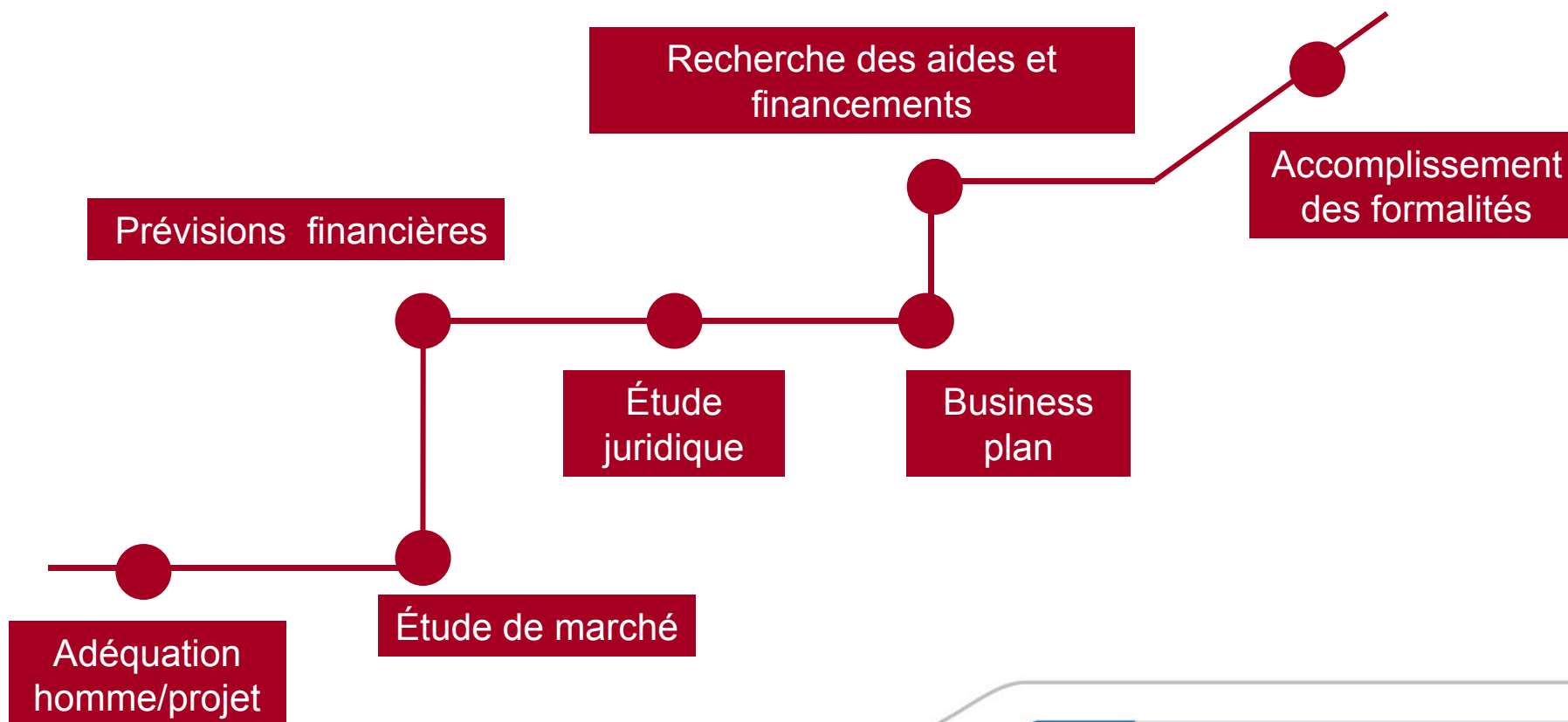
Une forme juridique
adaptée

Le temps nécessaire
au montage du projet





Le planning du projet





Le plan d'affaires *ou business plan*, le dossier qui formalise votre projet

- ❶ l'étude commerciale
- ❷ l'étude financière prévisionnelle
- ❸ le choix d'une forme juridique

N'hésitez pas à vous faire suivre et accompagner...





