

« Les Jeudis de la Créa »



« Les Jeudis de la Créa »

I) Salarié ou indépendant :
Les bonnes questions à se poser

II) De l'idée ou projet

III) Financer son projet

Mais avant de démarrer...

« La boîte à outils CASA »

SE FORMER / S'INFORMER

>> **Une chaîne YouTube** (conseils, podcasts et des parcours de chefs d'entreprise)

+ d'infos : www.youtube.com/@infosentrepreneurs

>> **Des ateliers collectif gratuits** et ouverts à tous.

Inscription : <https://iasa.leclubinitiative.com>

>> **Le lundi des experts IASA** : rencontres individuelles avec expert-comptable/assureur/avocat en droit des affaires, etc.

Inscription : initiative@agglo-casa.fr

>> **casa-entreprises.fr** : Retrouvez les infos indispensables pour votre création/reprise d'entreprise !

« La boîte à outils CASA »

MONTER VOTRE PROJET ENTREPRENEURIAL

>> **Les rendez-vous de la création** : Ces rendez-vous offrent une approche globale de votre projet.

+ d'infos : permanence.conseils@agglo-casa.fr

>> **Initiative Agglomération Sophia Antipolis** : vous accompagne au cours de votre projet entrepreneurial notamment grâce à un prêt d'Honneur

+ d'infos : initiative@agglo-casa.fr

>> **L'Office de Commerce et de l'Artisanat d'Antibes Juan-les-Pins** : locaux commerciaux, permanences, ateliers collectifs

+ d'infos : officedecommerce@ville-antibes.fr

« La boîte à outils CASA »

HÉBERGER VOTRE ENTREPRISE :

>> **BUSINESS PÔLE** : ce pôle de création et de développement des entreprises innovantes de 4 500m² héberge une pépinière d'entreprises, 3 incubateurs, mais aussi les acteurs majeurs de l'innovation.

+ d'infos : l.fagard@agglo-casa.fr

>> **Pépinière d'Entreprises STARTEO** : Des bureaux à loyers modérés et un accompagnement individualisé à Châteauneuf (20 mn de Sophia Antipolis).

+ d'infos : x.prince@agglo-casa.fr

I) Salarié ou indépendant :

Les bonnes questions à se poser



Marie-Mathilde BASILE
Gérante d'Acticop



Gautier
DERONT-BOURDIN
Conseiller / relations publiques



Pourquoi je veux créer ?

Les principales motivations à créer son entreprise sont :

- Volonté d'être indépendant (61 %)
- Le goût d'entreprendre(44 %)
- Le souhait de gagner plus (27 %)
- La nécessité de créer son propre emploi (24 %)
- Une opportunité (22 %)
- Une idée personnelle (14 %)
- Un univers familial propice à ce style de vie (9 %)
- Etc...

Examen de la situation personnelle

- La situation familiale
- Le soutien de mon entourage
- Le temps nécessaire
- Mon caractère
- Les moyens financiers
- Mon projet
- ...



Les attentes liées à la création/reprise

- La liberté
- La quête de sens



- L'ambition
- Les revenus

Quels moyens financiers ?

- Est-ce nécessaire d'avoir des moyens pour se lancer ?
- Quelles solutions ? ==> Atelier à venir par la Plateforme IASA



Avantages et inconvénients de chaque statut

- Prise en compte de ses besoins propres
- Rythme de vie
- Rémunération
- Protection sociale
- Autonomie
- Hiérarchie
- ...



Les alternatives à la création

- Couveuses d'entreprises
- Coopératives d'activité et d'emplois
- Portage salarial

Avez-vous des questions ?



Merci pour votre attention

II) DE L'IDEE AU PROJET



Corine MORALES

Conseillère/Formatrice



Jérôme DARTHUY

Conseiller Emploi en charge du Vivier sectoriel des métiers en tension



L'accompagnement de France Travail



Créer une entreprise

M'imaginer créateur d'entreprise



💡 Atelier

Créer mon entreprise, pourquoi pas ?

La création ou la reprise d'entreprise : une réelle opportunité de reprise d'activité ! Est-ce une piste faite pour vous ?

Cet atelier-conseil vous permet de :

- Explorer la création ou reprise d'entreprise comme piste d'emploi
- Identifier vos motivations et vos capacités à créer ou reprendre une entreprise
- Recenser les organismes et interlocuteurs susceptibles de vous accompagner dans votre démarche
- Identifier les aides dont vous pouvez bénéficier

DURÉE



Une demi journée

MODALITÉS



en groupe



en présentiel

POUR VOUS INSCRIRE

cliquez sur espace candidat | mes services à la carte

Espace candidat

À l'issue de l'atelier-conseil, vous aurez clarifié vos motivations pour un projet de création d'entreprise et défini votre plan d'actions

Créer une entreprise

Structurer mon projet de création d'entreprise



💡 Atelier

Vous voulez créer votre entreprise et vous avez besoin d'aide pour vous organiser ?

Identifiez toutes les étapes de la création ou de la reprise d'entreprise pour aborder votre projet sereinement.

Cet atelier-conseil vous permet de :

- Identifier les étapes de la création ou de la reprise d'entreprise
- Apprendre à prioriser les actions à mener
- Savoir mobiliser les aides et solliciter les ressources nécessaires
- Sécuriser votre projet de création ou reprise d'entreprise

DURÉE



Une journée

MODALITÉS



en groupe



en présentiel

POUR VOUS INSCRIRE

cliquez sur espace candidat | mes services à la carte

Espace candidat

À l'issue de l'atelier-conseil, vous aurez défini votre plan de mise en œuvre et serez capable de « pitcher » votre projet de création d'entreprise.

Créer une entreprise

Activ' créa



Entrepreneur, pourquoi pas vous ?

Avec l'appui d'un professionnel, venez explorer l'opportunité de créer ou reprendre une entreprise, à partir de votre situation et du marché du travail.

L'entretien de bilan vous permet de décider de poursuivre ou d'abandonner l'idée de création d'entreprise.

DURÉE



3 mois maximum

MODALITÉS



en individuel



en présentiel

POUR VOUS INSCRIRE

cliquez sur espace candidat | mes services à la carte

Espace candidat

Activ'créa vous permet d'identifier :

- Les compétences et atouts sur lesquels vous appuyer.
- Des idées de création ou de reprise d'entreprise réalistes et réalisables.
- Les conditions de réussite et les actions à mettre en œuvre pour sécuriser votre projet.

Passer de l'idée au projet

Réaliser son Business Plan



BGE COTE D'AZUR... des conseillers experts de la TPE

Notre Métier

- * Accompagnement à toutes les étapes du projet :
- * Etude de marché et prospection commerciale
- * Comptes prévisionnels
- * Choix de la structure juridique
- * Business Plan
- * Financement et intermédiation bancaire
- * Formation de futurs entrepreneurs et de dirigeants installés
- * Suivi et aide au développement des entreprises

Notre Réseau

- * Des experts-comptables
- * Des avocats
- * Des consultants spécialisés
- * Banques et organismes financiers
- * Partenaires institutionnels

Nos résultats

- * Une équipe de 14 personnes présente sur tout le territoire depuis plus de 40 ans
- * 4 à 5 000 personnes diagnostiquées chaque année
- * 2 000 personnes accompagnées
- * 400 à 700 créations /reprises avec un taux de succès de plus de 87 % à 3 ans
- * 1 500 entreprises suivies

Quelques données pour réfléchir

Nombre d'entreprises en France



Environ 3 700 000

Nombre d'entreprises de moins de 10 salariés/TPE



Environ 95 %

Nombre d'entreprises avec le dirigeant uniquement / TTPE



Environ 70 %

815 000 créations en 2019



45 % de Micro Entrepreneurs

51 % des Micro Entrepreneurs ont un CA inférieur à 1000 € / an

Un entreprise c'est quoi?

