

# Mémento Le parcours de la création d'entreprise



## 1 De l'idée au projet

⇒ L'idée

Avant la création de toute entreprise, il naît une idée. Au départ, aucune idée n'est bonne ou mauvaise. L'essentiel est que cette dernière se révèle opportune et puisse déboucher sur un marché potentiel.

⇒ L'adéquation Homme - Projet

Pour pouvoir juger de l'adéquation entre votre projet et vous-même, il est nécessaire que vous vous interrogiez sur :

- **Votre motivation**

- ✓ Quelle motivation pour une création ? (Créer son propre emploi, l'indépendance, gagner plus d'argent, vouloir vivre de sa passion ...)

- **Votre environnement familial**

- ✓ Quelle sera l'implication de vos proches ?
- ✓ Est-ce que ma famille est d'accord avec mon projet ?
- ✓ Quels bouleversements va impliquer la création d'une entreprise dans ma vie ?

- **Vos compétences :**

- ✓ Ai-je les aptitudes nécessaires pour créer et gérer mon entreprise ?
- ✓ Ai-je les qualifications professionnelles ?

## 2 Le montage du projet

**A/ Etudier son marché**

Objectif : connaître et comprendre le secteur d'activité.

Dans ce document, il faut examiner les points suivants :

⇒ Les produits et services :

- ✓ Connaissance des produits et de leur mode d'utilisation  
(*Gamme de produits*)
- ✓ Produit recherché par la clientèle  
(*Cycle de vie du produit, variations saisonnières d'activités*)
- ✓ Spécialisation sur un produit particulier  
(*Niche commerciale*)
- ✓ Connaissance des fournisseurs  
(*Délais de livraison, délais de paiement, marge commerciale*)

⇒ La concurrence :

- ✓ Nombre de concurrents directs ou indirects et taille
- ✓ Forces et faiblesses des concurrents
- ✓ Évolution future de la concurrence
- ✓ Partenariats possibles
- ✓ Existence d'un produit ou service similaire

⇒ La clientèle :

- ✓ Ciblage et segmentation de la clientèle (Identifier les premiers clients potentiels).
- ✓ Connaissance des motivations d'achat et des arguments de vente.

Objectif : Mettre en œuvre des actions commerciales futures

⇒ Les Fournisseurs :

**Déterminer le nombre et les pouvoirs de négociation des fournisseurs**

⇒ Les règles juridiques

**Déterminer s'il existe une réglementation particulière (professionnelle, environnementale) relative au projet.**

⇒ La recherche et l'innovation

**Déterminer si le produit ou service nécessite de la recherche et du développement pour rester concurrentiel.**

⇒ L'environnement économique

**Déterminer si l'environnement économique est propice au développement de mon activité**

⇒ La zone géographique :

- ✓ Proximité des concurrents et fournisseurs
- ✓ Accessibilité des clients (zone de chalandise)
- ✓ Visibilité
- ✓ Possibilité d'extension
- ✓ Infrastructures existantes
- ✓ Législation applicable (bail, PLU, nuisances diverses...)

## B / L'approche financière

Objectif : vérifier la viabilité financière du projet

Il faut examiner les points suivants :

- Le montant des capitaux pour lancer l'entreprise
- La viabilité de l'entreprise
- Les points de vigilance

3 documents sont à réaliser :

⇒ Le Compte de Résultat Prévisionnel :

Objectifs : Déterminer si je peux vivre de mon projet

Il est établi sous forme de tableau ou de liste et contient les éléments suivants :

- ✓ L'ensemble des recettes (produits) et des dépenses (charges) liées à l'activité
- ✓ Les « 3 exercices » (ou années) à venir qui permettent de prévoir l'évolution de l'activité
- ✓ Le chiffre d'affaires (et notamment sa composition) permet de comparer les résultats obtenus à ceux constatés dans l'étude de marché (concurrence). Ainsi, vous serez dans la capacité de vérifier l'adéquation entre vos chiffres prévisionnels et la réalité du marché.



- ✓ Finalement, on obtient un solde appelé résultat comptable. Ce dernier est la différence entre le total des produits et le total des charges. Si ce solde est positif, vous réalisez des bénéfices. S'il est négatif, vous engendrez des pertes.

⇒ Le plan de financement :

Objectif : s'assurer que l'on dispose des ressources nécessaires aux besoins de début d'activité (frais d'installation, loyers d'avance, cautions...).

Le plan de financement permet de lister les besoins et d'affecter à ces derniers les ressources nécessaires. S'il manque des capitaux, il faut trouver d'autres apports financiers.

Il faut prendre en compte la somme nécessaire pour financer le décalage entre les dépenses fournisseurs et les recettes clients. Ce besoin en fond de roulement est important car il est une marge de sécurité.

Dans un plan de financement, on trouve deux colonnes :

- ✓ La colonne « emplois » (ou besoins) qui répertorie les besoins de financement créés par l'activité. On y intègre aussi les nouvelles dépenses d'investissement, le paiement des dividendes, les remboursements d'emprunts et le besoin en fond de roulement.
- ✓ La colonne « ressources » dans laquelle figure la capacité d'autofinancement, les capitaux, les emprunts contractés à moyen ou long terme, les aides et les subventions.

⇒ Le Plan de Trésorerie :

Objectif : Affecter dans le temps les recettes et les dépenses de l'entreprise

Un plan de trésorerie est un tableau qui récapitule l'ensemble des encaissements et des décaissements mois par mois pour la première année d'activité. Ainsi, on pourra savoir si l'on est dans la capacité de pouvoir payer ce que l'on doit grâce aux disponibilités du mois. Dès lors, si on constate un problème de trésorerie, il faudra le régler avant le démarrage de l'entreprise pour pallier à une crise importante lors du lancement de l'activité.

