La création d'entreprise

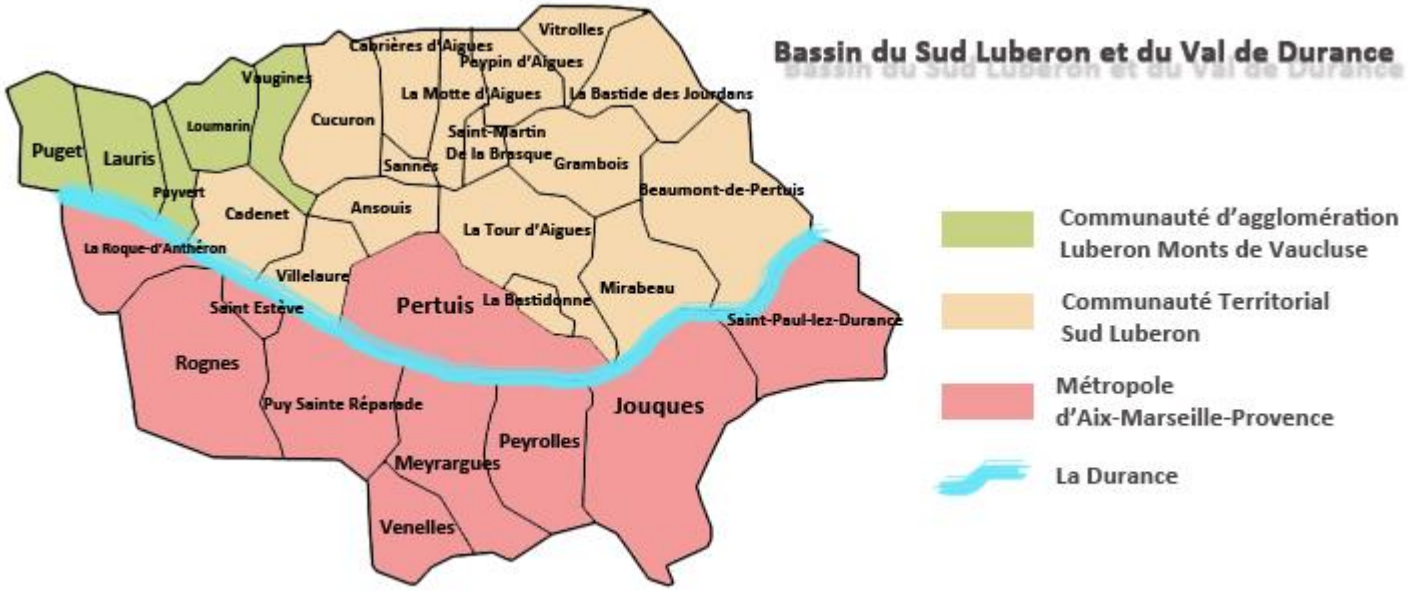
QUELLES SONT LES DEMARCHES A EFFECTUER?

Programme

- **Présentation du CBE Sud Luberon – Val de Durance**
- **La méthodologie de la création d'entreprise**
  - Valider son idée
  - L'élaboration du projet
- **Le lancement des opérations**
  - Les différentes aides à la création
- **Les modalités de création**
- **Entreprendre autrement**

Présentation CBE Sud Luberon / Val de Durance

UN TERRITOIRE D'INTERVENTION DE 31 COMMUNES
Communes du Sud Luberon + Communes du Val de DURANCE



