

**LE SALON DE L'ENTREPRISE EN NORMANDIE**  
**ORGANISÉ PAR LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE**

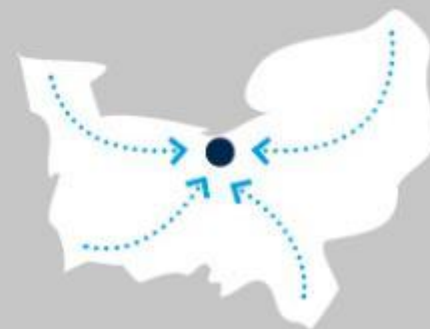
Salon  
**PLANÈTE CRÉA**  
10<sup>ème</sup> ÉDITION



**7 et 8**  
décembre  
**2016**

**CAEN**  
PARC EXPO

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)



un événement des

 CCI NORMANDIE

**BIENVENUE À CET ATELIER :**

**COMMENT RÉUSSIR SA CRÉATION  
D'ENTREPRISE ?**

# SOMMAIRE

- LA PHASE DE RÉFLEXION
- L'AUTODIAGNOSTIC
- LA PHASE DE CONSTRUCTION
- L'ANALYSE DU MARCHÉ
- LA DÉMARCHE COMMERCIALE
- LA RÉGLEMENTATION
- LE PLAN DE FINANCEMENT
- LE DOSSIER FINANCIER
- LE LOCAL
- LES STATUTS JURIDIQUES ET LES RÉGIMES FISCAUX
- LE RÉGIME SOCIAL
- LES STATUTS DU CONJOINT
- LE BUSINESS PLAN
- LES FORMALITÉS

# LA PHASE DE RÉFLEXION ET L'AUTO DIAGNOSTIC

- SUIS-JE FAIT POUR DIRIGER ?
- QUELLES SONT MES ASPIRATIONS PERSONNELLES ET PROFESSIONNELLES?
- SUIS-JE EN BONNE SANTÉ ?
- RÉSISTANCE PHYSIQUE
- RÉSISTANCE PSYCHOLOGIQUE
- QUELLES SONT MES COMPÉTENCES ?
- DIPLÔMES
- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

# L'AUTODIAGNOSTIC

- QUELS SONT MES MOYENS ?
- FONDS PROPRES
- BESOINS PERSONNELS
- LES CHARGES PERSONNELLES
- LE REVENU NÉCESSAIRE POUR VIVRE
- DANS COMBIEN DE TEMPS JE COMPTE DÉMARRER ?
- MON ENTOURAGE PARTAGE-T-IL MON PROJET ?
- MON IDÉE EST-ELLE EN ADÉQUATION AVEC TOUS CES ÉLÉMENTS?

# LA PHASE DE CONSTRUCTION

# L'ÉTUDE DE MARCHÉ

## C'EST QUOI ?

- C'EST L'ÉTUDE DES TENDANCES DU MARCHÉ
- MAIS SURTOUT L'ÉTUDE DE VOS FUTURS CLIENTS ET DE VOS CONCURRENTS

## A QUOI ÇA SERT ?

- A DÉFINIR VOTRE CIBLE AVEC PRÉCISION
- A AJUSTER TOUT LE PROJET POUR QU'IL SOIT ÉCONOMIQUEMENT VIABLE
- A MAÎTRISER VOS CLIENTS POUR MIEUX LEUR VENDRE VOTRE PRODUIT / SERVICE
- A MAÎTRISER VOS CONCURRENTS POUR FAIRE MIEUX QU'EUX !

## A RETENIR :

- IL S'AGIT BIEN D'UNE ÉTUDE DE VOTRE MARCHÉ ET NON PAS D'UNE ÉTUDE DU MARCHÉ
- IL EST POSSIBLE QUE VOUS DEVIEZ RETRAVAILLER SUR VOTRE PRODUIT / SERVICE APRÈS CETTE ÉTUDE
- LA CONCLUSION DE CETTE ÉTUDE EST VOTRE POSITIONNEMENT

# L'ÉTUDE DE MARCHÉ: L'ENVIRONNEMENT

- ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT
  - POPULATION
  - TYPE D'HABITAT
  - DESSERTE ROUTIÈRE
  - EMPLOI / CHÔMAGE
  - IMPACT TOURISTIQUE
  - DES PROJETS D'AMÉNAGEMENT ET DE DÉVELOPPEMENT LOCAL
  - PRESCRIPTEURS DIVERS (ASSOCIATIONS)

L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE EST SANS CESSE EN ÉVOLUTION, IL FAUT DONC VEILLER À ACTUALISER FRÉQUEMMENT LES INFORMATIONS.