NB : De nombreuses entreprises cessent toute activité dès la première année à cause de problèmes de trésorerie.

## C / L' approche juridique, sociale et fiscale



⇒ Choix de la forme juridique :

Le choix d'un statut a pour l'entreprise des conséquences juridiques, fiscales et sociales, importantes.

Il faut savoir qu'il n'existe pas de cadre légal idéal. En effet, on ne débute pas en créant une structure juridique dans laquelle on exercera son activité mais on part de l'analyse du projet pour lequel on adapte une structure juridique.

Toutefois, il existe deux types de critères :

- des critères objectifs : mode de fonctionnement de l'entreprise, statut social et fiscal des dirigeants, montant de l'apport...
- des critères subjectifs : perspectives de développement, la crédibilité de l'entreprise...

Ainsi, avant de choisir son statut, les critères suivants sont à prendre en compte :

- ✓ Volonté de créer à plusieurs ? (statut des associés)
- ✓ Protection de mon patrimoine ? (Responsabilité engagée)
- ✓ Régime matrimonial ?
- ✓ Besoins financiers au démarrage ?
- ✓ Modalités de fonctionnement de l'entreprise ?
- ✓ Stratégie de développement ?

On retrouve couramment deux structures juridiques : l'entreprise individuelle et la société.

-l'**entreprise individuelle** (qui correspond à 80% des entreprises de 1 à 5 salariés) est adaptée lorsque les investissements sont limités et les risques liés à l'activité peu importants. Toutefois, l'inconvénient majeur est que l'entrepreneur est responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise.

-A titre d'exemple, la **société à responsabilité limitée (SARL)** est la forme de société la plus répandue. Elle doit être constituée par 2 associés au minimum. La responsabilité des associés est limitée au montant des apports. Toutefois, le formalisme est important.

### 3 Le financement et les aides

Financer correctement son projet est l'un des facteurs de réussite. Une fois que le prévisionnel est réalisé, il est possible de mesurer le montant nécessaire à la réalisation du projet.

La première source de financement est l'apport personnel du créateur (30 à 50%) mais il faut souvent en rechercher d'autres. Suivant les organismes, on trouve :

- √ L'ADIE : Crédits solidaires pour les personnes qui n'ont pas accès au crédit bancaire,
- √ Les plates-formes d'initiative locale (Genevois Haut Savoyard Initiative) : prêts d'honneur (à taux 0 sans garantie et octroyés sous certaines conditions), Prêts à la Création d'Entreprise (PCE), Fond de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF), subvention régionale IDECLIC Prim, avance remboursable de la Région IDECLIC Potentiel
- √ Les banques : prêts bancaires à moyen/long terme

Pour obtenir un financement, il faudra non seulement avoir un plan d'affaires complet (étude de marché, prévisionnels...) mais savoir aussi maîtriser tous les aspects de son dossier. Finalement, être bien préparé à l'oral peut jouer en votre faveur.

Par ailleurs, il existe aussi un certain nombre de dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise concernant les demandeurs d'emploi délivrés par:

- √ ACCRE : exonération de charges sociales la première année d'activité
- √ NACCRE : sur l'accompagnement, le financement et /ou l'accompagnement post création (bénéfice de l'une de ces 3 phases ou sur des 3) : voir liste des organismes conventionnés par territoire sur le site de la DDTEFP
- √ ARCE : indemnisation de Pôle Emploi
  - Le versement des allocations chômage sous forme de capital
  - Un maintien des droits durant les premiers mois d'activité

### 4 Les formalités d'immatriculation

Les Centres de Formalités des Entreprises (CFE) sont un « Guichet unique » où les créateurs déposent la totalité des informations nécessaires (Éléments juridiques, Éléments fiscaux, Éléments de protection sociale) à la constitution de l'entreprise. De plus, le CFE compétent dépend de l'activité.

| Activités  | Centre de Formalité compétent            |
|--|--|
| Commerçants et sociétés commerciales                                 | Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) |
| sociétés civiles, GIE et agents commerciaux                          | Greffes des Tribunaux                    |
| Artisans   | Chambre des métiers                      |
| Professions libérales  | URSSAF                                   |
| Artiste auteur, association assujettie à la TVA, loueur en meublé... | Centre des impôts                        |
| Activité agricole  | Chambre de l'agriculture                 |

Finalement, on attribue à l'entreprise un numéro SIREN (9 chiffres) et SIRET (SIREN + 5 chiffres) qui lui sert d'identifiant. De plus, on remet à l'entrepreneur un document récapitulatif qui atteste de l'existence de l'entreprise : le Kbis.

## 5 Nos partenaires

---

### Organismes d'accompagnement :

- ⇒ ACODEVA
- ⇒ CER France Haute-Savoie
- ⇒ Créa Consulting
- ⇒ IDEFAL
- ⇒ Renfort Cadres
- ⇒ Case Départ
- ⇒ ECTI
- ⇒ Et Faits Planète (projets associatifs)

### Aides et Financements :

- ⇒ ADIE (micro projet)
- ⇒ Genevois Haut-Savoyard Initiative (Plate-forme d'initiative locale)

### Pour en savoir plus :

- [www.guidecreateur74.fr](http://www.guidecreateur74.fr) (Organismes d'accompagnement)
- [www.apce.com](http://www.apce.com) (ressources documentaires)



# Mémento Le parcours de la création d'entreprise



## 1 De l'idée au projet

⇒ L'idée

Avant la création de toute entreprise, il naît une idée. Au départ, aucune idée n'est bonne ou mauvaise. L'essentiel est que cette dernière se révèle opportune et puisse déboucher sur un marché potentiel.

