

# « 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](https://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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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 500m<sup>2</sup> héberge une pépinière d'entreprises, 3 incubateurs, mais aussi les acteurs majeurs de l'innovation.

+ d'infos : [l.fagard@agglo-casa.fr](mailto: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](mailto: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

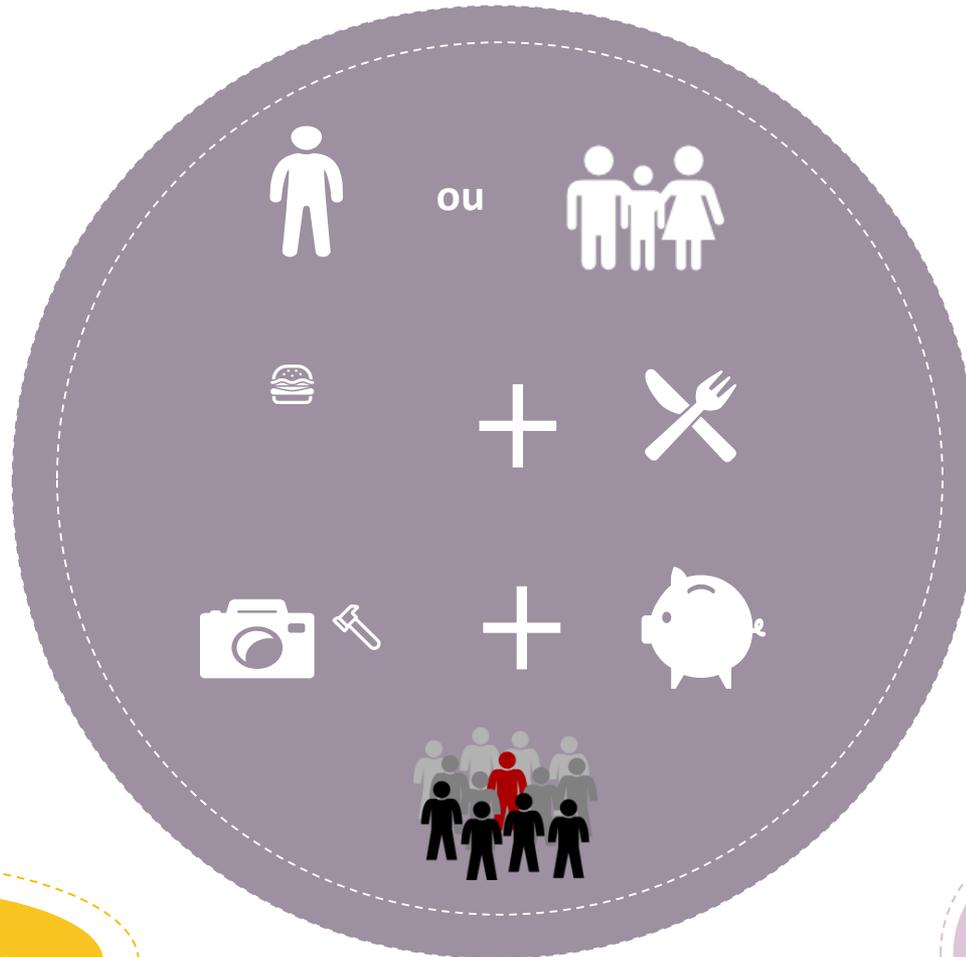
Clients

Fournisseurs

Concurrents

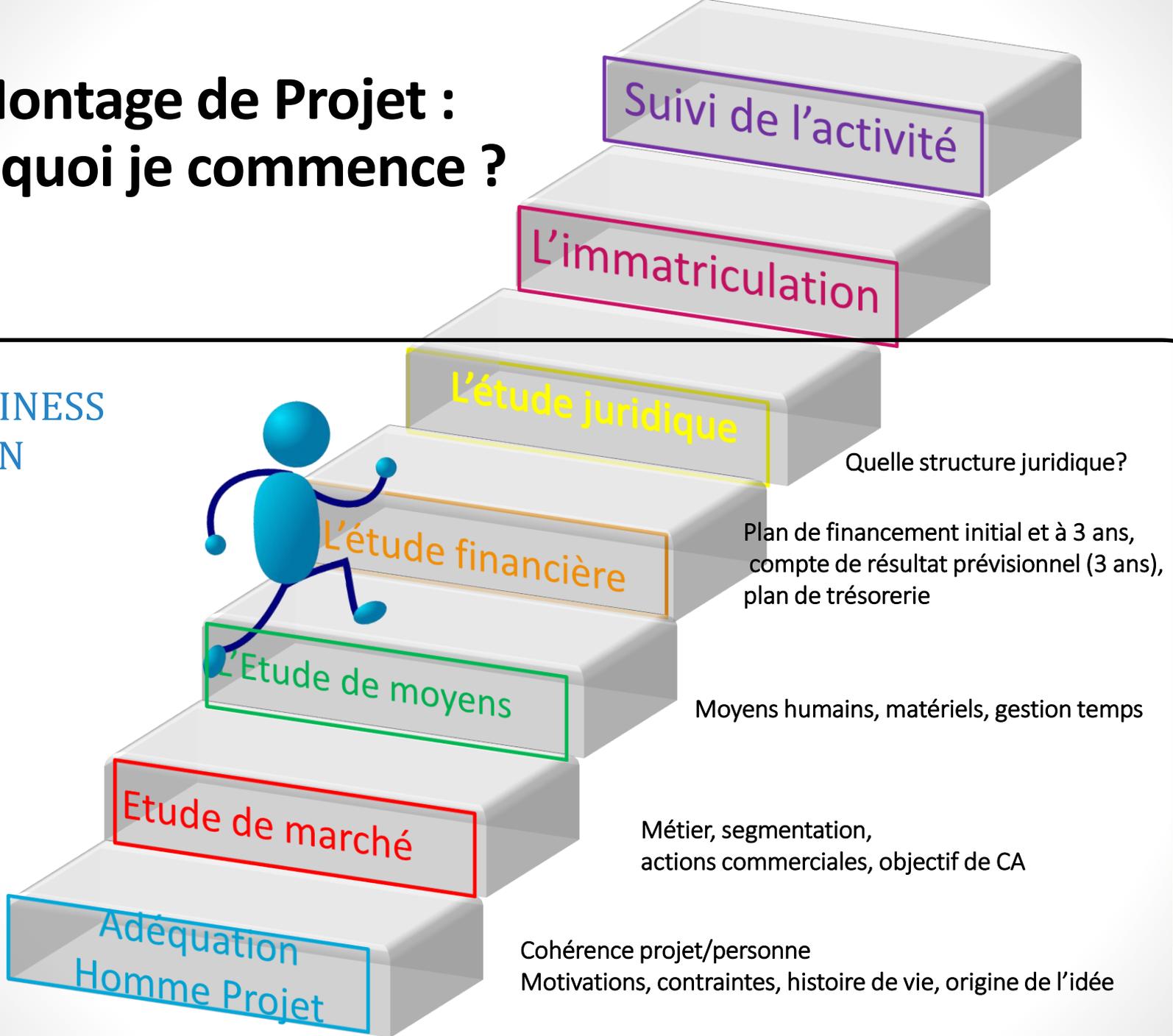
Pouvoirs Public

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

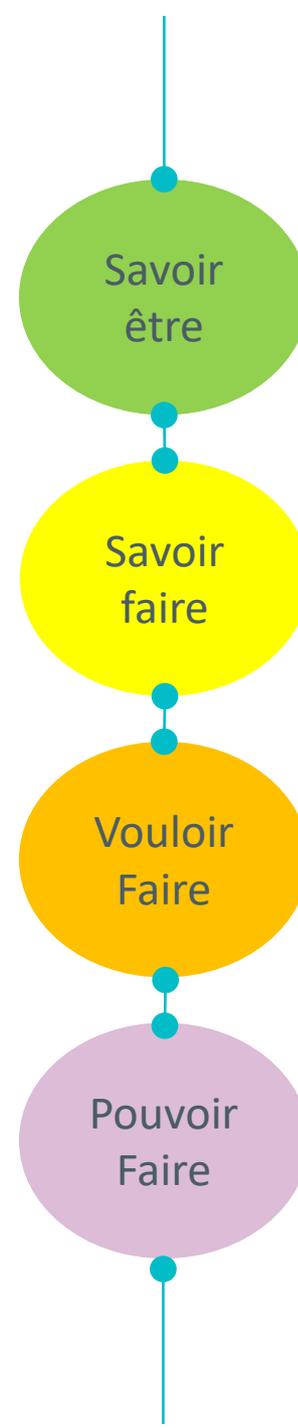


Les autres informations

# 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



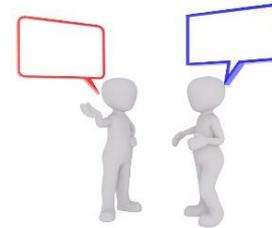
{ maîtrise de soi (stabilité émotionnelle)  
autonomie (liberté intérieure, se gérer)