# L'ÉTUDE DE MARCHÉ: VOS CONCURRENTS

- L'OFFRE = LA CONCURRENCE
  - LES ENTREPRISES, PRODUITS OU SERVICES SIMILAIRES
  - LA CONCURRENCE DIRECTE ET INDIRECTE
  - LEURS FORCES ET FAIBLESSES
  - L'ORGANISATION DE LA PROFESSION

# L'ÉTUDE DE MARCHÉ: LES OUTILS

- DOCUMENTATION, ÉTUDES SUR LE TERRAIN, QUESTIONNAIRES, ENTRETIENS TÉLÉPHONIQUES OU EN VIS-À-VIS, SITE « AFE.COM » ETC ...

AUTANT DE TECHNIQUES À UTILISER POUR APPROCHER SA FUTURE CLIENTÈLE ET MIEUX CERNER SES ATTENTES

# LA DÉMARCHE COMMERCIALE

- EN RÉSUMÉ ...  
L'ÉTUDE DE MARCHÉ APPORTE LES INFORMATIONS INDISPENSABLES À LA MISE EN PLACE DE VOTRE POLITIQUE COMMERCIALE POUR ASSURER UNE COHÉRENCE ENTRE :
  - VOTRE PRODUIT
  - SON PRIX
  - VOTRE POLITIQUE DE DISTRIBUTION/ MÉTHODE DE PROSPECTION
  - VOTRE PLAN DE COMMUNICATION ET VOS ARGUMENTS DE VENTE

# LA DÉMARCHE COMMERCIALE

## C'EST QUOI ?

- C'EST DÉFINIR CHACUNE DES COMPOSANTES DU MARKETING-MIX POUR QU'IL Y AIT UNE COHÉRENCE ENTRE :
  - VOTRE PRODUIT , SON POSITIONNEMENT ET VOS OBJECTIFS DE VENTE
  - SON PRIX
  - VOTRE PLAN DE COMMUNICATION ET VOS ARGUMENTAIRES DE VENTE
  - VOTRE POLITIQUE DE DISTRIBUTION / MÉTHODE DE PROSPECTION
- AJOUTONS ÉGALEMENT VOTRE POLITIQUE DE FIDÉLISATION

## A QUOI ÇA SERT ?

- A IDENTIFIER LES SOLUTIONS LES PLUS EFFICACES POUR VENDRE VOTRE PRODUIT / SERVICE EN FONCTION DE VOTRE CIBLE
- A ÉVALUER UNE PARTIE DES COÛTS DU PROJET : LES MOYENS DONT VOUS AUREZ BESOIN POUR LA VENTE

# LA RÈGLEMENTATION

- DES ÉLÉMENTS À VALIDER:
  - UNE CAPACITÉ PROFESSIONNELLE
  - UNE CAUTION OU GARANTIE FINANCIÈRE
  - UNE RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE
  - DES FORMES JURIDIQUES IMPOSÉES PAR CERTAINES ACTIVITÉS
  - LES NORMES : HYGIÈNE / SÉCURITÉ / INCENDIE / ACCESSIBILITÉ
  - LA DIRECTION RÉGIONALE DES ENTREPRISES, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION, DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI (DIRECCTE)
  - LA NATIONALITÉ

# LE PLAN DE FINANCEMENT

- **RECENSEZ VOS BESOINS DE DÉPART**
  - LES FRAIS D'ÉTABLISSEMENT
  - LES INVESTISSEMENTS
  - LES DÉPÔTS ET CAUTIONNEMENTS
  - LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

# LE PLAN DE FINANCEMENT

- RECENSEZ VOS RESSOURCES DE DÉPART
- LES CAPITAUX PROPRES
- L'ÉPARGNE PERSONNELLE
- PRÊT D'HONNEUR / AIDES
- LES PRÊTS FAMILIAUX
- LES PRÊTS BANCAIRES

# EXEMPLE DE PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS HORS TVA		TOTAL H.T
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>A</b>	<b>35835,000 €</b>
Droit au bail		30500,000 €
Fonds de commerce		
Droit enregistrement		1370,000 €
Frais notaire		915,000 €
Frais agence		2135,000 €
Publicité		
Droit entrée franchise		
Publicité		
Dépôt		915,000 €
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>B</b>	<b>13615,000 €</b>
Aménagement		7520,000 €
Matériel et outillage		4575,000 €
Informatique		1520,000 €
Véhicule		
<b>BESOINS FDR</b>	<b>C</b>	
(stock +crédit client -crédit fournisseurs)		<b>3050,000 €</b>
<b>TOTAL A+B+C</b>		<b>52500,000 €</b>

RESSOURCES		TOTAL H.T
<b>Fonds propres</b>	<b>D</b>	<b>18200,000 €</b>
Capital		7500,000 €
Comptes courants		10700,000 €
Subventions		
<b>Prêts d'honneur</b>	<b>E</b>	
Calvados création		
Créavenir		
Normandie Initiative		
<b>Prêts Bancaires</b>	<b>F</b>	<b>34300,000 €</b>
Prêt bancaire		34300,000 €
<b>TOTAL D+E+F</b>		<b>52500,000 €</b>