⇒ L'adéquation Homme - Projet

Pour pouvoir juger de l'adéquation entre votre projet et vous-même, il est nécessaire que vous vous interrogiez sur :

- **Votre motivation**

- ✓ Quelle motivation pour une création ? (Créer son propre emploi, l'indépendance, gagner plus d'argent, vouloir vivre de sa passion ...)

- **Votre environnement familial**

- ✓ Quelle sera l'implication de vos proches ?
- ✓ Est-ce que ma famille est d'accord avec mon projet ?
- ✓ Quels bouleversements va impliquer la création d'une entreprise dans ma vie ?

- **Vos compétences :**

- ✓ Ai-je les aptitudes nécessaires pour créer et gérer mon entreprise ?
- ✓ Ai-je les qualifications professionnelles ?

## 2 Le montage du projet

**A/ Etudier son marché**

Objectif : connaître et comprendre le secteur d'activité.

Dans ce document, il faut examiner les points suivants :

⇒ Les produits et services :

- ✓ Connaissance des produits et de leur mode d'utilisation  
(*Gamme de produits*)
- ✓ Produit recherché par la clientèle  
(*Cycle de vie du produit, variations saisonnières d'activités*)
- ✓ Spécialisation sur un produit particulier  
(*Niche commerciale*)
- ✓ Connaissance des fournisseurs  
(*Délais de livraison, délais de paiement, marge commerciale*)

⇒ La concurrence :

- ✓ Nombre de concurrents directs ou indirects et taille
- ✓ Forces et faiblesses des concurrents
- ✓ Évolution future de la concurrence
- ✓ Partenariats possibles
- ✓ Existence d'un produit ou service similaire

⇒ La clientèle :

- ✓ Ciblage et segmentation de la clientèle (Identifier les premiers clients potentiels).
- ✓ Connaissance des motivations d'achat et des arguments de vente.

Objectif : Mettre en œuvre des actions commerciales futures

⇒ Les Fournisseurs :

**Déterminer le nombre et les pouvoirs de négociation des fournisseurs**

⇒ Les règles juridiques

**Déterminer s'il existe une réglementation particulière (professionnelle, environnementale) relative au projet.**

⇒ La recherche et l'innovation

**Déterminer si le produit ou service nécessite de la recherche et du développement pour rester concurrentiel.**

⇒ L'environnement économique

**Déterminer si l'environnement économique est propice au développement de mon activité**

⇒ La zone géographique :

- ✓ Proximité des concurrents et fournisseurs
- ✓ Accessibilité des clients (zone de chalandise)
- ✓ Visibilité
- ✓ Possibilité d'extension
- ✓ Infrastructures existantes
- ✓ Législation applicable (bail, PLU, nuisances diverses...)

## B / L'approche financière

Objectif : vérifier la viabilité financière du projet

Il faut examiner les points suivants :

- Le montant des capitaux pour lancer l'entreprise
- La viabilité de l'entreprise
- Les points de vigilance

3 documents sont à réaliser :

⇒ Le Compte de Résultat Prévisionnel :

Objectifs : Déterminer si je peux vivre de mon projet

Il est établi sous forme de tableau ou de liste et contient les éléments suivants :

- ✓ L'ensemble des recettes (produits) et des dépenses (charges) liées à l'activité
- ✓ Les « 3 exercices » (ou années) à venir qui permettent de prévoir l'évolution de l'activité
- ✓ Le chiffre d'affaires (et notamment sa composition) permet de comparer les résultats obtenus à ceux constatés dans l'étude de marché (concurrence). Ainsi, vous serez dans la capacité de vérifier l'adéquation entre vos chiffres prévisionnels et la réalité du marché.



- ✓ Finalement, on obtient un solde appelé résultat comptable. Ce dernier est la différence entre le total des produits et le total des charges. Si ce solde est positif, vous réalisez des bénéfices. S'il est négatif, vous engendrez des pertes.

⇒ Le plan de financement :

Objectif : s'assurer que l'on dispose des ressources nécessaires aux besoins de début d'activité (frais d'installation, loyers d'avance, cautions...).

Le plan de financement permet de lister les besoins et d'affecter à ces derniers les ressources nécessaires. S'il manque des capitaux, il faut trouver d'autres apports financiers.

Il faut prendre en compte la somme nécessaire pour financer le décalage entre les dépenses fournisseurs et les recettes clients. Ce besoin en fond de roulement est important car il est une marge de sécurité.

Dans un plan de financement, on trouve deux colonnes :

- ✓ La colonne « emplois » (ou besoins) qui répertorie les besoins de financement créés par l'activité. On y intègre aussi les nouvelles dépenses d'investissement, le paiement des dividendes, les remboursements d'emprunts et le besoin en fond de roulement.
- ✓ La colonne « ressources » dans laquelle figure la capacité d'autofinancement, les capitaux, les emprunts contractés à moyen ou long terme, les aides et les subventions.

⇒ Le Plan de Trésorerie :

Objectif : Affecter dans le temps les recettes et les dépenses de l'entreprise

Un plan de trésorerie est un tableau qui récapitule l'ensemble des encaissements et des décaissements mois par mois pour la première année d'activité. Ainsi, on pourra savoir si l'on est dans la capacité de pouvoir payer ce que l'on doit grâce aux disponibilités du mois. Dès lors, si on constate un problème de trésorerie, il faudra le régler avant le démarrage de l'entreprise pour pallier à une crise importante lors du lancement de l'activité.