33 027 pour les Communes **du Sud Luberon**

39 717 pour les Communes **du Val de Durance**

20 704 pour la Commune de **Pertuis**

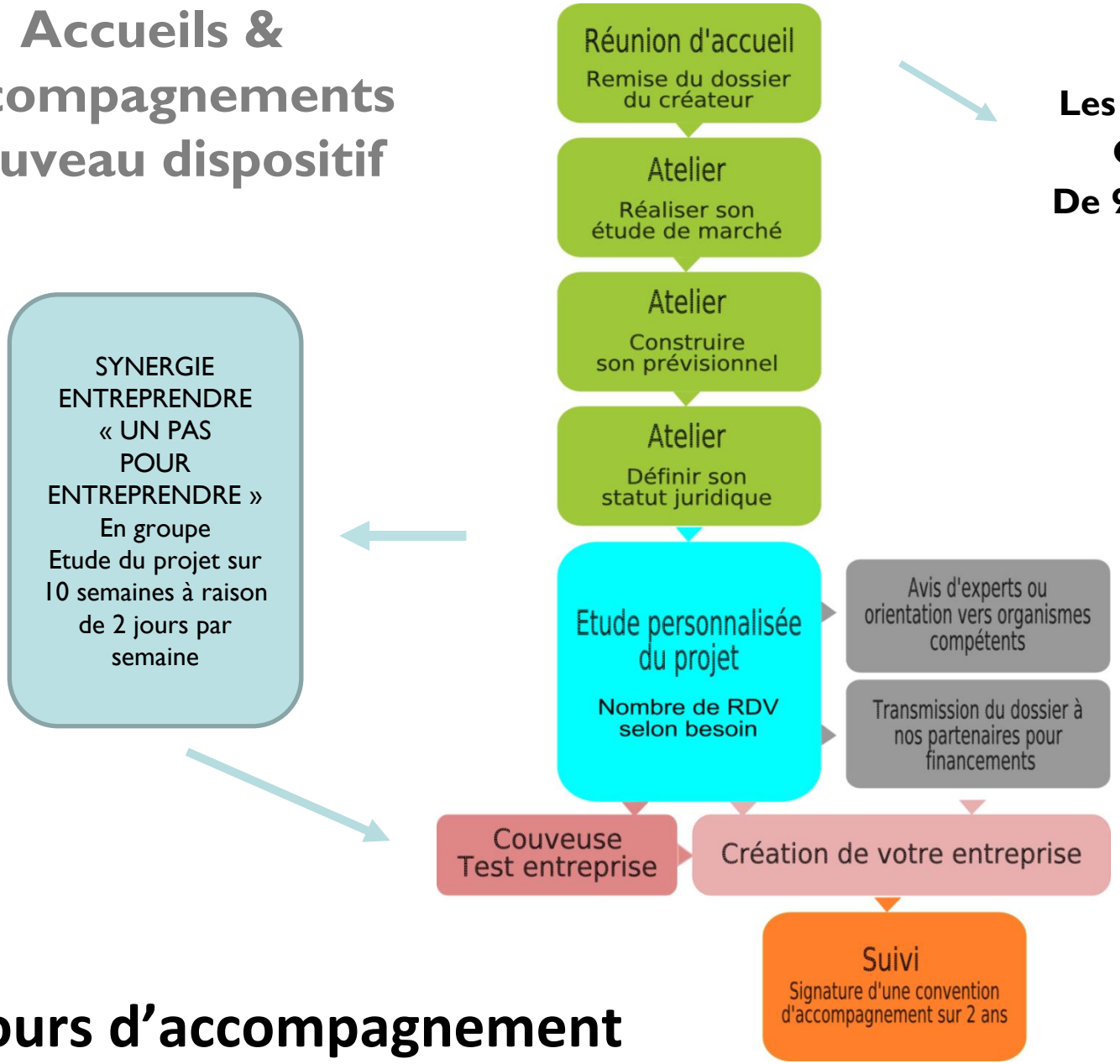
93 448 habitants

Les activités du CBE Sud Luberon/Val de Durance

Concernant la création d'entreprise :

- **Accompagnement à la création d'entreprise**
- **Suivi Post-création sur 2 ans**
- **Aide au développement des entreprises**
- **Partenaire de France Travail**

Accueils & Accompagnements Nouveau dispositif



Les Jeudis de la Création
De 9 h 30 à 12 h

Parcours d'accompagnement du CBE Sud Luberon – Val de Durance

UN PAS POUR ENTREPRENDRE
« Synergie Entreprendre »

Synergie Entreprendre

L'action :

Synergie Entreprendre est un **parcours d'accompagnement permettant** aux futurs créateurs ou repreneurs d'entreprises **d'entrer dans une dynamique de groupe et de travailler le projet sur les thématiques suivantes** :

- Étude de marché
- Comptes prévisionnels
- Statuts juridiques
- Régimes fiscaux et sociaux
- Aides mobilisables
- Démarches commerciales

Avec des professionnels du monde de l'entreprise :

- Experts comptables
- Banquiers
- Assureurs
- RSI
- Avocats d'affaire
- ...