Juridique

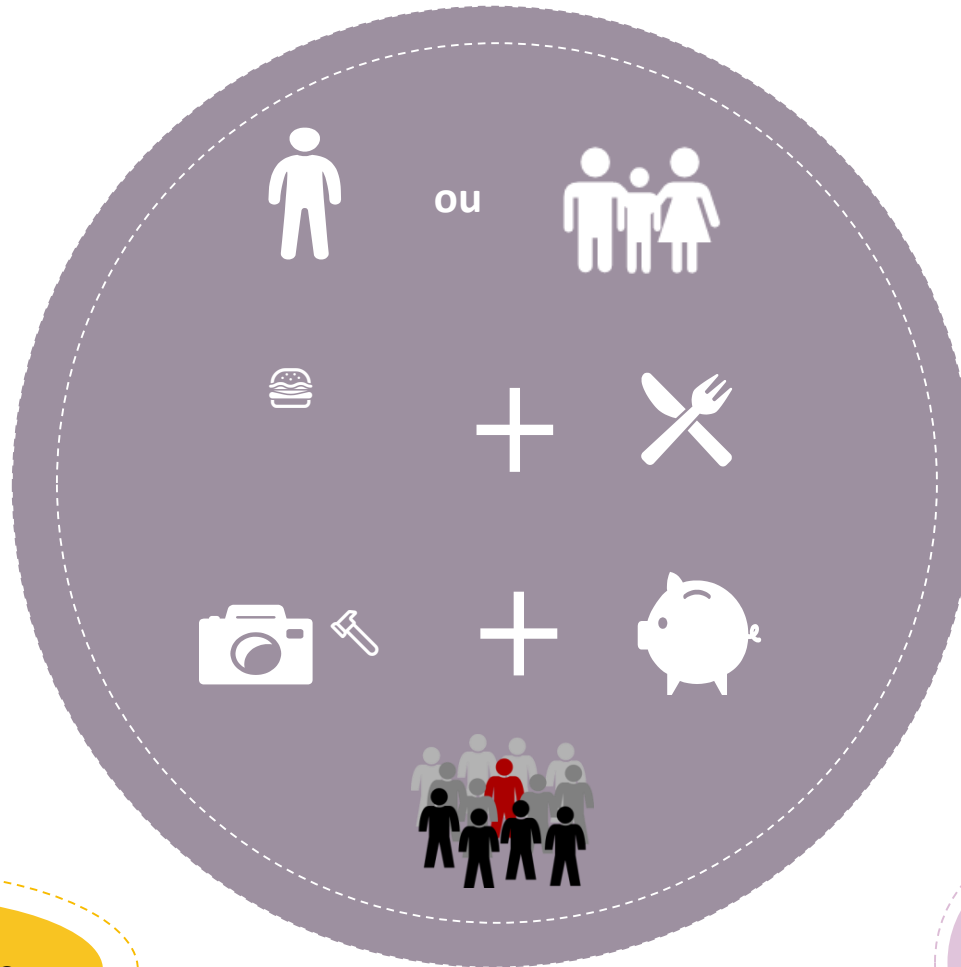
Clients

Fournisseurs

Concurrents

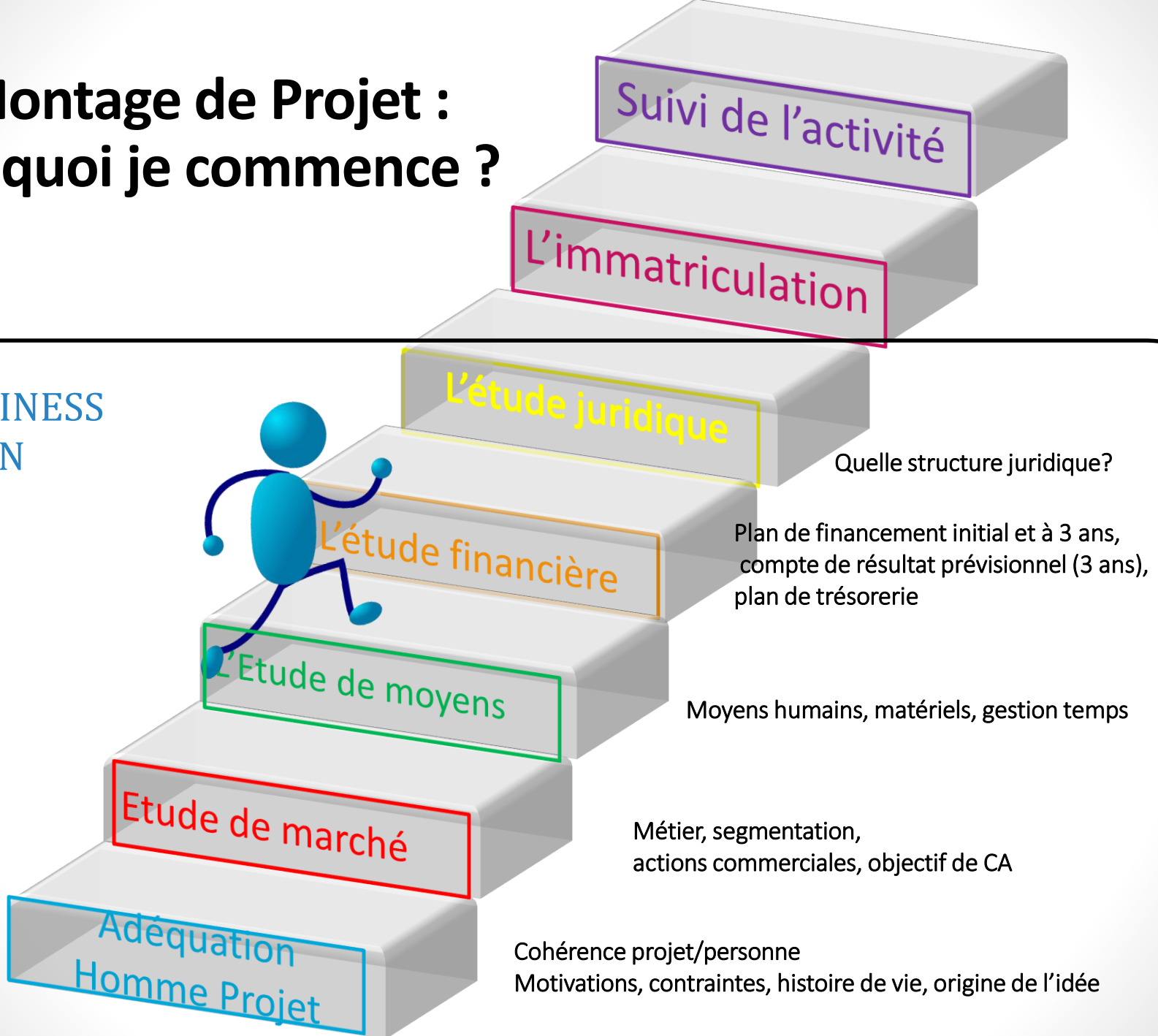
Pouvoirs Public

Banque



Montage de Projet : par quoi je commence ?

BUSINESS
PLAN



Méthodologie

Le créateur

Motivations, Contraintes,
Histoire de vie, Origine de
l'idée



L'étude commerciale

Métier, Segmentation du
marché, Objectif de CA, Actions
commerciales



Les moyens et
l'organisation

Moyens humains et matériels,
Gestion du temps



La simulation financière

Le Plan de
financement
initial



Le compte de
Résultat prévisionnel
sur 3 ans



Le Plan de
financement
sur 3 ans



Le Plan de
Trésorerie

L'étude juridique

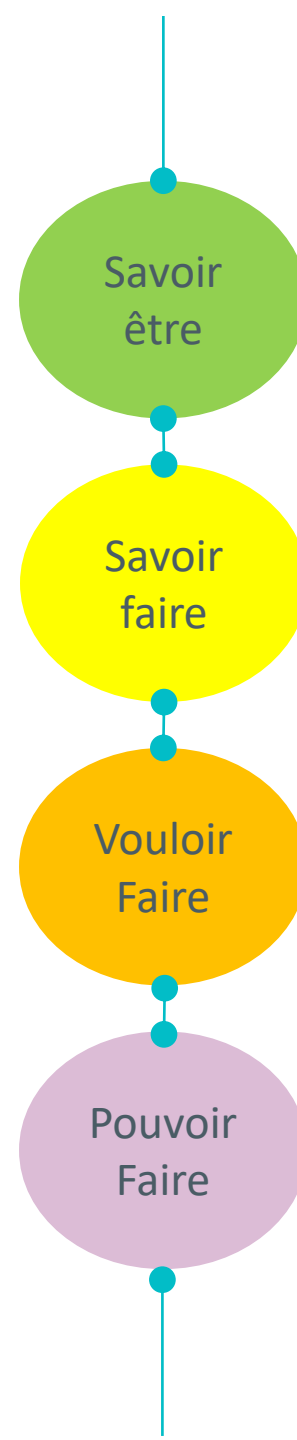
Les informations bancaires

Les autres informations

LE PROJET PERSONNEL

« Le profil idéal d'entreprise à créer »

Etre dirigeant



Savoir-être

l'adaptabilité

ouverture d'esprit
réceptivité aux idées, schémas neufs
souplesse pour se mettre à
la portée des autres
vivacité d'esprit

créativité / imagination

Esprit créatif, imaginatif

maturité

maîtrise de soi (stabilité émotionnelle)
autonomie (liberté intérieure, se gérer)

crédibilité sur le plan humain: qualité des rapports, loyauté, équité

capacité à communiquer: savoir écouter, être disponible, savoir transmettre

maîtrise de l'échec et de la frustration

le sens des responsabilités

Savoir-être : les qualités du dirigeant

Adaptabilité



Créativité / imagination



Maturité



Humilité



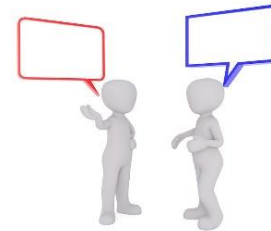
{ maîtrise de soi (stabilité émotionnelle)
autonomie (liberté intérieure, se gérer)

Savoir-être : les qualités du dirigeant

Crédibilité sur le plan humain
qualité des rapports, loyauté, équité



Capacité à communiquer
savoir écouter, être disponible, savoir transmettre



Maîtrise de l'échec et de la frustration



Le sens des responsabilités



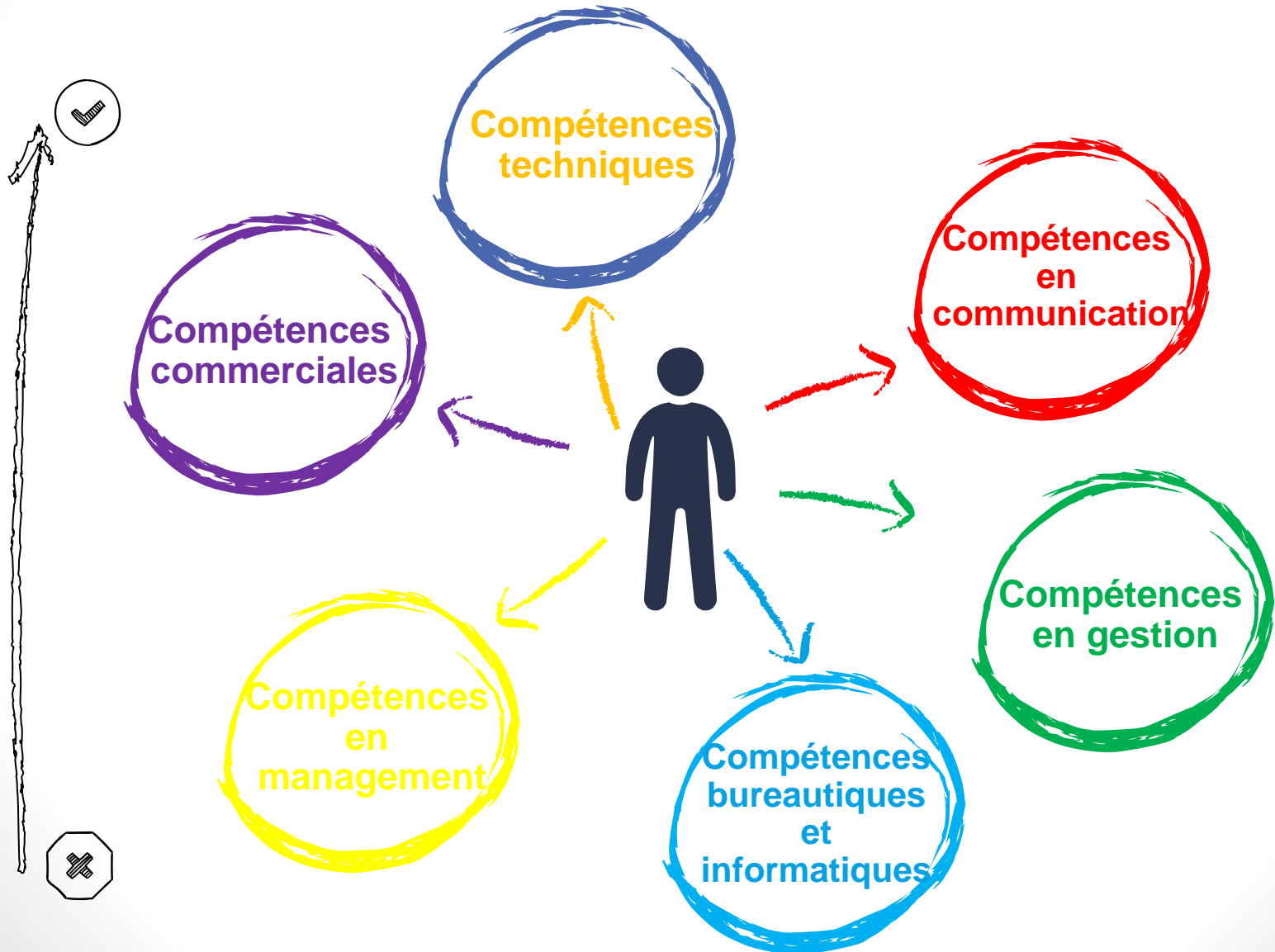
Capacité à décider



Capacité Anticiper



Savoir faire



Savoir-faire

Qualité d'organisateur



**Capacité à mettre en œuvre/
capacité à se faire comprendre**



**Efficacité professionnelle/
crédibilité professionnelle**



La capacité à motiver



Savoir s'entourer

Vouloir – faire : les motivations



Etre indépendant



Se réaliser



**Percevoir un
revenu**



**Exploiter une
invention ou une
idée**



Créer son emploi



**Développer un
projet**



**Tirer profit de son
savoir-faire**



**Le hasard d'une
rencontre ou d'une
opportunité**



Reprendre l'affaire familiale

Vouloir – faire : les motivations

CRÉATION SOLUTION



L'activité doit **au moins** permettre un revenu de subsistance

CRÉATION DÉVELOPPEMENT



Un revenu pour vivre

Un revenu pour développer

Pouvoir – Faire : Les contraintes



Savoir-faire

Environnement du savoir-faire

Connaissance d'un métier et de son environnement (marché, acteurs, réseaux...)

« Métier de patron »



Argent

Disponibilités financières, apport personnel

Les contraintes de revenu : le minimum pour vivre



Temps

Disponibilité en temps à affecter à l'étude du projet

Disponibilité par rapport à la famille

Pouvoir – Faire : Les contraintes



Lois et règlements

Les normes : qualité, hygiène, sécurité...
Les diplômes
Les garanties financières



Contraintes personnelles

Critères géographiques, habitation
Santé
Famille...