NB : De nombreuses entreprises cessent toute activité dès la première année à cause de problèmes de trésorerie.

## C / L' approche juridique, sociale et fiscale



⇒ Choix de la forme juridique :

Le choix d'un statut a pour l'entreprise des conséquences juridiques, fiscales et sociales, importantes.

Il faut savoir qu'il n'existe pas de cadre légal idéal. En effet, on ne débute pas en créant une structure juridique dans laquelle on exercera son activité mais on part de l'analyse du projet pour lequel on adapte une structure juridique.

Toutefois, il existe deux types de critères :

- des critères objectifs : mode de fonctionnement de l'entreprise, statut social et fiscal des dirigeants, montant de l'apport...
- des critères subjectifs : perspectives de développement, la crédibilité de l'entreprise...

Ainsi, avant de choisir son statut, les critères suivants sont à prendre en compte :

- ✓ Volonté de créer à plusieurs ? (statut des associés)
- ✓ Protection de mon patrimoine ? (Responsabilité engagée)
- ✓ Régime matrimonial ?
- ✓ Besoins financiers au démarrage ?
- ✓ Modalités de fonctionnement de l'entreprise ?
- ✓ Stratégie de développement ?

On retrouve couramment deux structures juridiques : l'entreprise individuelle et la société.

-l'**entreprise individuelle** (qui correspond à 80% des entreprises de 1 à 5 salariés) est adaptée lorsque les investissements sont limités et les risques liés à l'activité peu importants. Toutefois, l'inconvénient majeur est que l'entrepreneur est responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise.

-A titre d'exemple, la **société à responsabilité limitée (SARL)** est la forme de société la plus répandue. Elle doit être constituée par 2 associés au minimum. La responsabilité des associés est limitée au montant des apports. Toutefois, le formalisme est important.

### 3 Le financement et les aides

Financer correctement son projet est l'un des facteurs de réussite. Une fois que le prévisionnel est réalisé, il est possible de mesurer le montant nécessaire à la réalisation du projet.

La première source de financement est l'apport personnel du créateur (30 à 50%) mais il faut souvent en rechercher d'autres. Suivant les organismes, on trouve :

- √ L'ADIE : Crédits solidaires pour les personnes qui n'ont pas accès au crédit bancaire,
- √ Les plates-formes d'initiative locale (Genevois Haut Savoyard Initiative) : prêts d'honneur (à taux 0 sans garantie et octroyés sous certaines conditions), Prêts à la Création d'Entreprise (PCE), Fond de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF), subvention régionale IDECLIC Prim, avance remboursable de la Région IDECLIC Potentiel
- √ Les banques : prêts bancaires à moyen/long terme

Pour obtenir un financement, il faudra non seulement avoir un plan d'affaires complet (étude de marché, prévisionnels...) mais savoir aussi maîtriser tous les aspects de son dossier. Finalement, être bien préparé à l'oral peut jouer en votre faveur.

Par ailleurs, il existe aussi un certain nombre de dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise concernant les demandeurs d'emploi délivrés par:

- √ ACCRE : exonération de charges sociales la première année d'activité
- √ NACCRE : sur l'accompagnement, le financement et /ou l'accompagnement post création (bénéfice de l'une de ces 3 phases ou sur des 3) : voir liste des organismes conventionnés par territoire sur le site de la DDTEFP
- √ ARCE : indemnisation de Pôle Emploi
  - Le versement des allocations chômage sous forme de capital
  - Un maintien des droits durant les premiers mois d'activité

### 4 Les formalités d'immatriculation

Les Centres de Formalités des Entreprises (CFE) sont un « Guichet unique » où les créateurs déposent la totalité des informations nécessaires (Éléments juridiques, Éléments fiscaux, Éléments de protection sociale) à la constitution de l'entreprise. De plus, le CFE compétent dépend de l'activité.

| Activités  | Centre de Formalité compétent            |
|--|--|
| Commerçants et sociétés commerciales                                 | Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) |
| sociétés civiles, GIE et agents commerciaux                          | Greffes des Tribunaux                    |
| Artisans   | Chambre des métiers                      |
| Professions libérales  | URSSAF                                   |
| Artiste auteur, association assujettie à la TVA, loueur en meublé... | Centre des impôts                        |
| Activité agricole  | Chambre de l'agriculture                 |

Finalement, on attribue à l'entreprise un numéro SIREN (9 chiffres) et SIRET (SIREN + 5 chiffres) qui lui sert d'identifiant. De plus, on remet à l'entrepreneur un document récapitulatif qui atteste de l'existence de l'entreprise : le Kbis.

## 5 Nos partenaires

---

### Organismes d'accompagnement :

- ⇒ ACODEVA
- ⇒ CER France Haute-Savoie
- ⇒ Créa Consulting
- ⇒ IDEFAL
- ⇒ Renfort Cadres
- ⇒ Case Départ
- ⇒ ECTI
- ⇒ Et Faits Planète (projets associatifs)

### Aides et Financements :

- ⇒ ADIE (micro projet)
- ⇒ Genevois Haut-Savoyard Initiative (Plate-forme d'initiative locale)

### Pour en savoir plus :

- [www.guidecreateur74.fr](http://www.guidecreateur74.fr) (Organismes d'accompagnement)
- [www.apce.com](http://www.apce.com) (ressources documentaires)



# Mémento Le parcours de la création d'entreprise



## 1 De l'idée au projet

⇒ L'idée

Avant la création de toute entreprise, il naît une idée. Au départ, aucune idée n'est bonne ou mauvaise. L'essentiel est que cette dernière se révèle opportune et puisse déboucher sur un marché potentiel.