4 sessions par an : 10 personnes par session

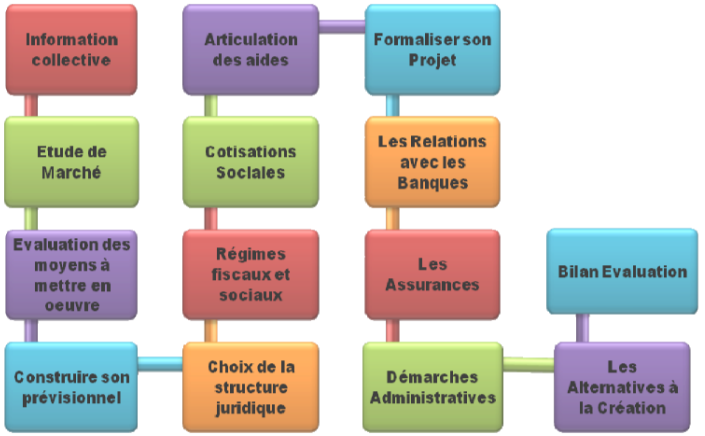
Le Public :

Demandeurs d'Emploi et Bénéficiaires des Minima Sociaux

Le Coût : Accompagnement intégralement pris en charge

Le Programme des sessions

Des modules collectifs



Un Suivi individualisé et Personnalisé tout au long du Parcours

Proximité,
Mise en réseau,
Mobilisation de partenaires,
Appui au montage et à la finalisation du projet

Permanences de nos partenaires :

Cabinet d'Expertise Comptable

Société ALTHEIA

Tous les 1er mercredi du mois en présentiel
au CBE Sud Luberon/Val de Durance
de 9h30 à 12h30

Tous les 3ème mercredi du mois en distanciel (Zoom)
de 9h30 à 12h30

Prendre rendez-vous au 04 90 79 53 30

Autres permanences :

➢ **Couveuse** d'entreprise : **POTENTIELLES** *sur Rendez-vous*

Tous les 1er jeudi du mois en présentiel

au CBE Sud Luberon/Val de Durance de 9h30 à 12h30

➢ **Financement** des entreprises sur Rendez-vous

➢ **Assureurs**

➢ **Avocats**

Première partie…

La Méthodologie de la création d'entreprise

Processus de création ou Comment passer de l'idée à la concrétisation

1

L'IDEE

2

ELABORATION DU PROJET :

Etude de marché

Etude technique

Etude financière

Etude juridique

3

LANCEMENT DES OPERATIONS

CBE accompagne vos projets

L'accompagnement :
Un gage de réussite - Pourquoi ?

- Pour avoir un regard extérieur et un retour sur son projet et ouvrir son champ de réflexion
- Pour se bâtir un réseau et se créer des contacts,
- Pour bénéficier de conseils adaptés,
- Pour réaliser un business plan de son projet et ainsi diminuer les facteurs d'échec
- Pour trouver du financement

1ère ETAPE :

Valider son idée

3 phases

Analyser les contraintes

Lister ses compétences

Formaliser son projet

Analyser les contraintes

- Les contraintes propres au **produit ou à la prestation**

  Si j'envisage de vendre un produit issu d'un effet de mode je ne dois pas oublier de tenir compte de la courte durée d'exploitation de ce produit.

- Les contraintes de **marché**

  Un marché peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé….

  Si mon marché est à créer je ne dois pas oublier de prévoir des frais de communication, de prospection importants.

- Les contraintes de **moyens**

  Mon activité nécessite t'elle de lourds investissements alors que ma capacité financière est faible ?

- Les contraintes **légales**

  Mon activité est-elle réglementée ? (Expérience professionnelle, diplôme,…)

Lister ses compétences

- La réussite d'une entreprise dépend également du chef d'entreprise

Il doit détenir :

- Des compétences en **gestion d'entreprise** (établissement de comptes et budgets prévisionnels)
- Des compétences **techniques** par rapport aux projet

Par exemple : un projet en import-export nécessite d'avoir des compétences en commerce international et en anglais

- Des compétences **commerciales**

Une entreprise sans client est vouée à l'échec!

Réalisation d'un bilan personnel :

- Lister ses **atouts** et ses **handicaps**
- Mettre en place des actions correctrices : effectuer une formation

Formaliser son projet
Ecriture du projet

Pourquoi?