1 L'étude commerciale

Clé de voûte du processus de mise en oeuvre de votre projet,
elle crédibilise votre démarche et vous permet :

- ✓ de vérifier que le marché existe
- ✓ de déterminer les hypothèses de chiffre d'affaires
- ✓ d'arrêter une stratégie commerciale





L'étude du marché

> description > formalisation du projet

l'environnement
sous toutes ses formes

la clientèle potentielle
la demande

la concurrence
l'offre

l'analyse du couple produit / marché

les tests

les prises de contacts

la définition des stratégies et politiques commerciales



L'étude de l'environnement... sous toutes ses formes

- évolution probable du produit ou du service
- environnement macro économique, environnement local ...
- environnement géographique : politiques urbaines, projets d'aménagements, voies de communication, politique de transports ...
- environnement réglementaire : réglementations, usages, lois environnementales ...
- environnement professionnel : organisations professionnelles, presse professionnelle ...





L'étude de la clientèle ou de la demande

- **identification de la clientèle potentielle** : zone de chalandise, évolution, fichiers prospects...
- **typologie et profil** : âge, catégories socio-professionnelles, habitudes de consommation, comportements d'achats, taux d'équipement, habitat ...
- **évolution prévisible**
- **estimation du volume de la demande**





L'étude de l'offre concurrentielle

- **identification et analyse de la concurrence directe** : localisation et taille des entreprises concurrentes , structures internes, situation financière, stratégies clients, points forts, points faibles
- **identification et analyse de l'offre concurrentielle**
gamme de produit ou de services, qualité, prix, adéquation à la demande, points forts, points faibles
- **identification et analyse de l'offre concurrentielle de substitution ou indirectement concurrente**
gamme de produits ou de services, qualité, prix, adéquation à la demande, points forts, points faibles





La définition des stratégies et politiques commerciales

- produits : gamme
- prix : seuil de rentabilité, dimension psychologique ...
- distribution : méthode de vente, logistique ...
- communication :

Apporter le plus grand soin au mix marketing...





② L'étude financière prévisionnelle

> des moyens financiers suffisants

- ✓ apprécier la **rentabilité** du projet
- ✓ déterminer la **situation patrimoniale** de l'entreprise
- ✓ déterminer le montant des **ressources** financières nécessaires au démarrage et au développement de l'activité
- ✓ vérifier que les **encaissements** compensent les **décaissements**





Le compte de résultat simplifié

Charges	Produits
<p>Charges d'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Achats de marchandises • Achats de matière premières et autres • Autres achats et charges externes <p>Prestations de services, charges locatives et de crédit-bail, frais d'entretien, réparation du matériel et des locaux, assurances, recherches et documentation, frais postaux et de télécommunications, honoraires, sous-traitance, publicité ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impôts taxes et versements assimilés • Salaires et traitements • Charges sociales • Dotations aux amortissements et provisions 	<p>Produits d'exploitation</p> <p>Chiffre d'affaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventes de marchandises • Production vendue (biens et services) <p>Subventions d'exploitation</p>
Résultat d'exploitation <i>(différence entre les produits et les charges d'exploitation)</i>	
Charges financières	Produits financiers
Résultat financier <i>(différence entre les produits et les charges financiers)</i>	
Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels
Résultat exceptionnel <i>(différence entre les produits et les charges exceptionnelles)</i>	
Impôt sur les bénéfices	
Résultat de l'exercice (bénéfice)	Résultat de l'exercice (perte)

> la rentabilité du projet
chiffre d'affaires (ventes),
charges d'exploitation (frais
professionnels) le revenu du
dirigeant...