⇒ L'adéquation Homme - Projet

Pour pouvoir juger de l'adéquation entre votre projet et vous-même, il est nécessaire que vous vous interrogiez sur :

- **Votre motivation**

- ✓ Quelle motivation pour une création ? (Créer son propre emploi, l'indépendance, gagner plus d'argent, vouloir vivre de sa passion ...)

- **Votre environnement familial**

- ✓ Quelle sera l'implication de vos proches ?
- ✓ Est-ce que ma famille est d'accord avec mon projet ?
- ✓ Quels bouleversements va impliquer la création d'une entreprise dans ma vie ?

- **Vos compétences :**

- ✓ Ai-je les aptitudes nécessaires pour créer et gérer mon entreprise ?
- ✓ Ai-je les qualifications professionnelles ?

## 2 Le montage du projet

**A/ Etudier son marché**

Objectif : connaître et comprendre le secteur d'activité.

Dans ce document, il faut examiner les points suivants :

⇒ Les produits et services :

- ✓ Connaissance des produits et de leur mode d'utilisation  
(*Gamme de produits*)
- ✓ Produit recherché par la clientèle  
(*Cycle de vie du produit, variations saisonnières d'activités*)
- ✓ Spécialisation sur un produit particulier  
(*Niche commerciale*)
- ✓ Connaissance des fournisseurs  
(*Délais de livraison, délais de paiement, marge commerciale*)

⇒ La concurrence :

- ✓ Nombre de concurrents directs ou indirects et taille
- ✓ Forces et faiblesses des concurrents
- ✓ Évolution future de la concurrence
- ✓ Partenariats possibles
- ✓ Existence d'un produit ou service similaire

⇒ La clientèle :

- ✓ Ciblage et segmentation de la clientèle (Identifier les premiers clients potentiels).
- ✓ Connaissance des motivations d'achat et des arguments de vente.

Objectif : Mettre en œuvre des actions commerciales futures

⇒ Les Fournisseurs :

**Déterminer le nombre et les pouvoirs de négociation des fournisseurs**

⇒ Les règles juridiques

**Déterminer s'il existe une réglementation particulière (professionnelle, environnementale) relative au projet.**

⇒ La recherche et l'innovation

**Déterminer si le produit ou service nécessite de la recherche et du développement pour rester concurrentiel.**

⇒ L'environnement économique

**Déterminer si l'environnement économique est propice au développement de mon activité**

⇒ La zone géographique :

- ✓ Proximité des concurrents et fournisseurs
- ✓ Accessibilité des clients (zone de chalandise)
- ✓ Visibilité
- ✓ Possibilité d'extension
- ✓ Infrastructures existantes
- ✓ Législation applicable (bail, PLU, nuisances diverses...)

## B / L'approche financière

Objectif : vérifier la viabilité financière du projet

Il faut examiner les points suivants :

- Le montant des capitaux pour lancer l'entreprise
- La viabilité de l'entreprise
- Les points de vigilance

3 documents sont à réaliser :

⇒ Le Compte de Résultat Prévisionnel :

Objectifs : Déterminer si je peux vivre de mon projet

Il est établi sous forme de tableau ou de liste et contient les éléments suivants :

- ✓ L'ensemble des recettes (produits) et des dépenses (charges) liées à l'activité
- ✓ Les « 3 exercices » (ou années) à venir qui permettent de prévoir l'évolution de l'activité
- ✓ Le chiffre d'affaires (et notamment sa composition) permet de comparer les résultats obtenus à ceux constatés dans l'étude de marché (concurrence). Ainsi, vous serez dans la capacité de vérifier l'adéquation entre vos chiffres prévisionnels et la réalité du marché.



- ✓ Finalement, on obtient un solde appelé résultat comptable. Ce dernier est la différence entre le total des produits et le total des charges. Si ce solde est positif, vous réalisez des bénéfices. S'il est négatif, vous engendrez des pertes.

⇒ Le plan de financement :

Objectif : s'assurer que l'on dispose des ressources nécessaires aux besoins de début d'activité (frais d'installation, loyers d'avance, cautions...).

Le plan de financement permet de lister les besoins et d'affecter à ces derniers les ressources nécessaires. S'il manque des capitaux, il faut trouver d'autres apports financiers.

Il faut prendre en compte la somme nécessaire pour financer le décalage entre les dépenses fournisseurs et les recettes clients. Ce besoin en fond de roulement est important car il est une marge de sécurité.

Dans un plan de financement, on trouve deux colonnes :

- ✓ La colonne « emplois » (ou besoins) qui répertorie les besoins de financement créés par l'activité. On y intègre aussi les nouvelles dépenses d'investissement, le paiement des dividendes, les remboursements d'emprunts et le besoin en fond de roulement.
- ✓ La colonne « ressources » dans laquelle figure la capacité d'autofinancement, les capitaux, les emprunts contractés à moyen ou long terme, les aides et les subventions.

⇒ Le Plan de Trésorerie :

Objectif : Affecter dans le temps les recettes et les dépenses de l'entreprise

Un plan de trésorerie est un tableau qui récapitule l'ensemble des encaissements et des décaissements mois par mois pour la première année d'activité. Ainsi, on pourra savoir si l'on est dans la capacité de pouvoir payer ce que l'on doit grâce aux disponibilités du mois. Dès lors, si on constate un problème de trésorerie, il faudra le régler avant le démarrage de l'entreprise pour pallier à une crise importante lors du lancement de l'activité.