# LE DOSSIER FINANCIER

- LES ÉLÉMENTS DU DOSSIER FINANCIER
  - PLAN DE FINANCEMENT SUR 3 ANS
  - COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL SUR 3 ANS
  - CALCUL DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT
  - SEUIL DE RENTABILITÉ
  - PLAN DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL SUR 1 AN, MOIS PAR MOIS

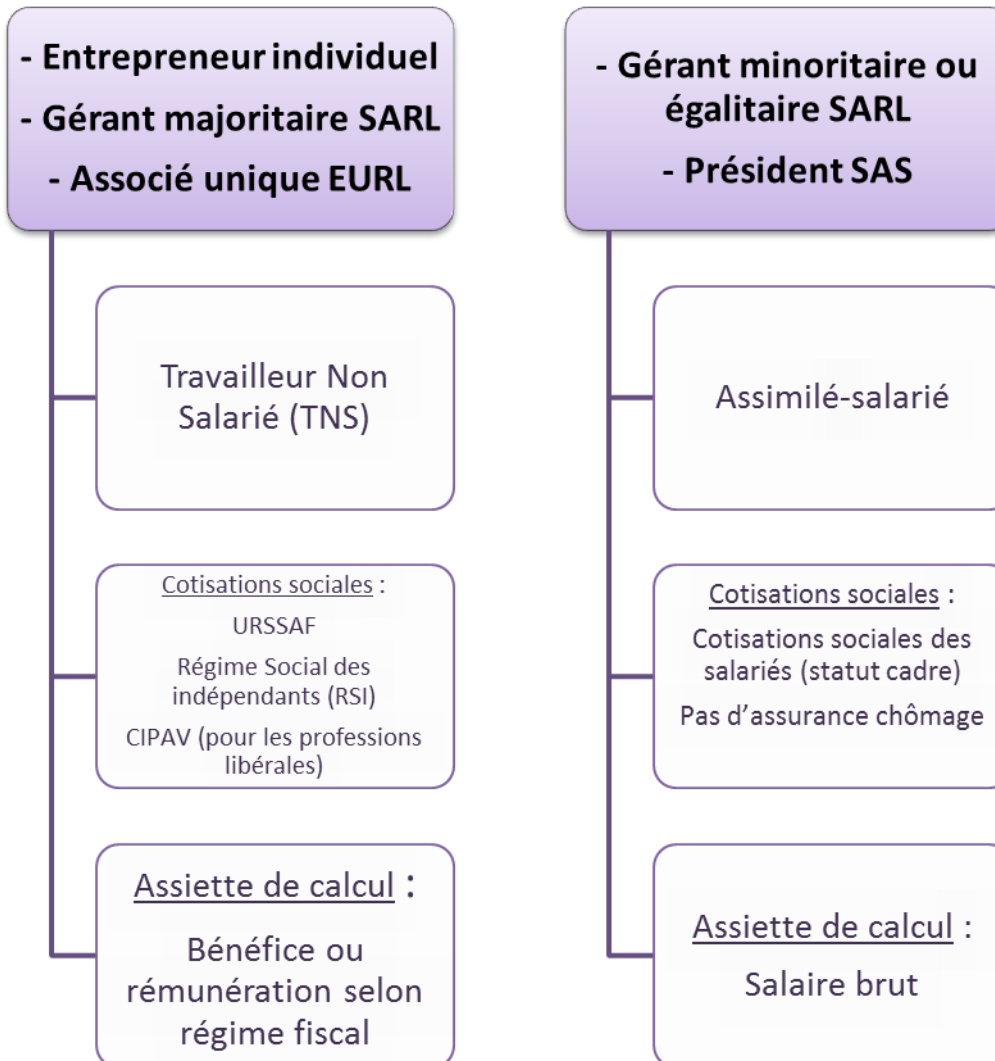
# LE LOCAL

- LE BAIL
  - NATURE
  - DESTINATION
  - ÉCHÉANCE
  
- LE TRAVAIL À DOMICILE
  - SI VOUS ÊTES LOCATAIRE
  - SI VOUS ÊTES PROPRIÉTAIRE

# LES STATUTS JURIDIQUES

	Nombre d'associés	Responsabilité des dirigeants	Fiscalité de l'entreprise	Fiscalité du dirigeant	Régime social du dirigeant
Entreprise individuelle	Pas d'associé	Illimitée	IR	IR	TNS
EURL	1 associé	Limitée (sauf ABS, faute de gestion)	IR avec possibilité d'opter pour l'IS	IR	TNS
SARL	De 2 à 100 associés	Limitée (sauf ABS, faute de gestion)	IS avec possibilité d'opter pour l'IR	IR	Assimilé-salarié si le gérant est minoritaire ou égalitaire, TNS sinon
SAS/ SASU	A partir de 1	Limitée (sauf ABS, faute de gestion)	IS avec possibilité d'opter pour l'IR	IR	Assimilé-salarié