Le plan de financement

BESOINS	RESSOURCES
<ul style="list-style-type: none">• Frais de démarrage• Immobilisations (incorporelles, corporelles, financières)• BFR	<ul style="list-style-type: none">• Capitaux propres• Emprunts long et moyen terme

> financement de l'activité

Frais d'établissement, matériel, aménagement
fonds de commerce et droit au bail (dépôt de garantie et cautionnement),
besoin en fonds de roulement





Le plan de trésorerie

Plan de trésorerie (TTC)	j	f	m	a	m	j	j	a	s	o	n	d
Encaissements												
Décaissements												
Ecart												
Cumuls												

> Suivre ses disponibilités mois par mois





③ Le choix de la forme juridique

> Une forme juridique adaptée

- ✓ l'engagement financier
- ✓ la nature de l'activité
- ✓ la protection du patrimoine
- ✓ la volonté de s'associer
- ✓ le fonctionnement
- ✓ la crédibilité vis-à-vis des partenaires





Les différentes formes juridiques

	Entreprise Individuelle et EIRL (*)	EURL/ SARL	SAS	SA
Capital Social	Pas de capital	Pas de capital minimum	Pas de capital minimum	Minimum : 37 000 €
Nombre d'associés	1	EURL : 1 SARL : 2 à 100	Au moins 1	Au moins 7
Responsabilité des Associés ou de l'entrepreneur	Indéfinie <i>Sf EIRL</i>	Limitée aux apports	Limitée aux apports	Limitée aux apports
Direction et gestion	Entrepreneur	Gérant	Président	PDG + conseil d'administration

> deux types de statut social possibles pour le « créateur » :
travailleur non salarié ou assimilé salarié

(*) *Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée*





E.I.R.L

- ✓ Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée
- ✓ En vigueur depuis le **1^{er} janvier 2011**
- ✓ Un patrimoine professionnel est évalué et affecté à l'activité professionnelle.
- ✓ Possibilité d'opter à L'IS dans certains cas



L'Auto Entrepreneur

- ✓ Entrepreneur individuel en micro-entreprise
- ✓ Dispensé d'immatriculation au RCS ou RM
- ✓ Un régime micro social simplifié
- ✓ Option possible pour un régime micro fiscal simplifié

Inscription auprès du Centre de Formalités des Entreprises compétent





La question de la fiscalité

Entreprise Individuelle et <i>EIRL</i> (*)	EURL	SARL	SAS	SA
Bénéfices industriels et commerciaux : BIC ou bénéfices non commerciaux : BNC pour les professions libérales				
Impôt sur le revenu (IRPP) Bénéfices imposables au nom de l'entrepreneur <i>EIRL : Option possible pour l'IS</i>	Impôt sur le revenu (IRPP) Bénéfices imposables au nom de l'entrepreneur <i>Option possible pour l'IS</i>	Impôt sur les sociétés (IS) Bénéfices imposables au nom de la société <i>Option possible pour l'IRPP</i>		
Micro entreprise Reel simplifié Reel normal	Réal simplifié Réal Normal			
TVA – Taxe sur la formation professionnelle Taxe d'apprentissage – CET				





Les formalités de constitution d'une société

- ✓ établissement des statuts
- ✓ constitution du capital et dépôt des fonds : ouverture d'un compte bancaire ou postal
- ✓ adoption des statuts par les associés : avec acte de nomination des dirigeants
- ✓ enregistrement des statuts au Centre des Impôts : gratuit si effectué dans le mois qui suit la signature des statuts
- ✓ publication d'un avis dans un journal d'annonces légales : payant
- ✓ dépôt des actes constitutifs et des documents annexes au Centre de formalités des Entreprises (CFE) : payant

> Centre de Formalités des Entreprises (CFE) / CCIP Hauts de Seine

106 rue des Trois Fontanot - Nanterre. lu.ma.je.ve. : 9h -16h • me. : 9h-12h

✉ cfe-nanterre@ccip.fr • www.cfenetccip.fr





Le service Entrepreneuriat

Notre offre :

- Accompagnement collectif > modules d'informations spécialisées
- Accompagnement individuel > aide au montage du business plan

Nouveau !

Un accompagnement personnalisé
pour votre création d'entreprise :

le Pack Création



Nous sommes Labélisé et conventionné NACRE



Besoin d'aide ?
D'information ?
De conseils ?



www.ccip92.fr

Retrouvez le support de cette réunion sur notre site dans la rubrique :

- 👉 ENTREPRENDRE / S'INFORMER
- 👉 SUPPORTS DE PRESENTATION
- 👉 L'ENTREPRISE EN PROJET