- Permet de structurer votre démarche et vérifier que vous n'avez pas négligé certains aspects.

  - **Outil nécessaire** dans votre relation avec des tiers : (accompagnateurs et/ou conseillers, institutionnels et partenaires commerciaux ou donneurs d'ordre).

  - **Outil indispensable** pour obtenir des financements.

  - **Outil de projection** : Il permet d'anticiper et de suivre le développement de l'activité.

Présentation du plan d'affaire
Résultat de la formalisation du projet

- Résumé du projet – Ses grandes lignes.
- CV du ou des créateurs
- Présentation générale du projet

  - Partie économique
    - Présentation du produit et/ou du service
    - Étude de marché
    - Stratégie retenue
    - Chiffrage des hypothèses commerciales
    - Moyens à mettre en œuvre

  - Partie financière
    - Le tableau des investissements
    - Le plan de financement initial
    - Le compte de résultat sur 3 ans
    - Le plan de trésorerie sur 12 mois
    - Le calcul du seuil de rentabilité
    - Le plan de financement à trois ans

  - Partie juridique

Sur le site internet de BPIFrance Création

www.bpifrance-creation.com

Modèles de dossiers et guides disponibles :

-Valider son idée

- Modèles de dossiers création d'entreprise

- Dossier PROJECTEURS

CBE
accompagne vos projets

En résumé pour constituer son dossier
Les principales étapes

- Recensez vos atouts et vos points faibles
- Définissez votre stratégie commerciale
- Mesurez les opportunités et les menaces
- Evaluer le montant des besoins et des ressources financières de votre future entreprise
- Identifiez vos futurs partenaires financiers

accompagne vos projets

2 ème ETAPE :

L’élaboration du projet

Processus de création

1

L'IDEE

2

ELABORATION DU PROJET :

- Etude de marché
- Etude technique
- Etude financière
- Etude juridique

3

LANCEMENT DES OPERATIONS

CBE accompagne vos projets

Objectifs :
Q.Q.O.Q.C.P

- **Définition : Déterminer la faisabilité commerciale du projet**

- **Objectifs : Valider votre offre (produit et/ou services) et recueillir des informations chiffrées pour élaborer votre étude financière en :**

  - Définissant précisément votre clientèle
  - Positionnant votre entreprise dans son marché
  - Adaptant votre produit en fonction des éléments recueillis
  - Définissant un chiffre d'affaires prévisionnel

- **Comment?**
  - Analyse des contraintes et des opportunités de l'environnement de votre entreprise
  - Analyse des concurrents et des services (ou produits) proposés
  - Analyse des clients potentiels

- **But?**
  - **REDUIRE LES RISQUES!**

CBE accompagne vos projets

Objectifs :
Q.Q.O.Q.C.P

- **Etude de marché / Etude technique**
- **Etude de votre clientèle**
- Qui est elle? (Age, sexe, …)
- Que fait elle? (Statut social …)
- D'où vient elle? (Secteur géographique …)
- **Positionnement de votre entreprise sur le marché**
- Quelle est votre zone de chalandise?
- Ou vous situez vous, sur combien de kms pensez vous pouvoir attirer votre clientèle?
- Quelle sera la nature de la demande?
- Quel sera son volume?

Objectifs :
Q.Q.O.Q.C.P

- **Etude de la concurrence**
- Comment se positionne t-elle? (Prix, produits, nature et volume de l'offre…)
- Ou est elle située? (Répartition géographique …)
- Comment distribue t-elle? (Mode de distribution et organisation interne…)

- **Analyse de l'environnement professionnel, économique, législatif ou social**
- Il peut induire certaines menaces ou opportunités
- Obligations de compétences validées par une formation diplômante
- Règlementation du secteur d'activité
- Secteur d'activité émergent ou autre …

Objectifs :
Q.Q.O.Q.C.P

➲ Etude de vos fournisseurs

- Quels vont être vos fournisseurs?
- Quels modes de règlement sont ils prêts à accepter?
- Sont-ils en capacité de fournir du matériel gratuitement?
- Ou de participer au financement de matériel professionnel?

Tout cela dans un seul but :

- **Réduire les risques et pouvoir monter son prévisionnel ou Etude financière.**

Processus de création

1

L'IDEE

2

ELABORATION DU PROJET :

Etude de marché

Etude technique

Etude financière

Etude juridique

3

LANCEMENT DES OPERATIONS

L'étude financière….