Le partenariat dans la création

Le partenariat est le schéma idéal au moment de la création



Mise en commun des disponibilités, partage des tâches, des fonctions et du risque



Solution catastrophe dans la phase développement de l'affaire dès que les projets personnels des partenaires ne sont pas identiques

Vérifier que les projets personnels sont suffisamment identiques et partagés

Protection de l'innovation (INPI)



LES BREVETS D' INVENTION

Les produits nouveaux considérés dans leur structure, leur composition, leur configuration fonctionnelle. (20 ans)



LES DESSINS ET MODÈLES

La protection s'applique à la forme ou à l'aspect extérieur donné à un produit industriel ou artisanal. (50 ans)



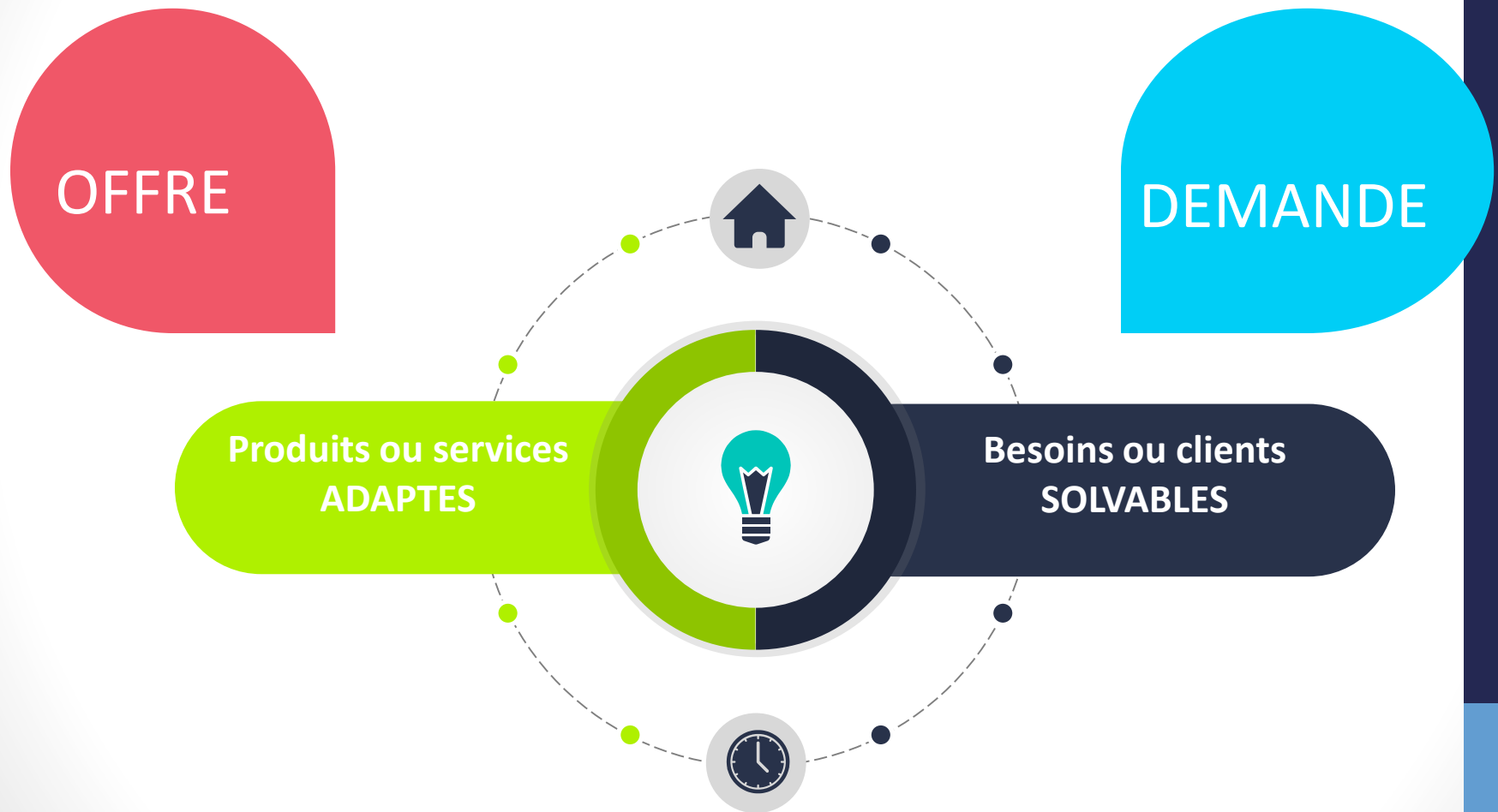
LES MARQUES DE FABRIQUE, DE COMMERCE OU DE SERVICE

La marque est le signe (*nom, emblème, dessin*) qui permet de distinguer ses produits. (10 ans reconductibles)

L' ETUDE COMMERCIALE

Étude- Action des aspects commerciaux

Le marché est un système d'échange



Les causes d'échec

PROBLEMES COMMERCIAUX 70 %



PROBLEMES FINANCIERS 40 %



Objectifs de l'étude commerciale



EXISTENCE ET EVOLUTION



POTENTIALITES QUANTITATIVES



FONCTIONNEMENT / POSITIONNEMENT

MIX

{
Produit
Prix
Communication
Distribution

Les objectifs de l'étude commerciale



SE METTRE EN POSITION DE VENDRE



AFFINER LA STRATEGIE

Cibles produits clients

Actions commerciales

Cohérence des moyens

**ÉVALUER LE CHIFFRE D' AFFAIRES MAIS AUSSI SA "MONTÉE EN PRESSION"
ET LA SAISONNALITE**

Pratiquer le marketing

Orientation Marché et consommateurs



Optimiser
l'expérience client

Ressentir des émotions
Vivre quelque chose de différent
Donner à vivre une expérience client



Fidéliser les clients

Instaurer un dialogue permanent



Travailler avec des Bases de données



S'adapter aux
évolutions

Parler de la marque autrement : Story Telling

Parler aux consommateurs à tout moment,
dans tous les lieux

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING

La stratégie Marketing

Comprendre les enjeux



Détecter les attentes des clients, l'évolution des concurrents...



Anticiper pour s'adapter :

saisir une opportunité de marché, contrer un concurrent...



Définir une stratégie performante et durable pour :

Renforcer les atouts de l'entreprise

Apporter une supériorité/au marché et à la concurrence

Présenter une attractivité durable pour les clients

Etude de Marché

Analyse du
marché



Stratégie
marketing



Segmentation du
marché



Actions de terrain

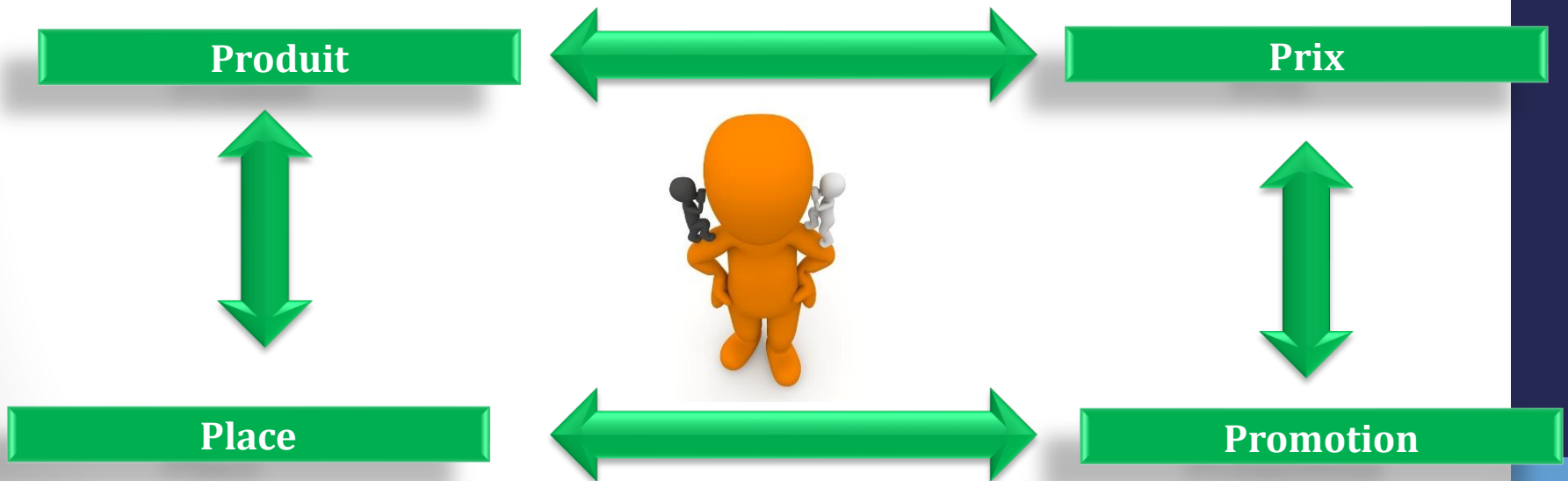


Objectif de chiffre d'affaires cohérent et réaliste

Marketing Mix

Persuader le consommateur d'acheter

Cohérence entre



La stratégie marketing



Diagnostic : dresser un état des lieux, rechercher des informations



Prendre des décisions stratégiques : Segmentation, ciblage, positionnement



Segmentation :
Repérer et étudier des
groupes de clients aux
comportements
semblables

Ciblage :
Choisir les segments et
groupe de clients à
atteindre

Positionnement :
Se différencier de la
concurrence

Les différentes sources d'information



OBSERVATION GENERALE



RECHERCHE DOCUMENTAIRE
ET STATISTIQUE



INTERVIEWS D'EXPERTS



ENQUETES PAR
QUESTIONNAIRE



ANALYSE DE LA
CONCURRENCE



PROSPECTION DE
CLIENTS POTENTIELS



TEST DU PRODUIT OU DU SERVICE

Analyse des concurrents



Définir les critères d'analyse



« Espionner » les concurrents



Faire des analyses comparatives



Se positionner par rapport aux concurrents/
Choisir « sa compétition »

Les 3 clés de la stratégie marketing



1^{ère} Clé : Segmenter et cibler



2^{ème} Clé : Orienter son projet

**Axes stratégiques déterminés par l'analyse du marché
et les ressources de trésorerie**



3^{ème} Clé : Définir le positionnement

Identifier les marchés et les cibles



QUOI ?

Identifier le savoir-faire, l'activité, les produits, les prestations
Serner les éléments essentiels des produits et prestations



A QUI ?







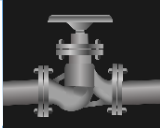

Identifier les différents types de clientèles
Préciser la clientèle cible
Choisir les couples produits clients



OU ?