NB : De nombreuses entreprises cessent toute activité dès la première année à cause de problèmes de trésorerie.

## C / L' approche juridique, sociale et fiscale



⇒ Choix de la forme juridique :

Le choix d'un statut a pour l'entreprise des conséquences juridiques, fiscales et sociales, importantes.

Il faut savoir qu'il n'existe pas de cadre légal idéal. En effet, on ne débute pas en créant une structure juridique dans laquelle on exercera son activité mais on part de l'analyse du projet pour lequel on adapte une structure juridique.

Toutefois, il existe deux types de critères :

- des critères objectifs : mode de fonctionnement de l'entreprise, statut social et fiscal des dirigeants, montant de l'apport...
- des critères subjectifs : perspectives de développement, la crédibilité de l'entreprise...

Ainsi, avant de choisir son statut, les critères suivants sont à prendre en compte :

- ✓ Volonté de créer à plusieurs ? (statut des associés)
- ✓ Protection de mon patrimoine ? (Responsabilité engagée)
- ✓ Régime matrimonial ?
- ✓ Besoins financiers au démarrage ?
- ✓ Modalités de fonctionnement de l'entreprise ?
- ✓ Stratégie de développement ?

On retrouve couramment deux structures juridiques : l'entreprise individuelle et la société.

-l'**entreprise individuelle** (qui correspond à 80% des entreprises de 1 à 5 salariés) est adaptée lorsque les investissements sont limités et les risques liés à l'activité peu importants. Toutefois, l'inconvénient majeur est que l'entrepreneur est responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise.

-A titre d'exemple, la **société à responsabilité limitée (SARL)** est la forme de société la plus répandue. Elle doit être constituée par 2 associés au minimum. La responsabilité des associés est limitée au montant des apports. Toutefois, le formalisme est important.

### 3 Le financement et les aides

Financer correctement son projet est l'un des facteurs de réussite. Une fois que le prévisionnel est réalisé, il est possible de mesurer le montant nécessaire à la réalisation du projet.

La première source de financement est l'apport personnel du créateur (30 à 50%) mais il faut souvent en rechercher d'autres. Suivant les organismes, on trouve :

- √ L'ADIE : Crédits solidaires pour les personnes qui n'ont pas accès au crédit bancaire,
- √ Les plates-formes d'initiative locale (Genevois Haut Savoyard Initiative) : prêts d'honneur (à taux 0 sans garantie et octroyés sous certaines conditions), Prêts à la Création d'Entreprise (PCE), Fond de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF), subvention régionale IDECLIC Prim, avance remboursable de la Région IDECLIC Potentiel
- √ Les banques : prêts bancaires à moyen/long terme

Pour obtenir un financement, il faudra non seulement avoir un plan d'affaires complet (étude de marché, prévisionnels...) mais savoir aussi maîtriser tous les aspects de son dossier. Finalement, être bien préparé à l'oral peut jouer en votre faveur.

Par ailleurs, il existe aussi un certain nombre de dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise concernant les demandeurs d'emploi délivrés par :

- √ ACCRE : exonération de charges sociales la première année d'activité
- √ NACCRE : sur l'accompagnement, le financement et /ou l'accompagnement post création (bénéfice de l'une de ces 3 phases ou sur des 3) : voir liste des organismes conventionnés par territoire sur le site de la DDTEFP
- √ ARCE : indemnisation de Pôle Emploi
  - Le versement des allocations chômage sous forme de capital
  - Un maintien des droits durant les premiers mois d'activité

### 4 Les formalités d'immatriculation

Les Centres de Formalités des Entreprises (CFE) sont un « Guichet unique » où les créateurs déposent la totalité des informations nécessaires (Éléments juridiques, Éléments fiscaux, Éléments de protection sociale) à la constitution de l'entreprise. De plus, le CFE compétent dépend de l'activité.

| Activités  | Centre de Formalité compétent            |
|--|--|
| Commerçants et sociétés commerciales                                 | Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) |
| sociétés civiles, GIE et agents commerciaux                          | Greffes des Tribunaux                    |
| Artisans   | Chambre des métiers                      |
| Professions libérales  | URSSAF                                   |
| Artiste auteur, association assujettie à la TVA, loueur en meublé... | Centre des impôts                        |
| Activité agricole  | Chambre de l'agriculture                 |

Finalement, on attribue à l'entreprise un numéro SIREN (9 chiffres) et SIRET (SIREN + 5 chiffres) qui lui sert d'identifiant. De plus, on remet à l'entrepreneur un document récapitulatif qui atteste de l'existence de l'entreprise : le Kbis.

## 5 Nos partenaires

---

### Organismes d'accompagnement :

- ⇒ ACODEVA
- ⇒ CER France Haute-Savoie
- ⇒ Créa Consulting
- ⇒ IDEFAL
- ⇒ Renfort Cadres
- ⇒ Case Départ
- ⇒ ECTI
- ⇒ Et Faits Planète (projets associatifs)

### Aides et Financements :

- ⇒ ADIE (micro projet)
- ⇒ Genevois Haut-Savoyard Initiative (Plate-forme d'initiative locale)

### Pour en savoir plus :

- [www.guidecreateur74.fr](http://www.guidecreateur74.fr) (Organismes d'accompagnement)
- [www.apce.com](http://www.apce.com) (ressources documentaires)



# Mémento Le parcours de la création d'entreprise



## 1 De l'idée au projet

⇒ L'idée

Avant la création de toute entreprise, il naît une idée. Au départ, aucune idée n'est bonne ou mauvaise. L'essentiel est que cette dernière se révèle opportune et puisse déboucher sur un marché potentiel.