- **Le plan de financement ou analyse de la faisabilité financière du projet**
  - Total des besoins au démarrage
    - *Faire des devis pour le matériel à acquérir, l'investissement de départ*
    - *Votre besoin en fonds de roulement*
  - Total des ressources (en numéraire et en nature) dont vous disposez
  - Recenser les capitaux nécessaires (apports perso, recours à vos proches, à des associés ou à des organismes financiers

Attention :
Cette étude est souvent exigée de la part des Financeurs
Et le plan de financement doit s'équilibrer

L'étude financière….

- **Le Plan de trésorerie TTC afin de mesurer la montée en charge de votre activité et trouver votre seuil de rentabilité**
  - Analyser l'activité mensuelle de l'entreprise
  - Déterminer les encaissements et décaissements en **prenant en compte les délais de paiement**
  - Anticiper la position de son compte en banque (indispensable pour négocier un crédit à court terme avec le banquier)
  - Identifier vos futurs partenaires financiers, constituer vos fonds propres

Attention :
Prendre en compte les délais de paiement des clients et le délais de règlement des fournisseurs

L'étude financière….

- **Le compte de résultat prévisionnel (sur 3 ans)**
- Afin de déterminer le niveau de CA nécessaire pour couvrir les charges inhérentes à votre activité et dégager un bénéfice
  - Total des dépenses HT sur un an
  - Total des rentrées d'argent HT sur un an (CA)
  - Tout cela en TTC dans le cadre d'une Micro entreprise

Attention :
- Se baser sur un minimum de rentrées d'argent pour ne pas être surpris
- Ne pas sous-estimer ses dépenses

Processus de création

1

L'IDEE

2

ELABORATION DU PROJET :

Etude de marché

Etude technique

Etude financière

Etude juridique

3

LANCEMENT DES OPERATIONS

Deuxième partie…

Le lancement des opérations

Les Aides à la création d'entreprises

- Logique Volontaire
- **Les demander avant de créer (Aides, Prêts ou subventions)**
- Prévoir les délais de règlement

Les aides liées au statut

L'ACRE :
(Aide aux Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise)

- une exonération partielle de cotisations sociales au titre des 12 premiers mois d'existence de l'entreprise :
- 50% d'exonération de charges
- Attention : Critères d'éligibilité

Les aides de financement

Le prêt d'honneur

Condition d'éligibilité:

- Besoin de départ jusqu'à 1 an
- Pour les Commerçants et les Artisans

- **La forme:**
  - Sans intérêt ni prise de garantie
  - De 1500 à 8000 Euros remboursable sur 3 ans maximum
- **Affectation – Il permet aussi de financer la Trésorerie**
  - Besoin en fond de roulement, en Matériel, en Agencement
  - **Attention:**
    Cela reste du CREDIT, et fait donc partie des flux à rembourser