# LE STATUT SOCIAL



# LE RÉGIME FISCAL

	Impôt sur le revenu (IR)	Impôt sur les sociétés (IS)
Entreprises concernées	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entreprises individuelles</li> <li>- EURL</li> <li>- SNC</li> </ul> Sur option : <ul style="list-style-type: none"> <li>- SARL "de famille",</li> <li>- SARL, SAS (sous certaines conditions)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- SAS</li> <li>- SARL</li> </ul> Sur option : <ul style="list-style-type: none"> <li>- EURL, SNC,</li> <li>- EIRL (sous certaines conditions)</li> </ul>
Assiette de calcul	<u>Entreprises individuelles :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Régime micro-entreprise</li> <li>- Régime réel</li> </ul> <u>Sociétés :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Régime réel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Régime réel</li> </ul>
Taux d'imposition	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Barème progressif de l'impôt sur le revenu</li> <li>- Prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux normal: 33,33%</li> <li>- Taux réduit: 15%</li> </ul>

# LE STATUTS DU CONJOINT

– CONJOINT SANS STATUT



– STATUT DU CONJOINT SALARIÉ

– CONTRAT DE TRAVAIL ET RÉMUNÉRATION

– PAS D'ACTES DE GESTION

– STATUT DU CONJOINT ASSOCIÉ

– PARTS SOCIALES

– EXERCER UNE ACTIVITÉ RÉGULIÈRE POUR ÊTRE PERSONNELLEMENT AFFILIÉ

– RÉMUNÉRÉ OU NON

– STATUT DU CONJOINT COLLABORATEUR

– MARIÉ(E) OU PACSÉ(E) + CHEF D'ENTREPRISE MAJORITAIRE

– EXERCER UNE ACTIVITÉ RÉGULIÈRE

– BASE DE COTISATION : 5 FORMULES

– PAS DE RÉMUNÉRATION - PAS DE CONTRAT DE TRAVAIL

– SI LE CONJOINT EXERCE UNE ACTIVITÉ SALARIÉE EN DEHORS DE L'ENTREPRISE, ELLE DOIT ÊTRE D'UNE DURÉE INFÉRIEURE OU ÉGALE À UN MI-TEMPS.

# LE BUSINESS PLAN

- C'EST QUOI ?
- C'EST LE DOCUMENT QUI PRÉSENTE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE ET DÉTAILLE LA FAÇON DONT VOUS ALLEZ METTRE EN ŒUVRE VOTRE BUSINESS MODEL
- C'EST UN DOCUMENT DE COMMUNICATION AVEC LES TIERS ET UN OUTIL DE TRAVAIL POUR VOUS
  
- A QUOI ÇA SERT ?
- A « VENDRE » VOTRE PROJET
- A VOUS DONNER DES REPÈRES DANS LES PREMIERS MOIS DU LANCEMENT DE L'ENTREPRISE

# LES FORMALITÉS

- LE CFE : LE GUICHET UNIQUE !
- LES CRÉATEURS OU CHEFS D'ENTREPRISE OU LEUR MANDATAIRE DÉPOSENT EN UNE SEULE FOIS ET EN UN MÊME LIEU TOUTES LES DÉCLARATIONS AUXQUELLES ILS SONT TENUS :
  - À LA CRÉATION
  - TOUTES LES MODIFICATIONS EN COURS DE VIE DE L'ENTREPRISE
  - À LA RADIATION DE L'ENTREPRISE



# FAITES-VOUS ACCOMPAGNER!

- NE RESTEZ PAS ISOLÉ:
  - UNE ENTREPRISE SUR DEUX NE PASSE PAS LE CAP DES 5 ANS MAIS PLUS L'ENTREPRENEUR S'ENTOURE DE CONSEILS PLUS LES CHANCES DE SURVIE DE SON ENTREPRISE AUGMENTENT
- SOYEZ BIEN INFORMÉ
  - DISPOSER DU MINIMUM DE CONNAISSANCES AU PRÉALABLE POUR ÉVITER TOUS LES PIÈGES ET ANTICIPER LES RISQUES

- NOUS VOUS REMERCIONS POUR VOTRE ÉCOUTE
- VOUS POUVEZ TÉLÉCHARGER CE SUPPORT SUR LE SITE DU SALON PLANÈTE CRÉA : [WWW.PLANETECREA.COM](http://WWW.PLANETECREA.COM)
- BONNE VISITE SUR LE SALON



---

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)