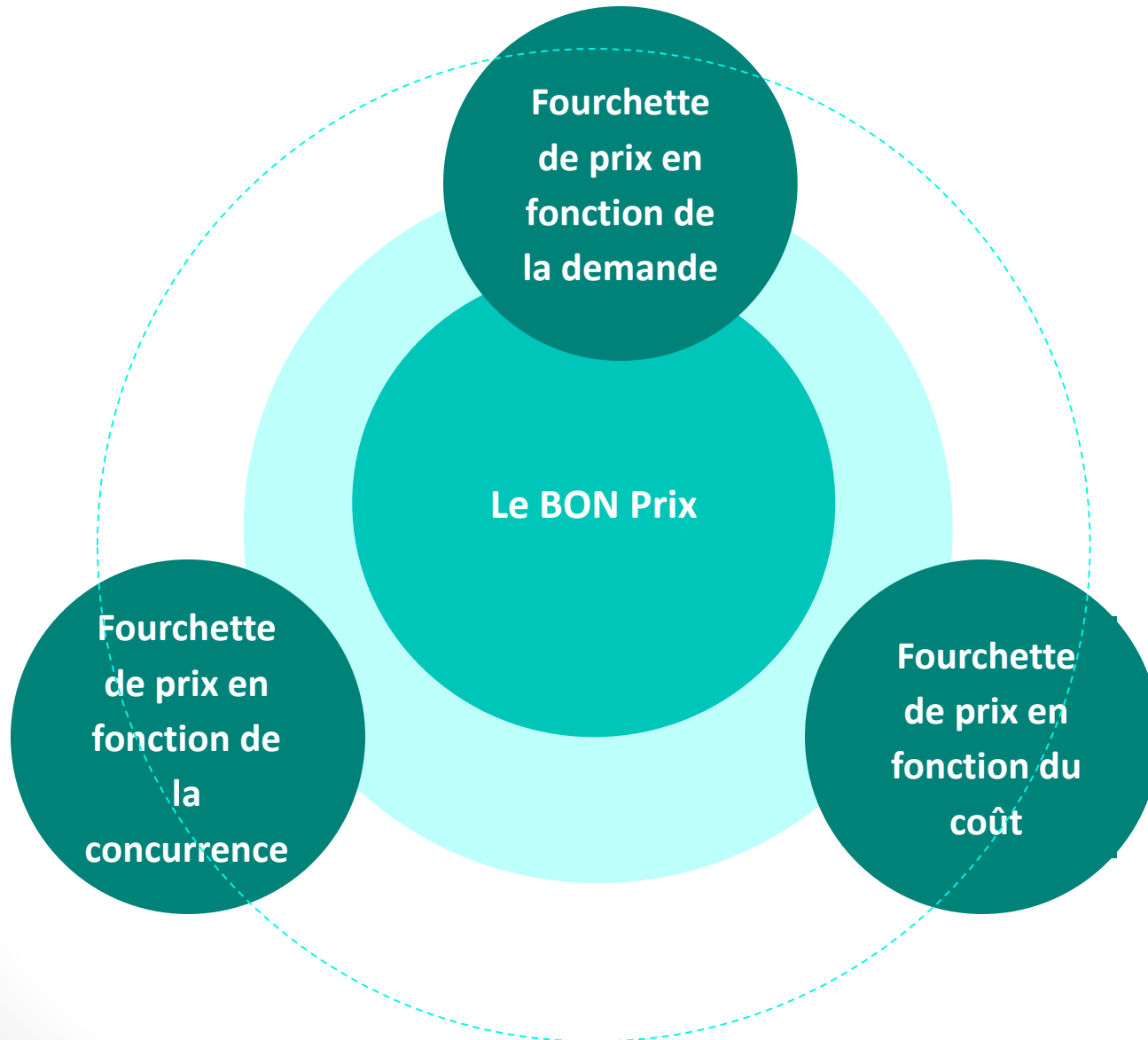
Choisir la localisation
Repérer les zones d'emplacements

Segmentation du marché

Produits/ Services	Clients				
		Particuliers	Entreprises	Collectivités	Syndics
 Installations P/M/G		✕	✕	✖	✖ ✕
 Réparation/ Dépannage		✕	✕	✖	✖ ✕
 Matériel		✕	✕	✖	✖ ✕
 Maintenance		✕	✕	✖	✕

- ➡ **Stratégie d'installation** : Investir le moins possible avec un encaissement le plus rapide ✕
- ➡ Possible **Stratégie « Alimentaire »** : Créer du récurrent ✕
- ➡ **Stratégie de développement** : A mettre en perspective car nécessite des moyens supplémentaires et de la trésorerie ✖

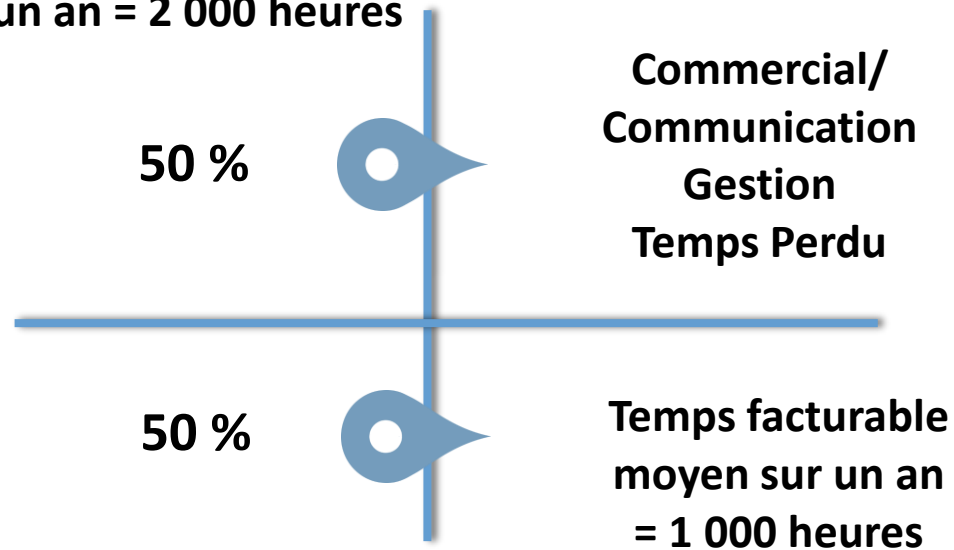
Fixer les prix



Fixer les prix

Temps et Chiffre d'affaires

Temps travaillé moyen sur un an = 2 000 heures



Si prix horaire = 40 €



CA= 40 000€

Prix et chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires = Volume X Prix

Si le prix est fixé par le marché  Trouver un nombre de clients suffisant

Payer ses charges



Se rémunérer

Les fournisseurs



Qui sont les fournisseurs ?



Quels produits proposent-ils ?



A quelles conditions peut-on acheter ?

Fixer les prix/Vente de produits

UTILISER DES COEFFICIENTS POUR CALCULER DES PRIX DE VENTE



Prix d'achat



100,00



Coefficient appliqué pour le calcul du
prix de vente (exemple)



2,40



Prix de vente toutes taxes comprises



240,00



Prix de vente Hors Taxes



200,00



Marge brute



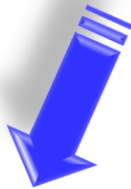
100,00

Les actions commerciales

COMMENT ?



Choisir la façon de vendre



La Stratégie de
Communication

Les canaux de distribution

Les types de clientèle

Clientèle Identifiable

Clientèle identifiable par un critère particulier.
On peut dresser la liste des clients potentiels



Clientèle Localisée

Point de vente. Clientèle de passage, travaille ou habite dans une zone autour de l'emplacement



Clientèle Diffuse

Difficile à identifier avec précision
(Qui ? Où ?)

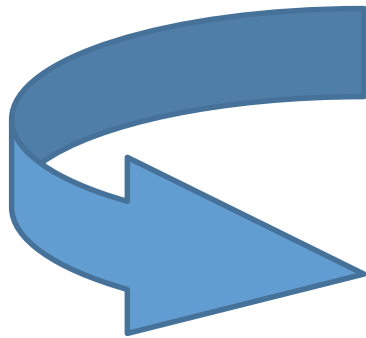


La clientèle sur Internet

Les types de clientèle

**Clientèle
Identifiable**

Clientèle identifiable par un critère particulier.
On peut dresser la liste des clients potentiels



Prospection en direct

Clientèle Localisée

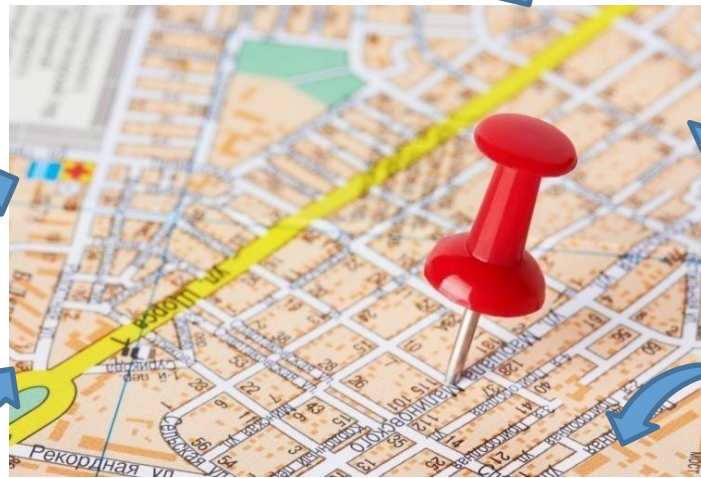
Point de vente. Clientèle de passage, travaille ou habite dans une zone autour de l'emplacement

Critères qui influencent la zone de chalandise

La polarisation de la commune / Attractivité
présence d'emplois, de commerces et de services,
notamment les services publics