⇒ L'adéquation Homme - Projet

Pour pouvoir juger de l'adéquation entre votre projet et vous-même, il est nécessaire que vous vous interrogiez sur :

- **Votre motivation**

- ✓ Quelle motivation pour une création ? (Créer son propre emploi, l'indépendance, gagner plus d'argent, vouloir vivre de sa passion ...)

- **Votre environnement familial**

- ✓ Quelle sera l'implication de vos proches ?
- ✓ Est-ce que ma famille est d'accord avec mon projet ?
- ✓ Quels bouleversements va impliquer la création d'une entreprise dans ma vie ?

- **Vos compétences :**

- ✓ Ai-je les aptitudes nécessaires pour créer et gérer mon entreprise ?
- ✓ Ai-je les qualifications professionnelles ?

## 2 Le montage du projet

**A/ Etudier son marché**

Objectif : connaître et comprendre le secteur d'activité.

Dans ce document, il faut examiner les points suivants :

⇒ Les produits et services :

- ✓ Connaissance des produits et de leur mode d'utilisation  
(*Gamme de produits*)
- ✓ Produit recherché par la clientèle  
(*Cycle de vie du produit, variations saisonnières d'activités*)
- ✓ Spécialisation sur un produit particulier  
(*Niche commerciale*)
- ✓ Connaissance des fournisseurs  
(*Délais de livraison, délais de paiement, marge commerciale*)

⇒ La concurrence :

- ✓ Nombre de concurrents directs ou indirects et taille
- ✓ Forces et faiblesses des concurrents
- ✓ Évolution future de la concurrence
- ✓ Partenariats possibles
- ✓ Existence d'un produit ou service similaire

⇒ La clientèle :

- ✓ Ciblage et segmentation de la clientèle (Identifier les premiers clients potentiels).
- ✓ Connaissance des motivations d'achat et des arguments de vente.

Objectif : Mettre en œuvre des actions commerciales futures

⇒ Les Fournisseurs :

**Déterminer le nombre et les pouvoirs de négociation des fournisseurs**

⇒ Les règles juridiques

**Déterminer s'il existe une réglementation particulière (professionnelle, environnementale) relative au projet.**

⇒ La recherche et l'innovation

**Déterminer si le produit ou service nécessite de la recherche et du développement pour rester concurrentiel.**

⇒ L'environnement économique

**Déterminer si l'environnement économique est propice au développement de mon activité**

⇒ La zone géographique :

- ✓ Proximité des concurrents et fournisseurs
- ✓ Accessibilité des clients (zone de chalandise)
- ✓ Visibilité
- ✓ Possibilité d'extension
- ✓ Infrastructures existantes
- ✓ Législation applicable (bail, PLU, nuisances diverses...)

## B / L'approche financière

Objectif : vérifier la viabilité financière du projet

Il faut examiner les points suivants :

- Le montant des capitaux pour lancer l'entreprise
- La viabilité de l'entreprise
- Les points de vigilance

3 documents sont à réaliser :

⇒ Le Compte de Résultat Prévisionnel :

Objectifs : Déterminer si je peux vivre de mon projet

Il est établi sous forme de tableau ou de liste et contient les éléments suivants :

- ✓ L'ensemble des recettes (produits) et des dépenses (charges) liées à l'activité
- ✓ Les « 3 exercices » (ou années) à venir qui permettent de prévoir l'évolution de l'activité
- ✓ Le chiffre d'affaires (et notamment sa composition) permet de comparer les résultats obtenus à ceux constatés dans l'étude de marché (concurrence). Ainsi, vous serez dans la capacité de vérifier l'adéquation entre vos chiffres prévisionnels et la réalité du marché.



- ✓ Finalement, on obtient un solde appelé résultat comptable. Ce dernier est la différence entre le total des produits et le total des charges. Si ce solde est positif, vous réalisez des bénéfices. S'il est négatif, vous engendrez des pertes.

⇒ Le plan de financement :

Objectif : s'assurer que l'on dispose des ressources nécessaires aux besoins de début d'activité (frais d'installation, loyers d'avance, cautions...).

Le plan de financement permet de lister les besoins et d'affecter à ces derniers les ressources nécessaires. S'il manque des capitaux, il faut trouver d'autres apports financiers.

Il faut prendre en compte la somme nécessaire pour financer le décalage entre les dépenses fournisseurs et les recettes clients. Ce besoin en fond de roulement est important car il est une marge de sécurité.

Dans un plan de financement, on trouve deux colonnes :

- ✓ La colonne « emplois » (ou besoins) qui répertorie les besoins de financement créés par l'activité. On y intègre aussi les nouvelles dépenses d'investissement, le paiement des dividendes, les remboursements d'emprunts et le besoin en fond de roulement.
- ✓ La colonne « ressources » dans laquelle figure la capacité d'autofinancement, les capitaux, les emprunts contractés à moyen ou long terme, les aides et les subventions.

⇒ Le Plan de Trésorerie :

Objectif : Affecter dans le temps les recettes et les dépenses de l'entreprise

Un plan de trésorerie est un tableau qui récapitule l'ensemble des encaissements et des décaissements mois par mois pour la première année d'activité. Ainsi, on pourra savoir si l'on est dans la capacité de pouvoir payer ce que l'on doit grâce aux disponibilités du mois. Dès lors, si on constate un problème de trésorerie, il faudra le régler avant le démarrage de l'entreprise pour pallier à une crise importante lors du lancement de l'activité.