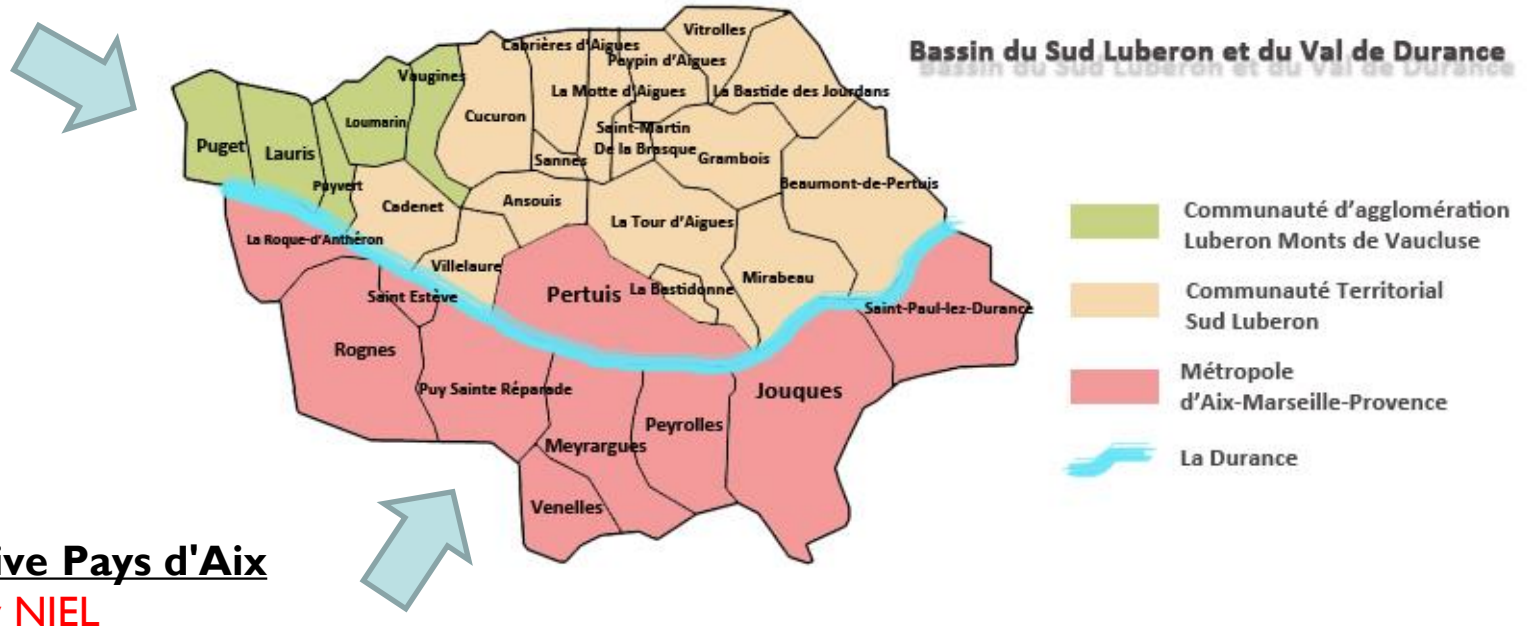
CBE accompagne vos projets

Accueil : Financement des entreprises

Initiative Terres de Vaucluse

Téléphone : 04 90 78 19 61
Tous les jeudis AM sur RDV
À la Fruitière Numérique de LOURMARIN

Initiative Sud Luberon
David PIANETTI
Téléphone : 06 35 07 69 93
Sur RDV



Initiative Pays d'Aix
Thierry NIEL
Téléphone : 04 42 64 63 70
07 49 13 14 31

Sur RDV

CBE accompagne vos projets

Les aides de financement

L'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique)

Prêt aux personnes en difficultés financières

N'ayant pas accès au crédit bancaire
(et plus particulièrement les demandeurs d'emploi et bénéficiaires du RSA).
Jusqu'à 10000€ au taux de ≈ 7,6% sur 36 mois / 3 000€ à taux zéro.
Nécessite un cautionnaire à hauteur de 3000 €

CREA-SOL

Prêt solidaire
Jusqu'à 10 000€ au taux préférentiel de ≈ 5,5% sur 60 mois.
Entreprise en création ou créée depuis moins de 5 ans et de moins de 3 salariés

La subvention AGEFIPH

Subvention accordée aux personnes travailleurs handicapés

6300 € nécessitant un apport de 1200 €

Doit être demandée avant la création

CBE accompagne vos projets

Les aides de financement

Garantie EGALITE Femmes

Bénéficiaires de la Garantie EGALITE Femmes (ex FGIF)

La garantie est dédiée aux femmes demandeuses d'emploi ou en situation de précarité qui veulent créer ou reprendre une entreprise, et ce quels que soient la forme juridique de l'entreprise et son secteur d'activité.

La "Garantie EGALITE Femmes" :

Couvre jusqu'à 80% du montant du prêt bancaire,
Peut atteindre 50 000 € de montant garanti,
Permet l'exclusion des cautions personnelles.

Il est néanmoins possible pour la banque de prendre des garanties réelles sur les biens financés par le prêt.

Le prêt bancaire couvert par une garantie Egalité Femmes doit financer des investissements et/ou du besoin en fonds de roulement.
Il a une durée maximale de 7 ans et peut être de tout montant.

Coût pour l'entreprise : le coût total de la garantie s'élève à **2,5% du montant garanti**.

Procédure de la Garantie EGALITE Femmes (ex FGIF)

Pour mobiliser une garantie, contactez :

L'association territoriale France Active de votre région.