Les axes de circulation

Les barrières naturelles



Le pôle d'attraction
La zone d'activité

Le concept

Les concurrents

Clientèle Diffuse



Définir les profils de clientèle



Travailler sur un réseau de prescripteurs



Prospecter les prescripteurs

La Communication



Se Faire connaître



Convaincre un prospect

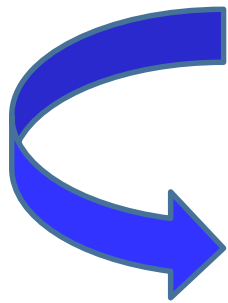


Favoriser l'achat



Fidéliser et garder le lien

Moyens et l'organisation



Prendre en compte 3 éléments essentiels



Le temps



L'utilité

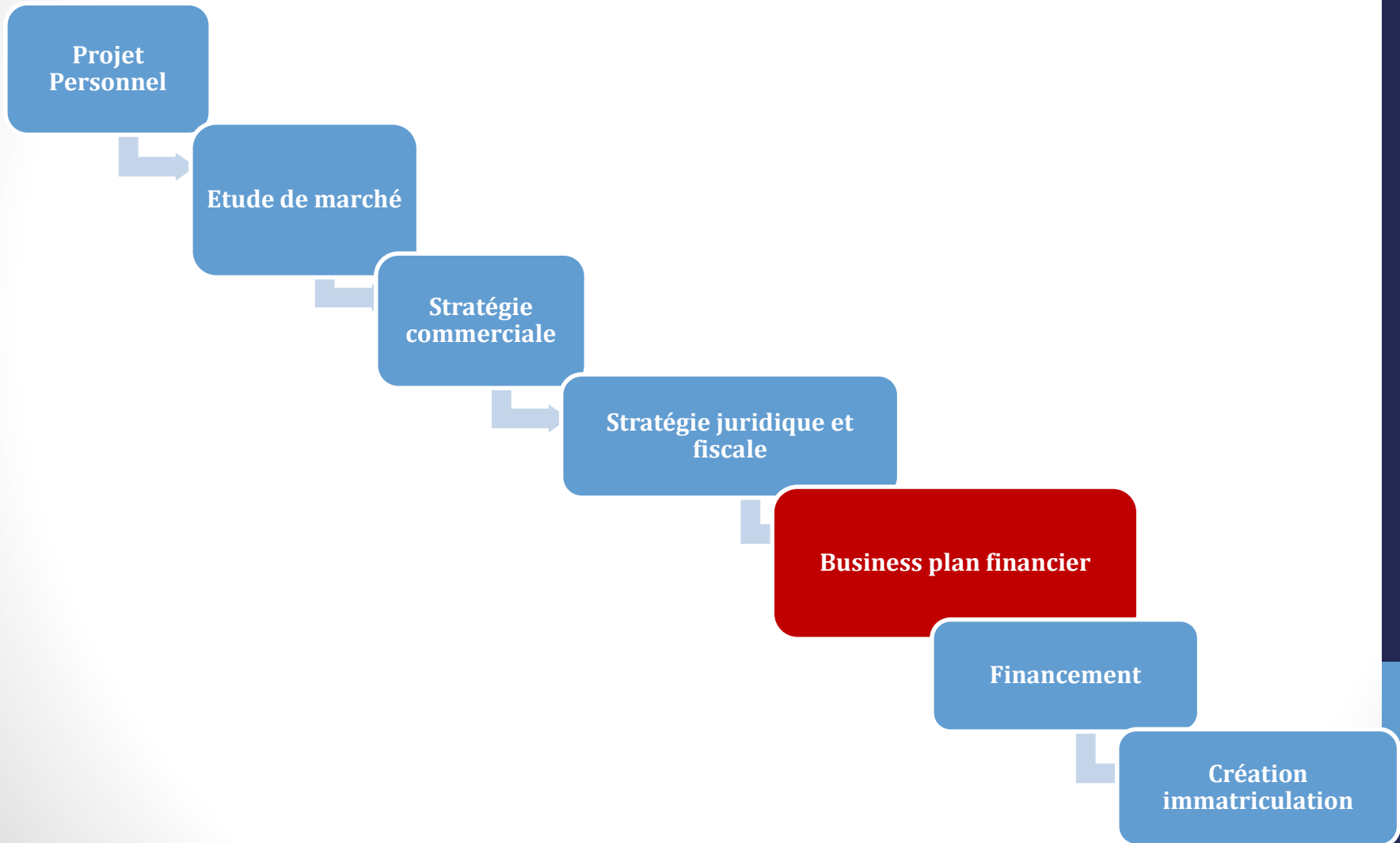


Le coût

LE MONTAGE FINANCIER

Les comptes prévisionnels

Le business plan financier dans le processus de création



L'utilité des comptes prévisionnels

Traduit en termes financiers tous les éléments du projet.

- Mon projet est-il **Finançable** ? Les ressources financières mobilisables
- Mon projet est-il **Rentable** ? La faisabilité d'un projet
- Mon projet est-il **Viable** ? La trésorerie (équilibres financiers)



Anticiper la gestion
de la future
entreprise

Convaincre les partenaires
financiers et banquiers

5 outils pour répondre à 5 questions essentielles:

Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ?

- Le plan de financement initial

Les recettes seront-elles suffisantes pour absorber les charges ?

- Le compte de résultat

Quel est le montant de CA à atteindre la première année pour être rentable ?

- Le plan de trésorerie

Quel sera le niveau d'activité mensuelle de mon entreprise ?

- Le calcul du point mort (ou seuil de rentabilité)

Mon entreprise aura-t-elle les ressources suffisantes pour assurer sa stabilité dans les 3 ans à venir ?

- Le plan de financement sur trois ans

Les questions

Plan de financement initial



De combien ai-je besoin pour m'installer ?

**Compte de résultat prévisionnel
Sur 3 ans**



Combien vais-je gagner ?
Combien dois-je vendre pour réussir (SR?)

**Plan de financement (fin année)
Sur 3 ans**



Comment va évoluer la situation financière de mon activité ?

Plan de trésorerie sur 12 mois



Arriverai-je à régler mes charges dans les 12 mois qui viennent ?

Le plan de financement

▶ **Pourquoi** : il répond à la question : quelle somme d'argent dois-je réunir pour réaliser mon projet ?

▶ **Objectifs** :

- recenser l'ensemble des investissements indispensables (=besoins durables) au démarrage de votre entreprise
- chiffrer ces besoins
- déterminer le montant des ressources durables nécessaires au financement de ces besoins

▶ **Le BFR**

Stock moyen nécessaire(HT)
+ En cours créances client (TTC)
– En cours dettes fournisseurs (TTC)

Le compte de résultat

- ▶ **Définition** : il recense toutes les charges liées à l'activité et l'ensemble des recettes dans le but de déterminer la rentabilité de l'entreprise
- ▶ **Objectifs** : définir si les recettes couvrent les frais (=charges) liés à l'activité.
- ▶ **Comment** :
 - lister l'ensemble des frais
 - reprendre le CA calculé en phase d'étude de marché

Le compte de résultat

L'entreprise est-elle rentable ?



Charges

Produits

Résultat

Détail des principales charges (1)

Achats de matières premières et marchandises

Matières premières
Marchandises
Emballages et conditionnement



Achats de fournitures

Énergie
Eau
Fournitures d'entretien
Fournitures administratives
Autres fournitures



Détail des principales charges (2)

Charges externes

- Crédit-bail**
- Loyer et charges locatives**
- Assurances**
- Entretien des locaux, du matériel...**
- Documentation**
- Honoraires**



Autres charges externes

- Frais d'actes et contentieux**
- Poste**
- Téléphone**
- Publicité**
- Frais de transport (sur ventes, sur achats)**
- Voyages et déplacements**



CFE : Contribution Economique Territoriale



**CVAE : Due par toute entreprise qui réalise un CA > 500 000€
Déclaration obligatoire si CA > 152 500 €**



CFE : Due par toute entreprise

Exonération de la première année

Tout établissement créé en cours d'année sans avoir eu de prédécesseur peut bénéficier de cette mesure.

Année de la création (période comprise entre la date de création et le 31/12 de l'année de création) : pas de CET à payer.

Possibilité d'exonération plus longue en fonction de certains territoires ou zones géographiques et certaines activités

Détail des principales charges (4)

Impôts et taxes

Taxe pour la formation continue

Contribue aux actions de formation en faveur des salariés

Due par toutes les entreprises (Sociétés ou Personnes Physiques)

Pourcentage sur les salaires bruts versés

Versement le 5 avril de l'année suivante

Taxe d'apprentissage

Contribue aux financements des formations technologiques ou professionnelles

Due par toutes les entreprises (Sociétés ou Personnes Physiques), sauf activités relevant des BNC ou BA

Entreprises employant un apprenti ou ayant versé la taxe à un organisme collecteur

Pourcentage sur les salaires bruts versés

Versement le 5 avril de l'année suivante

Taxe sur les salaires

Due par les entreprises non soumises à TVA

Pourcentage sur les salaires bruts versés

Versement mensuel ou trimestriel

Autres impôts et taxes

Vignettes pour certains véhicules

Impôts locaux

Taxe à la construction (+ 10 salariés)...

Détail des principales charges (5)

Les autres charges



Les charges de personnel
Les salaires et appointements
Les charges sociales sur salaires
La rémunération des dirigeants
Les cotisations sociales des dirigeants



Les amortissements



Les charges financières



L'impôt sur les sociétés (cas des sociétés soumises à l'IS)

La capacité d'autofinancement

La capacité d'autofinancement est le résultat qui peut être réinvesti dans l'entreprise, une fois les impôts payés et les amortissements réintégrés.

Résultat après impôts + Amortissements



Capacité
d'autofinancement



La capacité d'autofinancement finance :
L'entreprise pour ses besoins d'investissements et de développement
Le dirigeant pour ses besoins personnels et les associés

Le plan de financement (fin d'année)

Objectifs :

- ↳ Traduire l'ensemble des événements de l'année qui ont une incidence sur les besoins et les ressources de l'entreprise
- ↳ Suivre les évolutions de la structure financière : condition de pérennité de l'activité
- ↳ Définir les conditions d'équilibre financier entre les besoins et les ressources à long terme

Il détermine le montant des ressources nécessaires à l'entreprise pour financer son programme d'investissements ainsi que son cycle d'exploitation sur 3 ans.

Le plan de trésorerie

Objectifs :



Recenser les encaissements et décaissements au cours des 12 premiers

Il reprend l'ensemble des flux affectant l'entreprise. Il permet d'analyser mensuellement le niveau d'activité de l'entreprise et de parer aux fortes saisonnalités.



Prendre en compte la saisonnalité de l'activité



Étudier les conditions de trésorerie mensuelle afin de s'assurer que les besoins seront bien couverts par les ressources

Analyser l'activité mensuelle de l'entreprise

Déterminer les encaissements et décaissements en prenant en compte les délais de paiement des clients et des fournisseurs.

Anticiper la position de son compte en banque (indispensable pour négocier un crédit à court terme avec le banquier)

Les bons réflexes



Limiter les charges



Une bonne trésorerie

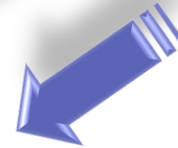


Limiter les investissements

L'équilibre

La marge

La trésorerie



Les trois piliers d'une bonne gestion



La fiscalité

LES ASPECTS JURIDIQUES

Les impacts fiscaux et sociaux

<https://bpifrance-creation.fr>

<https://www.economie.gouv.fr/entreprises>

Les différents statuts ^{INPI}



Chambre
d'agriculture



Chambre de
métiers



Chambre de commerce
et d'industrie



Greffe du
tribunal



URSSAF

Statut juridique	Entreprise individuelle			Société		
	AE-freelance-indépendant-artisan-commerçant			SARL(u)	SARL	SAS SAS(u)
Statut Fiscal	IR (impôt sur le revenu)			IR	IS (impôt sur les sociétés)	
	Micro entre- preneur	Réel simplifié	Réel			
Statut Social	TNS (Travailleur Non Salarié) SSI (Sécurité Sociale des Indépendants)			TNS SSI	TNS - SSI ou TS - Sécurité sociale	TS (Travailleur Assimilé Salarié) Sécurité sociale

Les différentes structures juridiques

Entreprise Individuelle

Société

Confusion entre l'entreprise et le dirigeant

Séparation entre l'entreprise et le dirigeant

El Frais Réels

Micro Entreprise

SARL

SAS

Personne Physique

Personne Morale



Responsabilité

Critères à prendre en compte

Le niveau de risque financier réel (Résidence principale insaisissable en EI)- ACP- ABS- Responsabilité des dirigeants de société