NB : De nombreuses entreprises cessent toute activité dès la première année à cause de problèmes de trésorerie.

## C / L' approche juridique, sociale et fiscale



⇒ Choix de la forme juridique :

Le choix d'un statut a pour l'entreprise des conséquences juridiques, fiscales et sociales, importantes.

Il faut savoir qu'il n'existe pas de cadre légal idéal. En effet, on ne débute pas en créant une structure juridique dans laquelle on exercera son activité mais on part de l'analyse du projet pour lequel on adapte une structure juridique.

Toutefois, il existe deux types de critères :

- des critères objectifs : mode de fonctionnement de l'entreprise, statut social et fiscal des dirigeants, montant de l'apport...
- des critères subjectifs : perspectives de développement, la crédibilité de l'entreprise...

Ainsi, avant de choisir son statut, les critères suivants sont à prendre en compte :

- ✓ Volonté de créer à plusieurs ? (statut des associés)
- ✓ Protection de mon patrimoine ? (Responsabilité engagée)
- ✓ Régime matrimonial ?
- ✓ Besoins financiers au démarrage ?
- ✓ Modalités de fonctionnement de l'entreprise ?
- ✓ Stratégie de développement ?

On retrouve couramment deux structures juridiques : l'entreprise individuelle et la société.

-l'**entreprise individuelle** (qui correspond à 80% des entreprises de 1 à 5 salariés) est adaptée lorsque les investissements sont limités et les risques liés à l'activité peu importants. Toutefois, l'inconvénient majeur est que l'entrepreneur est responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise.

-A titre d'exemple, la **société à responsabilité limitée (SARL)** est la forme de société la plus répandue. Elle doit être constituée par 2 associés au minimum. La responsabilité des associés est limitée au montant des apports. Toutefois, le formalisme est important.

### 3 Le financement et les aides

Financer correctement son projet est l'un des facteurs de réussite. Une fois que le prévisionnel est réalisé, il est possible de mesurer le montant nécessaire à la réalisation du projet.

La première source de financement est l'apport personnel du créateur (30 à 50%) mais il faut souvent en rechercher d'autres. Suivant les organismes, on trouve :

- √ L'ADIE : Crédits solidaires pour les personnes qui n'ont pas accès au crédit bancaire,
- √ Les plates-formes d'initiative locale (Genevois Haut Savoyard Initiative) : prêts d'honneur (à taux 0 sans garantie et octroyés sous certaines conditions), Prêts à la Création d'Entreprise (PCE), Fond de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF), subvention régionale IDECLIC Prim, avance remboursable de la Région IDECLIC Potentiel
- √ Les banques : prêts bancaires à moyen/long terme

Pour obtenir un financement, il faudra non seulement avoir un plan d'affaires complet (étude de marché, prévisionnels...) mais savoir aussi maîtriser tous les aspects de son dossier. Finalement, être bien préparé à l'oral peut jouer en votre faveur.

Par ailleurs, il existe aussi un certain nombre de dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise concernant les demandeurs d'emploi délivrés par :

- √ ACCRE : exonération de charges sociales la première année d'activité
- √ NACCRE : sur l'accompagnement, le financement et /ou l'accompagnement post création (bénéfice de l'une de ces 3 phases ou sur des 3) : voir liste des organismes conventionnés par territoire sur le site de la DDTEFP
- √ ARCE : indemnisation de Pôle Emploi
  - Le versement des allocations chômage sous forme de capital
  - Un maintien des droits durant les premiers mois d'activité

### 4 Les formalités d'immatriculation

Les Centres de Formalités des Entreprises (CFE) sont un « Guichet unique » où les créateurs déposent la totalité des informations nécessaires (Éléments juridiques, Éléments fiscaux, Éléments de protection sociale) à la constitution de l'entreprise. De plus, le CFE compétent dépend de l'activité.

| Activités  | Centre de Formalité compétent            |
|--|--|
| Commerçants et sociétés commerciales                                 | Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) |
| sociétés civiles, GIE et agents commerciaux                          | Greffes des Tribunaux                    |
| Artisans   | Chambre des métiers                      |
| Professions libérales  | URSSAF                                   |
| Artiste auteur, association assujettie à la TVA, loueur en meublé... | Centre des impôts                        |
| Activité agricole  | Chambre de l'agriculture                 |

Finalement, on attribue à l'entreprise un numéro SIREN (9 chiffres) et SIRET (SIREN + 5 chiffres) qui lui sert d'identifiant. De plus, on remet à l'entrepreneur un document récapitulatif qui atteste de l'existence de l'entreprise : le Kbis.

## 5 Nos partenaires

---

### Organismes d'accompagnement :

- ⇒ ACODEVA
- ⇒ CER France Haute-Savoie
- ⇒ Créa Consulting
- ⇒ IDEFAL
- ⇒ Renfort Cadres
- ⇒ Case Départ
- ⇒ ECTI
- ⇒ Et Faits Planète (projets associatifs)

### Aides et Financements :

- ⇒ ADIE (micro projet)
- ⇒ Genevois Haut-Savoyard Initiative (Plate-forme d'initiative locale)

### Pour en savoir plus :

- [www.guidecreateur74.fr](http://www.guidecreateur74.fr) (Organismes d'accompagnement)
- [www.apce.com](http://www.apce.com) (ressources documentaires)