Autres aides

➲ Les aides de France TRAVAIL :

- **Maintien de l'allocation au démarrage de l'activité :**
  - Bénéficiaire de l'ASS → **1 an**
  - Bénéficiaire de l'ARE → **Maintien partiel de l'allocation**

- **L'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise**

  - **60 % du reliquat des droits**.

  ➲ Montant et versement de l'Arce
  L'aide est égale à 60 % du reliquat des droits à l'assurance chômage du porteur de projet au jour de la création d'entreprise pour les demandeurs d'emploi ayant une fin de contrat de travail au 1er juillet 2023.

  ➲ Elle est versée :
  - **pour moitié** au plus tôt à la date à laquelle la personne réunit l'ensemble des conditions d'attribution de l'aide ;
  - **pour le solde, 6 mois après le premier versement**, si le créateur exerce toujours cette activité.

CBE accompagne vos projets

Troisième partie…

Les structures juridiques et les régimes fiscaux

Déterminer le cadre juridique le mieux adapté à votre situation

- Choisissez le statut juridique de votre entreprise
- Ce choix aura des incidences tant sur l'impôt que vous devrez payer que sur votre régime obligatoire de protection sociale.
- Entrepreneur Individuel ou Auto-entrepreneur ou Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
- Sté à Responsabilité Limitée
- Sté Anonyme
- Sté par Actions Simplifiées ou SAS Unipersonnelle

Les structures juridiques

- **Quelle que soit l'activité que vous allez exercer, vous avez le choix entre créer :**

Une entreprise individuelle
(entreprise personne physique)

Une société
(entreprise personne morale)

CBE accompagne vos projets

Les structures juridiques
Bien dissocier l'entreprise et vous
Protégez vous!

L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

- **Entreprise = entrepreneur = personne physique**
  - Il en résulte une souvent une **confusion des patrimoines**
- **L'entrepreneur est responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens y compris ceux qu'il a acquis avec son conjoint sous le régime légal de la communauté.**
- Habitation principale protégée par la loi Macron **(pas de déclaration d'insaisissabilité devant notaire hors résidence secondaire)**
- **Le** bénéfice **de l'entreprise** correspond aux revenus **de l'entrepreneur**

CBE accompagne vos projets

Les structures juridiques

➲ LA SOCIETE

- **Société = personne morale**
  - Il en résulte une **séparation des patrimoines sauf faute de gestion**
  - **Déclaration d'insaisissabilité devant notaire**

- Une seule personne (EURL) ou SASU
- Deux associés aux minimum (SARL)
- Personne morale dotée d'un Capital social ***minimum***
- 1€ = A DECONSEILLER !!! Manque de crédibilité suivant votre secteur d'activité par rapport à vos concurrents

- Formalités :
  - Rédaction de statuts
    - ➢ (document 15 pages, nom, prénom, apport de chacun des associés, objet social… téléchargeable sur Internet ou expert juridique ou comptable + fiable quand associés)
  - Parution dans un journal d'annonce légale (la Provence, le Dauphiné…)
    On arrive vite à 1500 euros de frais

La déclaration de l'entreprise

LE GUICHET UNIQUE

https://procedures.inpi.fr/?/

2ème Etape :

Les régimes fiscaux

RÉGIME MICRO-ENTREPRENEUR

- **CA limité (12 mois) : en 2023** (période 2023 – 2024 – 2025)

Prestation de service :	77 700 €
Achat/revente :	188 700 €

- Non assujetti à la TVA **(non récupérée/non facturée)** dans les limites suivantes :

	Seuil de tolérance ne pas dépasser pendant 2 ans	Seul majoré Automatique si dépassement
Prestation de service :	36 800 €	39 100 €
Achat/revente :	91 900 €	94 300 €

Au-delà basculement dans le régime de la TVA

CBE accompagne vos projets

RÉGIME MICRO SOCIAL

- **Entreprise individuelle sous statut fiscal de micro entreprise =**

  AUTO ENTREPRENEUR – MICRO ENTREPRENEUR

- **Principe :**

  - **Si aucun encaissement, aucun paiement.**
  - **Paiement simplifié des cotisations sociales (mensuel ou trimestriel) sans régularisation :**