La fiscalité personnelle des dirigeants



Le coût des formalités à la création et à la cessation

Les coûts de gestion

L'image commerciale

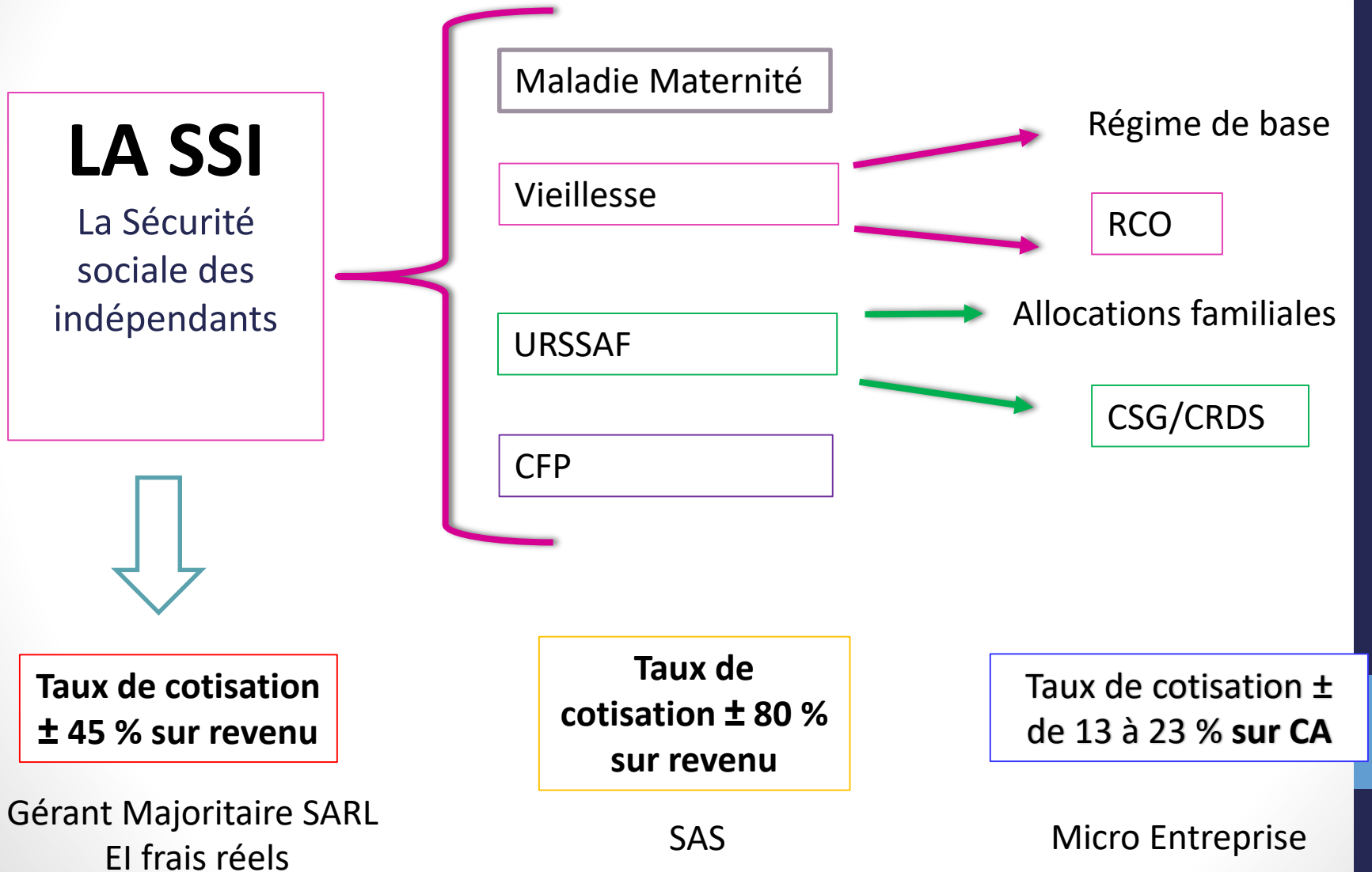
Le projet personnel / ex Achat immobilier



La stratégie/à l'aide de Pôle-Emploi

Le coût des charges sociales et des impôts

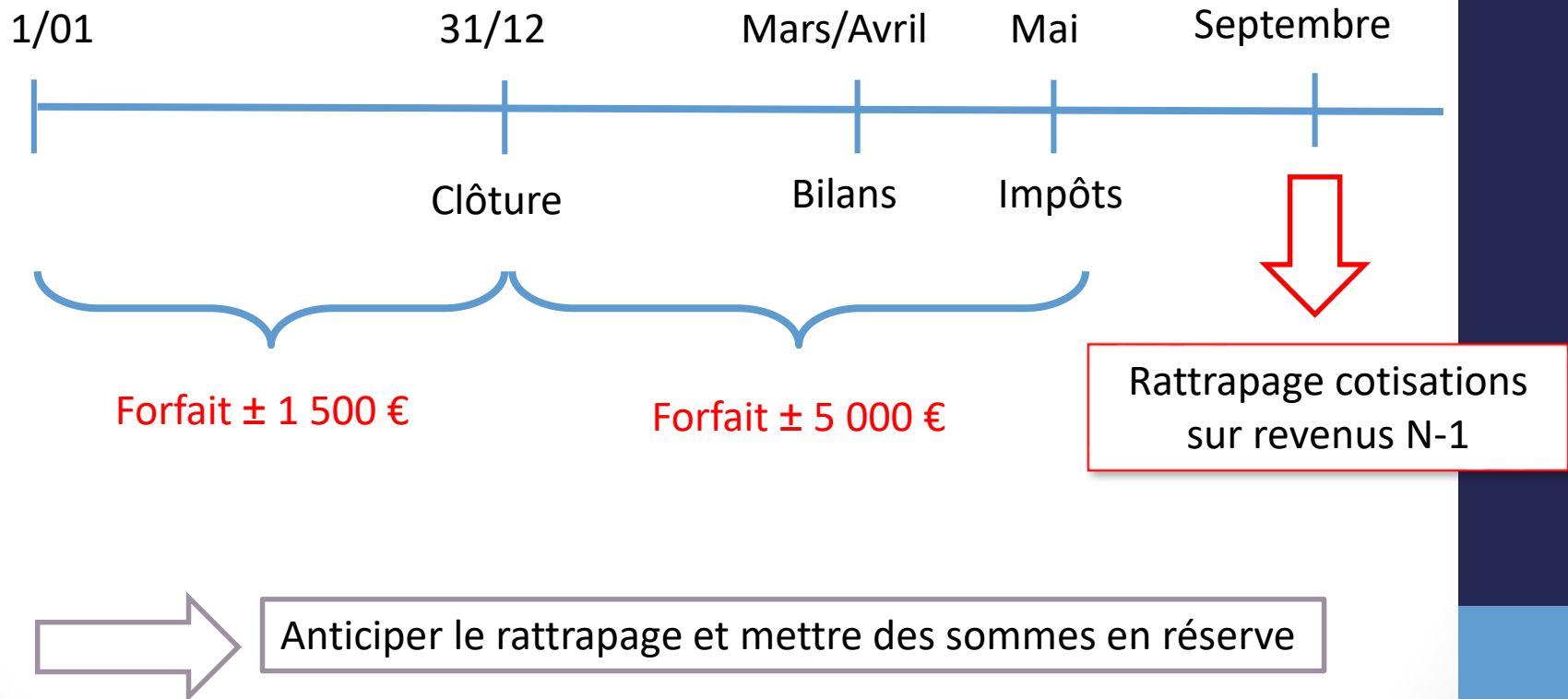
Les charges sociales



Les charges sociales



LA SSI


Gérant Majoritaire SARL / EI frais réels



Le mécanisme de la TVA

TVA à 20 %

Vente d'un produit	200 € HT		240 € TTC
Achat d'un produit	100 € HT		120 € TTC
MARGE	100 € HT		

TVA Collectée		40 €
---------------	---	------

TVA Déduite		- 20 €
-------------	--	--------

TVA à payer		20 €
-------------	---	------

Les impacts fiscaux et sociaux

Entreprise Individuelle

Frais réels



CA = 10 000

Frais = -7 000

Bénéfice = 3 000

SSI 47 %

IRPP

Rémunération Dirigeant
non déductible
Application TVA
Comptabilité et CGA

Micro Entreprise



*Pourcentage sur
CA encaissé
*Pas de TVA jusqu'à
certains seuils
*Aucune déduction
de frais

Société

SARL

SAS

CA = 10 000

Frais = -7 000

Rémunération Dirigeant = -2 000

Bénéfice = 1 000

Charges Sociales

IRPP

Prélèvement social

IRPP

Dividendes

Les impacts fiscaux et sociaux

Gérant Majoritaire SARL > 50 %

SSI : Sécurité Sociale Indépendants

TNS : Travailleur Non Salarié

Taux de cotisation ± 45 %

Si Rémunération = 0 → Forfait ± 1 500 €/ an

Gérant Minoritaire SARL (< 50 %)
Gérant Egalitaire SARL (=50%)
Président SAS

URSSAF

« Assimilé Salarié »

Taux de cotisation ± 80 %

Si Rémunération = 0 → Cotisations = 0 €

*Mêmes cotisations que les salariés sauf Pôle Emploi
*Retraite de cadres

Contrat de travail :
Travail effectif autre que dirigeant
Lien de subordination

Impôt Société
15 %


Dividendes

Réintégrés au SSI pour la fraction > 10 % des capitaux propres - 45 %

PFU

Le micro-entrepreneur: Fonctionnement et obligations

ENTREPRENEUR INDIVIDUEL

- Immatriculation obligatoire mais gratuite au RCS ou au RM *
- Formalités simplifiées sur internet pour les professions libérales
<https://www.autoentrepreneur.urssaf.fr>
-  Obligation d'ouverture d'un compte bancaire dédié à l'activité(si CA >10000€ 2 années cumulées)
- N° de police d'assurance RC Pro obligatoire sur devis et factures pour les artisans

CHIFFRE D'AFFAIRES

- Prestations de Service CA ≤ 77 700€/an (dont meublés non touristique)
- Achat / Revente CA ≤ 188 800€ / an (dont chambres d'hôte)
- Proratisation des seuils entre la date de démarrage et le 31 Décembre
- Si double activité **PAS DE** cumul des deux CA

- En cas de dépassement de ces seuils pendant 2 années consécutives, les entrepreneurs relèveront de plein droit d'un régime réel d'imposition au titre de l'année suivante. En cas de dépassement au cours d'une seule année, le régime micro sera maintenu l'année suivant celle du dépassement.

COMPTABILITE

- Tenue d'un livre-journal détaillant les Recettes
- Tenue d'un registre détaillant les Achats (activité consistant a vendre des marchandises)
- Conserver l'ensemble des factures et pièces justificatives

Régime fiscal de la micro entreprise :

TVA ou pas TVA

Seuil franchise en base de TVA

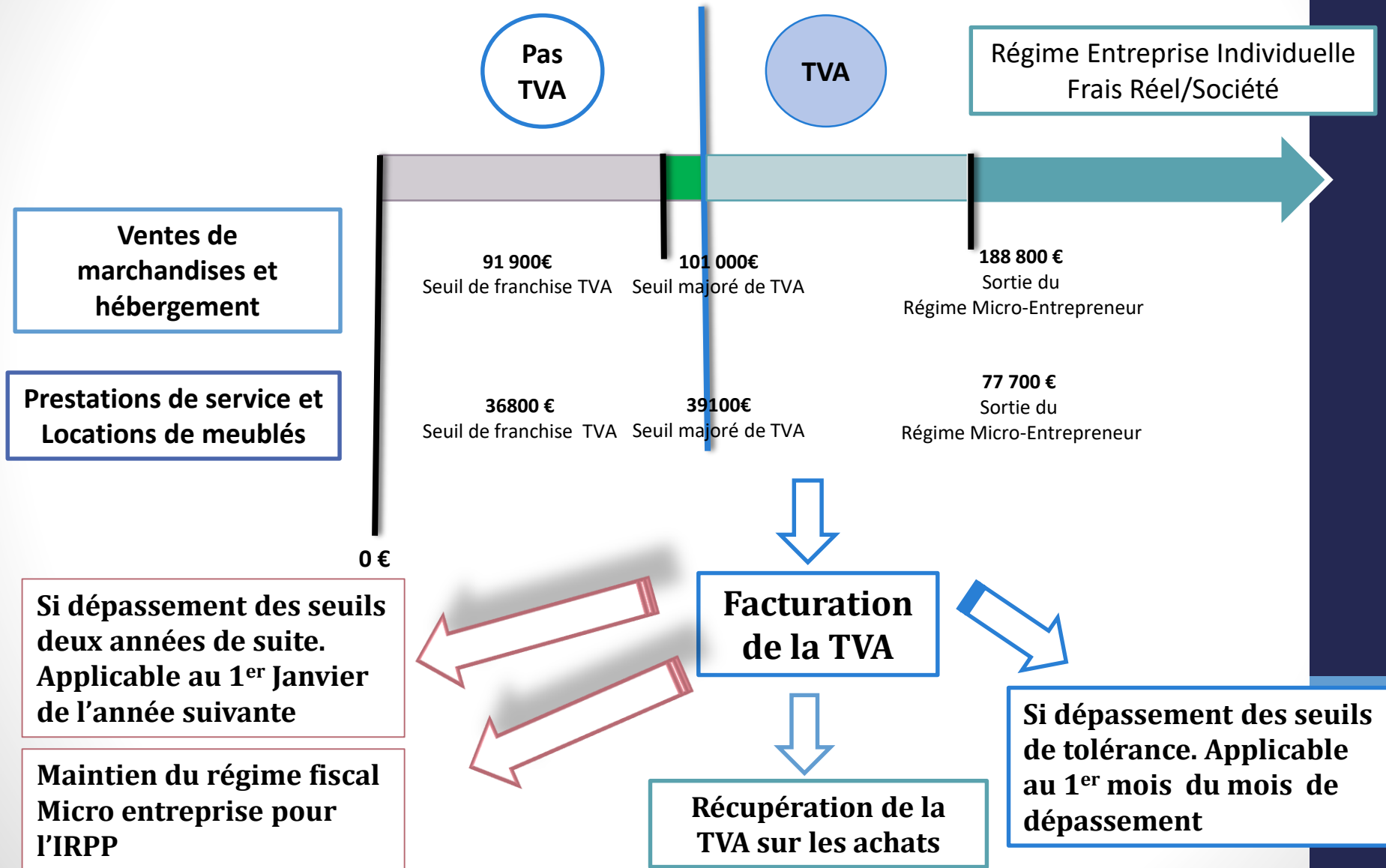
	Prestations de services + Loueurs en meublés	Achat vente +Fourniture logement
Seuils de la franchise en base de TVA	36 800 €	91 900 €
Seuils majoré de la franchise en base	39 100€	101 000 €

