

# L'ENTREPRISE EN PROJET

> Réunion d'information générale



## 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**



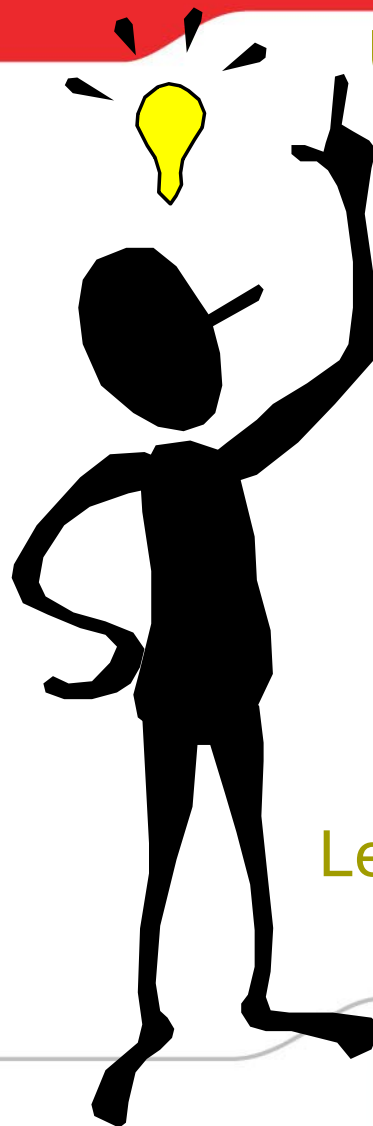


## Une étude de marché

Des moyens financiers  
suffisants

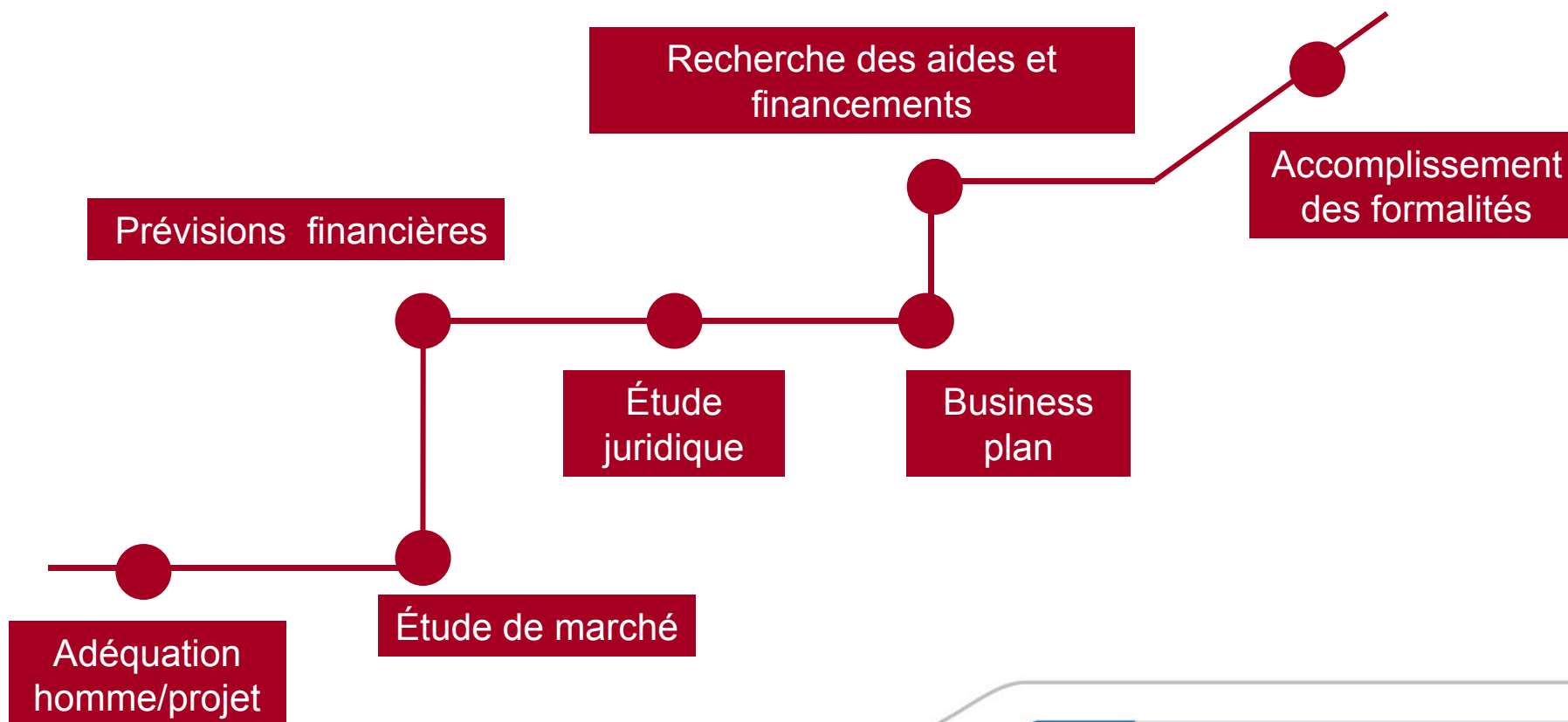
Une forme juridique  
adaptée

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><b>Charges d'exploitation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Achats de marchandises</li> <li>• Achats de matière premières et autres</li> <li>• Autres achats et charges externes</li> </ul> <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"> <li>• Impôts taxes et versements assimilés</li> <li>• Salaires et traitements</li> <li>• Charges sociales</li> <li>• Dotations aux amortissements et provisions</li> </ul>	<p><b>Produits d'exploitation</b></p> <p><b>Chiffre d'affaires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventes de marchandises</li> <li>• Production vendue (biens et services)</li> </ul> <p><b>Subventions d'exploitation</b></p>
<b>Résultat d'exploitation</b> <i>(différence entre les produits et les charges d'exploitation)</i>	
<b>Charges financières</b>	<b>Produits financiers</b>
<b>Résultat financier</b> <i>(différence entre les produits et les charges financiers)</i>	
<b>Charges exceptionnelles</b>	<b>Produits exceptionnels</b>
<b>Résultat exceptionnel</b> <i>(différence entre les produits et les charges exceptionnelles)</i>	
<b>Impôt sur les bénéfices</b>	
<b>Résultat de l'exercice (bénéfice)</b>	<b>Résultat de l'exercice (perte)</b>

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

### > 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

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

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





# L'Auto Entrepreneur

- ✓ Entrepreneur individuel en micro-entreprise
- ✓ Dispense 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	EURL	SARL	SAS	SA
Bénéfices industriels et commerciaux : <b>BIC</b> ou bénéfices non commerciaux : <b>BNC</b> pour les professions libérales				
Impôt sur le revenu ( <b>IRPP</b> ) Bénéfices imposables au nom de l'entrepreneur	Impôt sur le revenu ( <b>IRPP</b> ) Bénéfices imposables au nom de l'entrepreneur <i>Option possible pour l'IS</i>	Impôt sur les sociétés ( <b>IS</b> ) Bénéfices imposables au nom de la société <i>Option possible pour l'IRPP</i>		
Micro entreprise Réal simplifié Réal Normal	Réal simplifié Réal Normal			
TVA – Taxe sur la formation professionnelle Taxe d'apprentissage – Taxe professionnelle				



## 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](mailto:cfe-nanterre@ccip.fr) • [www.cfenetccip.fr](http://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
- Centre de diagnostic CAP Entreprise



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



[www.ccip92.fr](http://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