Micro-entrepreneur

Cumul du régime micro-social et de l'ACRE

Activité	Taux de cotisations 2023	
	Jusqu'à la fin du 3ème trimestre civil suivant celui de la date d'inscription	Taux plein régime de croisière
Achat/revente de marchandises (BIC) (vente de denrées à consommer sur place et de prestations d'hébergement)	**6,20 %** (6,40 % avant réforme)	**12,30 %** (12,80 % avant réforme)
Prestations de services commerciales et artisanales (BIC)	**10,60 %** (11 % avant réforme)	**21,20 %** (22 % avant réforme)
Autres prestations de services (BNC)	**10,60 %** (11 % avant réforme)	**21,10 %** (22% avant réforme)
Professions libérales relevant de la Cipav (BNC)	**12,10 %** (12,10 % avant réforme)	**21,20 %** (22,20 % avant réforme)
Location de meublés de tourisme classés	**3 %** (3 % avant réforme)	**6 %** (6 % avant réforme)
Location de meublés de tourisme classés relevant de la Cipav	**3,3 %** (3,3 % avant réforme)	**6 %** (6 % avant réforme)

La validation des trimestres pour les micro-entreprises à la SSI

(La SSI : l'organisme retraite de la plupart des micro-entrepreneurs)

TRIMESTRES À VALIDER EN 2024* POUR LES AUTO-ENTREPRENEURS À LA SSI				
Activité	**1 trimestre**	**2 trimestres**	**3 trimestres**	**4 trimestres**
Vente de marchandises (BIC)	6 100 €	12 200 €	18 300 €	24 400 €
Prestations de services artisanales ou commerciales	3 539 €	7 078 €	10 617 €	14 159 €
Professions libérales non réglementées	3 556 €	7 112 €	10 668 €	14 224 €

* *Dans l'attente de communication sur les seuils applicables en 2024*.

CBE accompagne vos projets

Quatrième partie

Entreprendre Autrement…

Entreprendre autrement

Société Coopérative - SCOP

- **SCOP = Société Coopérative de type SARL ou SA.**
- **Associés majoritaires = salariés (réunis autour d'un même projet économique et des mêmes valeurs)**
- **Les décisions sont prises** collectivement **selon le principe coopératif** "une personne = une voix", **indépendamment du montant de capital détenu.**
- Avantages
  - ✓ **Épargne salariale obligatoire**
  - ✓ **Placement de fond pour consolider la trésorerie obligatoire**
  - ✓ **Capital variable**
  - ✓ **Ne peut être délocalisée, ni rachetée**
  - ✓ **Tous les salariés peuvent devenir associés s'ils le veulent**
  - ✓ **Le dirigeant a droit aux indemnités chômage**
  - ✓ **Exonération IS**
  - ✓ **Exonération CFE**

CBE accompagne vos projets

Entreprendre autrement

- *Couveuse d'entreprise :*

  - ***Potenti'elles** = Tél. : 04 91 37 78 17*
  - **Interface13 = *Tel. : 04 88 91 94 65 – 04 90 01 64 76***
  - **COSENS = *Tel. : 04 91 59 82 80***
  - **Inter-Made = *Tel. : 04 91 50 66 16***

« Permet de tester son projet en grandeur réelle»
Etre bénéficiaire d'une ARE Pôle Emploi car revenus bloqués pendant 1 an – mais possibilité de défraiements

- Couverture sociale et accident de travail
- Formation au métier d'entrepreneur
- Accompagnement.
- Dynamique collective
- Maintien des revenus sociaux

Pour l'ensemble de ces services, le porteur de projet verse 10% de son chiffre d'affaires hors taxe.

Entreprendre autrement

Financement participatif

- Crowdfunding ou encore sociofinancement, est une expression décrivant tous les outils et méthodes de transactions financières qui font appel à un grand nombre de personnes afin de financer un projet.

Portage salarial

- Permet au porteur de projet d'effectuer une prestation pour un client.
- Celui-ci paie la société de portage qui rétrocède les honoraires au porteur de projet sous forme de salaire, après déduction des cotisations sociales (patronales et salariales) et d'une commission (entre 8% et 15%).
- Concerne généralement des activités de services
- Attention: **On ne récupère environ que 40% de ses bénéfices**

CBE
accompagne vos projets

« Accompagne vos projets »

CBE Sud Luberon / Val de Durance

115 rue Louis Lumière

84 120 PERTUIS

04.90.79.53.30

www.cbesudluberon.com

@ : contact@cbesudluberon.com

Animateur : Hervé DANNEELS