- Facturation HT (TVA non applicable art. 293B du CGI)
- Achat TTC

Les conséquences du dépassement des seuils

- Lorsque le CA réalisé en année N et en année N+1 est supérieur à 91 9€ ou 36 800 € mais reste inférieur à 101 000 € ou 39 100 € selon la nature de l'activité, le contribuable redevient redevable de la TVA à compter du 1er janvier N+2 mais reste soumis au régime fiscal de la micro-entreprise.
- Lorsque le CA réalisé en année N dépasse 101 000 € ou 39 100 €, la TVA s'applique aux prestations de services et aux livraisons de biens effectuées à compter du premier jour du mois au cours duquel ces chiffres sont dépassés.

Cas particulier du Micro - entrepreneur: TVA et dépassement des seuils



Cas particulier du micro-entrepreneur

Pourcentage sur CA encaissé en fonction de la nature de l'activité
Pas de TVA jusqu' à certains seuils
Pas de déduction de frais

Prestations de services	Ventes
CA < 77 700 € (36 800 €)	CA < 188 800 € (91 900 €)

Si double activité



Non cumul des deux CA

Proratisation des seuils entre la date de démarrage et le 31 Décembre

IRPP : Choix entre prélèvement libératoire ou Imposition sur le revenu après abattement (changement possible avant le 30 Septembre de chaque année)

Impact de TVA au-delà de certains seuils

Tableau Récapitulatif: 2022

ORGANISME DE RETRAITE		Taux sur le CA sans ACRE 1ème année	Taux sur le CA sans ACRE ou 2ème année	Option Micro Fiscal	Option classique = abattement	Contribution à la Formation Professionnelle	Taxe chambre consulair e CMA et CCI	Total
SSI	Ventes et fourniture + meubles de tourisme + chambres d'hôtes - BIC	6.2%	12,3%	1 %	71%	0,10%	0,015%	13,415%
	Prestations de Service commerciale + location meublée- BIC	10,6 %	21,2%	1,7%	50%	0,20%	0,044%	23,144%
	Prestations de Service artisanale - BIC	10,6 %	21,2%	1,7 %	50%	0,30%	0,48%	23,68%
	Activités libérales non règlementées - BNC	10,6 %	21,2%	2,2 %	34%	0,20%	0%	23,60%
CIPAV	Activités libérales règlementées – BNC	12,10 %	21,2%	2,2 %	34%	0,20%	0%	23,60%

Retraite (2022)

⇒ Validation des trimestres de retraite en fonction du CA annuel dégagé et de la nature de l'activité :

NB DE TRIMESTRES	1	2	3	4
Achat / Revente	CA>5726	CA>11452	CA>17178	CA>22903
Prestations de Service BIC	CA>3321	CA>6642	CA>9963	CA>13284
Prestations de Service BNC relevant SSI	CA>2516	CA>5032	CA>7548	CA>10064
Prestations de Service BNC relevant CIPAV	CA>2421	CA>4842	CA>7263	CA>9684

Micro Fiscal ou prélèvement libératoire



Ex: CA 30000€

Prélèvement libératoire

$$34000 * 1,7 = 578$$

Classique

$$34000 - 50\% = 17000$$

$$17000 * 14\% = 2380$$

Barème progressif par tranches pour l'imposition des revenus perçus en 2023

Fraction de revenu	Taux d'imposition
Jusqu'à 11 294 €	0 %
De 11 295€ et 28 797€	11 %
De 28 798 à 82 341€	30 %
De 82 342 à 177 106€	41 %
Plus de 177 106€	45 %

Cas particulier du Micro - entrepreneur: Impôt sur le revenu

Activité Exercée	Abattement pour frais	Prélèvement libératoire/ Micro fiscal
Ventes et fourniture de logement	71 %	1 %
Prestations de services Artisanales	50 %	1,7%
Prestations de services Commerciales Et location de meublés	50 %	1,7%
Professions libérales	34 %	2,2%

Pour 2020 (N), Revenu fiscal de référence de 2018 (N-2) figurant sur l'avis d'impôt 2019 (N-1). Celui-ci doit être inférieur à 27 086 € par part de quotient familial soit :

- 27 086 € pour une personne seule
- 54 172 € pour un couple (2 parts)
- 81 258 € pour un couple avec deux enfants (3 parts)

Cas particulier du Micro entrepreneur: Impôt sur le revenu (exemple)

Activité Exercée	Chiffre d'affaires encaissé	Abattement pour frais	Bénéfice imposable
Ventes et fourniture de logement	10 000 €	71 %	2 900 €
Prestations de services Artisanales Prestations de services Commerciales Et location de meublés	10 000 €	50 %	5 000 €
Professions libérales	10 000 €	34 %	6 600 €

avec un minimum d'abattement de 305 €



Imposition sur le revenu en fonction du quotient familial

<https://www.impots.gouv.fr/portail/simulateurs>

Avez-vous des questions ?



Merci pour votre attention

III) FINANCER SON PROJET



Aurélia THEZE (IASA)
Chargée d'affaires



Pierre-Renaud FOURNIER
Conseiller en gestion des droits



Les financements de France Travail



VOUS SOUHAITEZ DÉMISSIONNER POUR RÉALISER UNE RECONVERSION PROFESSIONNELLE ?



AVANT DE QUITTER VOTRE EMPLOI, VÉRIFIEZ QUE
VOUS RESPECTEZ TOUTES LES ÉTAPES POUR
POUVOIR PERCEVOIR L'ALLOCATION CHOMAGE

- ✓ Vous êtes en mesure justifier d'au moins **5 ans** d'activité salariée **SANS INTERRUPTION** à la date de votre démission.

5 ans d'activité
 ➢ 1300 jours travaillés
 ➢ Dans les 60 derniers mois
 ➢ 5 j/ semaine civile

- ✓ Vous avez un **projet de reconversion professionnelle** (formation ou création/reprise d'entreprise)

- ✓ Vous avez sollicité un **Conseil en évolution professionnelle (CEP) AVANT LA DÉMISSION** auprès d'un des **opérateurs dédiés** pour élaborer votre projet

Avant la fin de contrat
 ➢ Demande de CEP

- Adressez vous à l'**APEC**, aux **CAP Emploi**. Vous pouvez aussi contacter les **FONGECIFs**, jusqu'au 31 décembre 2019, puis à compter de 2020 aux **opérateurs désignés dans chaque région par France Compétence**.

1^{er} nov. – 31 déc. 2019
 ➢ CEP par l'APEC, Cap Emploi et FONGECIFs

1^{er} janv. 2020
 ➢ CEP par l'APEC, Cap Emploi et opérateurs désignés par France Compétence



Ni Pôle emploi, ni les missions locales ne peuvent être opérateur de CEP dans ce cas précis.

- ✓ Vous avez mis fin à votre contrat de travail **APRES le 1^{er} novembre 2019** (préavis inclus)

A compter du 1^{er} nov. 2019
 ➢ Date de la démission (préavis inclus)

- ✓ Vous avez fait valider le caractère réel et sérieux de votre projet

- Obtenez l'attestation auprès de la **Commission Paritaire Interprofessionnelle Régionale (CPIR)** ou du **FONGECIF** jusqu'à fin 2019.

1^{er} nov. – 31 déc. 2019
 ➢ Par les FONGECIF
1^{er} janv. 2020
 ➢ Par les CPIR



Ce n'est pas une obligation, mais cette attestation peut être obtenue avant la démission, ce qui permet de s'assurer que le projet sera bien validé et que vous pourrez être indemnisé.

- ✓ **Inscrivez vous comme demandeur d'emploi,**

- ✓ Au plus tard **dans les 6 mois** qui suivent la validation par la CPIR de votre projet de reconversion
- ✓ Au plus tard dans **les 12 mois** suivant la fin de contrat (délai classique de forclusion)
 ➢ Inscription sur *Pole-emploi.fr*

Dans les 6 mois de la validation du projet

Dans les 12 mois de la démission (fin de contrat)

- ✓ **Accomplissez les démarches prévues dans votre projet de reconversion professionnelle dans les 6 mois** qui suivent votre inscription

- A défaut une **sanction** pourra être prononcée par Pole emploi (radiation et suppression de l'allocation pour 4 mois)

Dans les 6 mois de l'inscription



MAINTIEN DES DROITS OU CAPITAL?

CHOIX

1^{er} OPTION

ARCE

2^{ème} OPTION

MAINTIEN

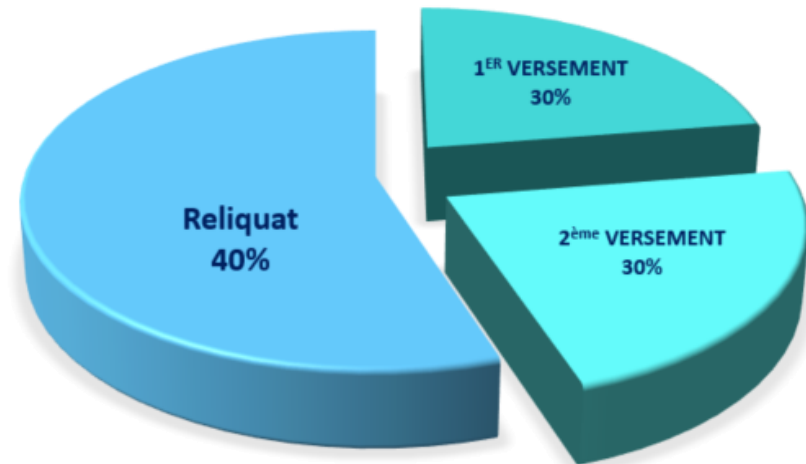


ARCE

Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise

OPTION 1

LE
CAPITAL



Pour les fins de contrat postérieures au **01/07/23**
= 60 % du capital versé en deux fois

- versée au plus tôt au terme des différés d'indemnisation
- sous réserve de l'acceptation de l'ACRE pour les auto entrepreneurs

ACRE



Depuis le 1er janvier 2019, l'**ACCRE** est devenue l'**ACRE**
Exonération de début d'**A**ctivité de **C**réation ou **R**eprise d'**E**ntreprise

POUR QUI ?

l'ensemble des créateurs et repreneurs d'entreprise est éligible au bénéfice de ce dispositif d'exonération de cotisations
Quand l'activité est en société, l'intéressé doit exercer le contrôle effectif de l'entreprise

COMBIEN DE TEMPS ?

12 MOIS

COMMENT ?

Si je remplis les conditions pour bénéficier de l'Acre, j'envoie ma demande à l'Urssaf dans un délai maximum de 45 jours après ma déclaration de début d'activité effectuée auprès de mon Centre de formalité des entreprises.

Sont exonérées :

les cotisations patronales et salariales correspondant à
l'assurance maladie,
la maternité,
la retraite de base,
l'invalidité décès,
les prestations familiales

Ne sont pas exonérés :

les cotisations relatives à
la contribution sociale généralisée (CSG),
le risque accident du travail,
la retraite complémentaire obligatoire,
la formation professionnelle.

QUOI ?

MAINTIEN

Maintien partiel de vos allocations

OPTION 2



**Allocation
mensuelle
– 70% de
mon revenu
d'activité**

ACTUALISATION



	SOCIETE	ENTREPRISE INDIVIDUELLE OU EURL	MICRO-ENTREPRENEUR AU TRIMESTRE	MICRO-ENTREPRENEUR AU MENSUEL
Quel revenu sera pris en compte par Pole emploi ?	Rémunération Mensuelle	Bénéfice net Annuel	Chiffre d'affaire Trimestriel	Chiffre d'affaire Mensuel
TRAVAIL	OUI	OUI	OUI	OUI
HEURES	151H	151H	151H	151H
REMUNERATION	MONTANT DU SALAIRE	0€ QUEL QUE SOIT LE BENEFICE	0€ QUEL QUE SOIT LE CHIFFRE D'AFFAIRE	MONTANT DU CHIFFRE D'AFFAIRE > 1€
RECHERCHE D'EMPLOI	OUI	OUI	OUI	OUI

Les financements bancaires et complémentaires

MISSIONS

- Aide à la **préparation du dossier financier et mise en relation**

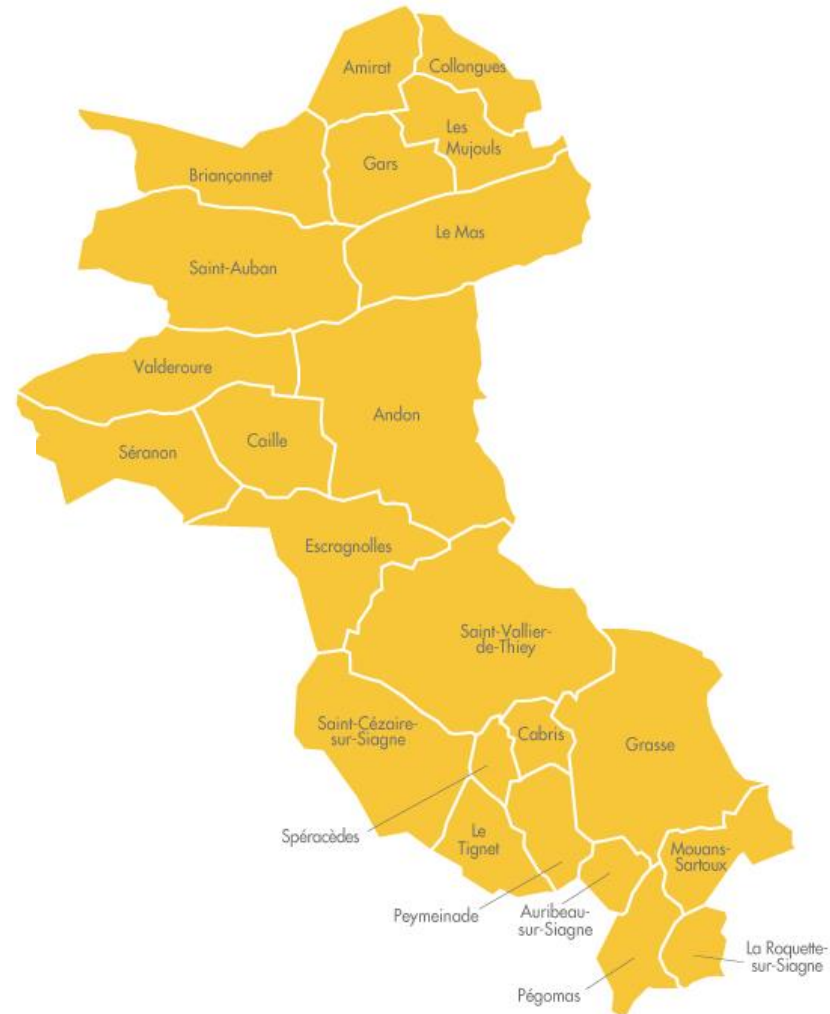
- Attribution sous condition **d'un prêt d'honneur** pour renforcer la trésorerie :
 - Prêt personnel, sans garantie, sans intérêt
 - Montant : 2 à 15 k €
 - Durée : 5 ans max (différé d'amortissement compris -6 mois maxi)

- ⇒ **Suivi personnalisé** de l'entreprise pendant les trois premières années d'activité

Initiative Agglomération Sophia Antipolis



Initiative Terres d'Azur

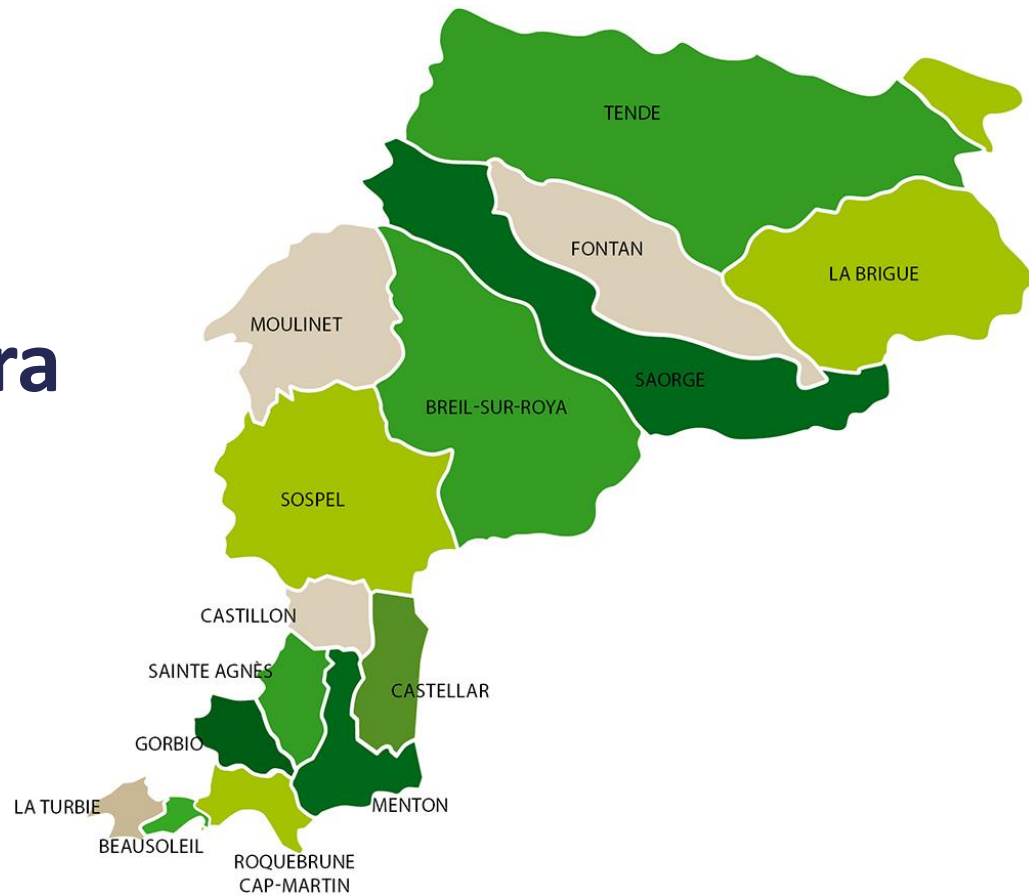


TERRITOIRES D'INTERVENTION

Initiative Nice Côte d'Azur



Initiative Menton Riviera



PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS

Frais d'immatriculation
Caution, loyer d'avance
Honoraires (exp compt, avocat)
Publicité
Travaux
Matériel
Outillage
Véhicule
Stock
TVA
Trésorerie

TOTAL

RESSOURCES

Apport personnel
Love Money
France Travail

Prêt bancaire
Prêt d'Honneur (0%)
Micro-crédit

Subvention
Crowdfunding

TOTAL

Avez-vous des questions ?



LES PROCHAINS RENDEZ-VOUS

Jeudi 21 Mars en ligne : Créer du contenu (Images et textes) avec l'Intelligence Artificielle

Inscriptions gratuites : [Initiative Agglomération Sophia-Antipolis \(leclubinitiative.com\)](https://leclubinitiative.com)

Mardi 2 avril aux espaces du Fort Carré : Rencontre avec :

- Nouveau service d'accompagnement fiscal des PME ;
- Douanes
- URSSAF
 - Matin : Conférences de 9h à 11h
 - Toute la journée : Rdv individuels

Inscriptions gratuites : [Initiative Agglomération Sophia-Antipolis \(leclubinitiative.com\)](https://leclubinitiative.com)

LES PROCHAINS RENDEZ-VOUS

Jeudi 13 Juin : « Jeudi de la Créa » avec France Travail

- Focus sur l'auto-entrepreneur ;
- Quel statut choisir
- Code APE : de quel chambre consulaire dépendez-vous
- Financements de France Travail

Inscriptions : [Initiative Agglomération Sophia-Antipolis \(leclubinitiative.com\)](http://leclubinitiative.com)

« Les Jeudis de la Créa »

Merci pour votre attention



Les Infos partenaires

- France Travail :
 - [Les aides financières \(création d'entreprise\) | France Travail](#)
- Initiative Agglomération Sophia Antipolis :
 - [Initiative Agglomération Sophia Antipolis, membre d'INITIATIVE FRANCE, 1er réseau associatif de financement des créateurs d'entreprise \(initiative-asa.fr\)](#)
- BGE Côte d'Azur :
 - [Service d'aide à l'entrepreneuriat à Nice - BGE Côte d'Azur \(bge-cotedazur.fr\)](#)
- Couveuse Innovation :
 - [Couveuse Innovation \(couveuse06.com\)](#)
- Acticop :
 - [Acticop | Coopérative d'entrepreneuriat des Alpes-Maritimes \(06\)](#)

Retrouvez les sujets abordés en vidéo

Les étapes de la création d'entreprise :

- <https://youtu.be/Sg9b3SBxLUw>
- https://youtu.be/y8VIn_fX67s

Les alternatives à l'immatriculation :

- <https://youtu.be/L6DG0ABU6FQ>

Les aides financières de France Travail

- <https://youtu.be/QS2iBDGXk1o>

Prêt bancaire professionnel : monter le dossier parfait !

- <https://youtube.com/live/whlTpcrk-A>

Retrouvez les sujets abordés en vidéo

Les solutions de prêts bancaires complémentaires :

- <https://youtu.be/NTVn7g4CxJA>

Se former avant et après sa création d'entreprise

- <https://youtu.be/GLGmEKRJj9A>

Gestion d'entreprise : les bons réflexes pour réussir !

- <https://youtu.be/8np50xuAeI4>