# 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**



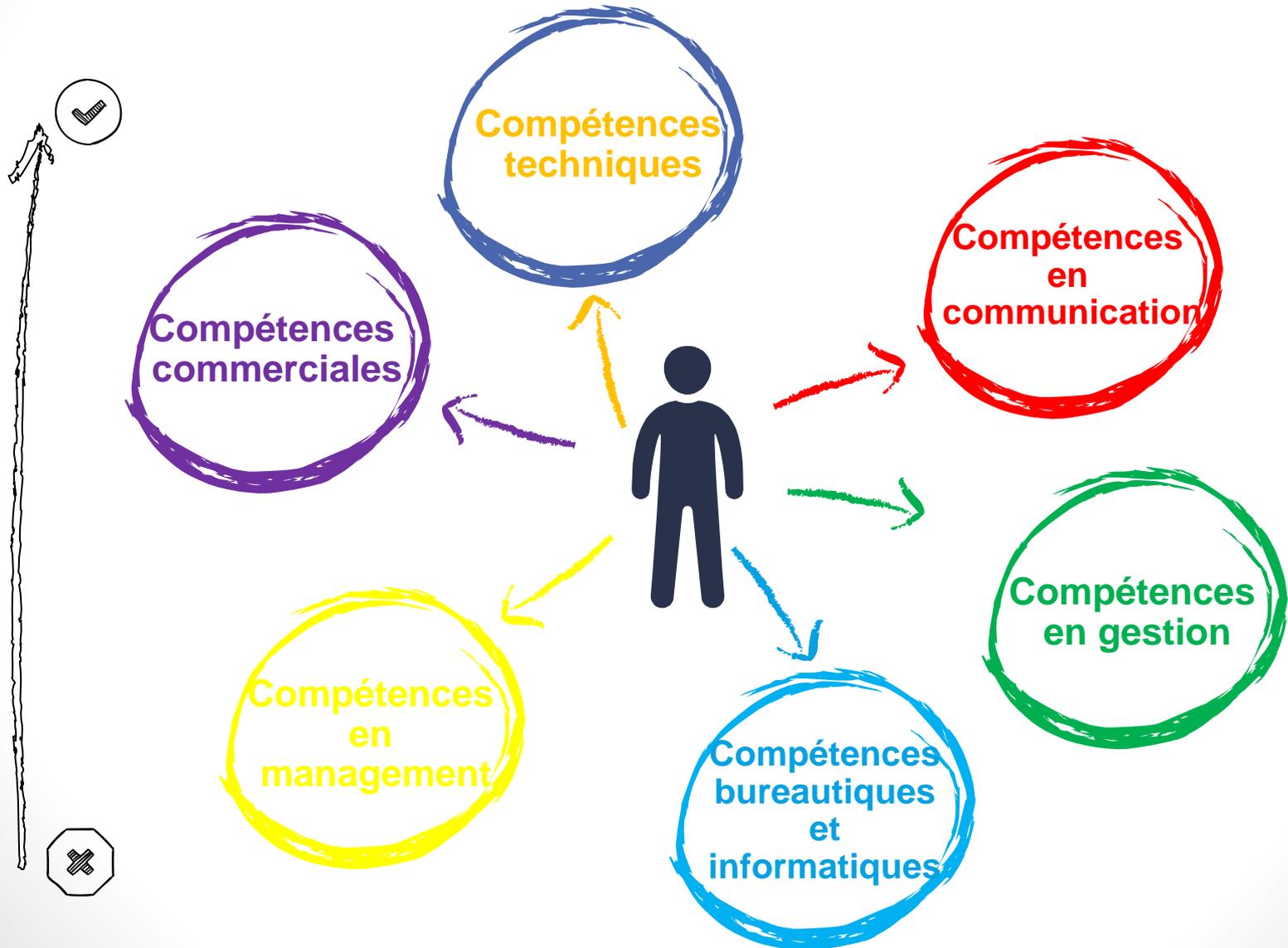
**Capacité à décider**



**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)



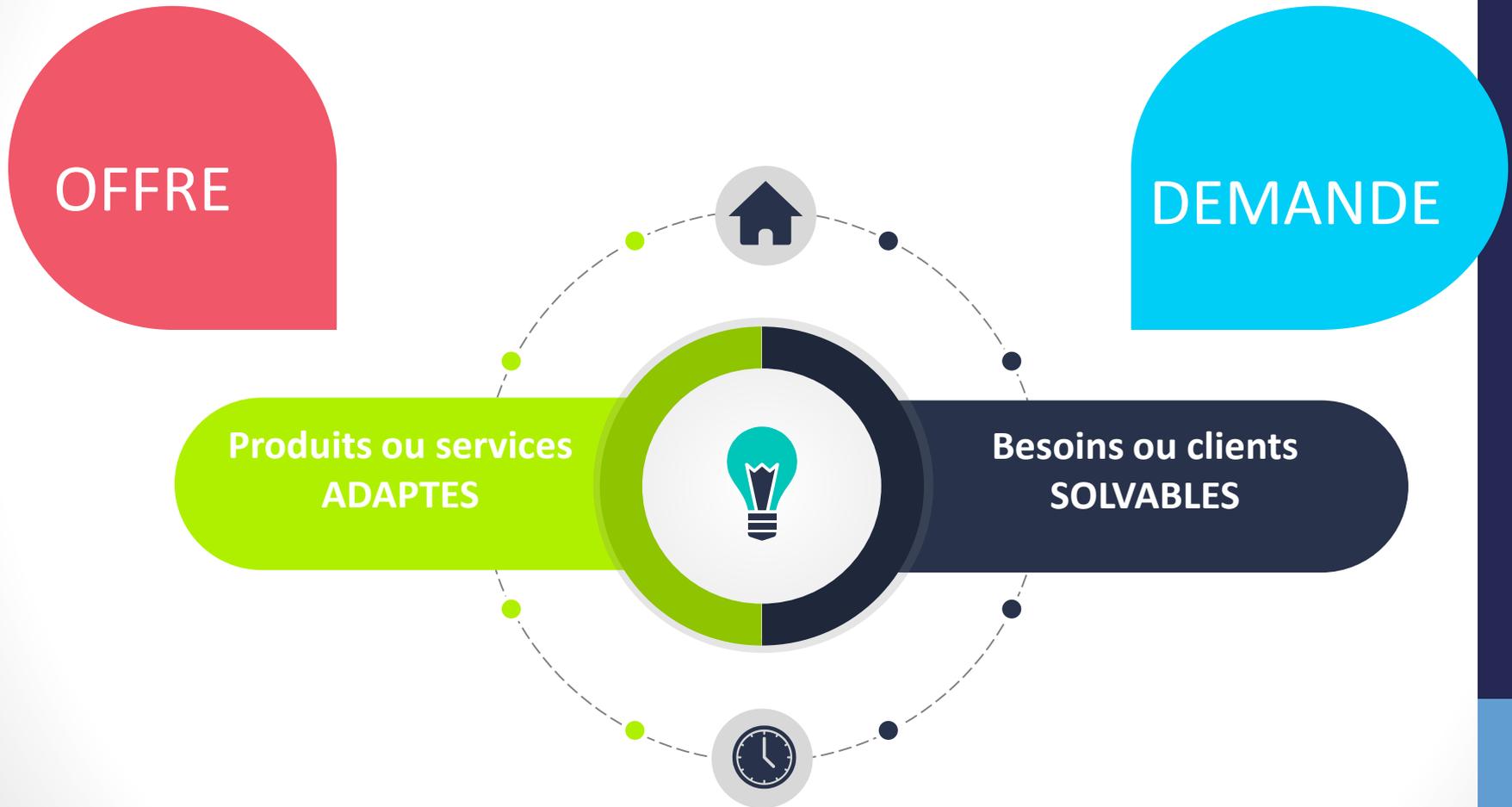
## LES MARQUES DE FABRIQUE, DE COMMERCE OU DE SERVICE

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



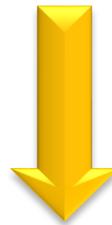
Stratégie  
marketing



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<sup>ère</sup> Clé : Segmenter et cibler**



**2<sup>ème</sup> Clé : Orienter son projet**

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



**3<sup>ème</sup> 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 ?

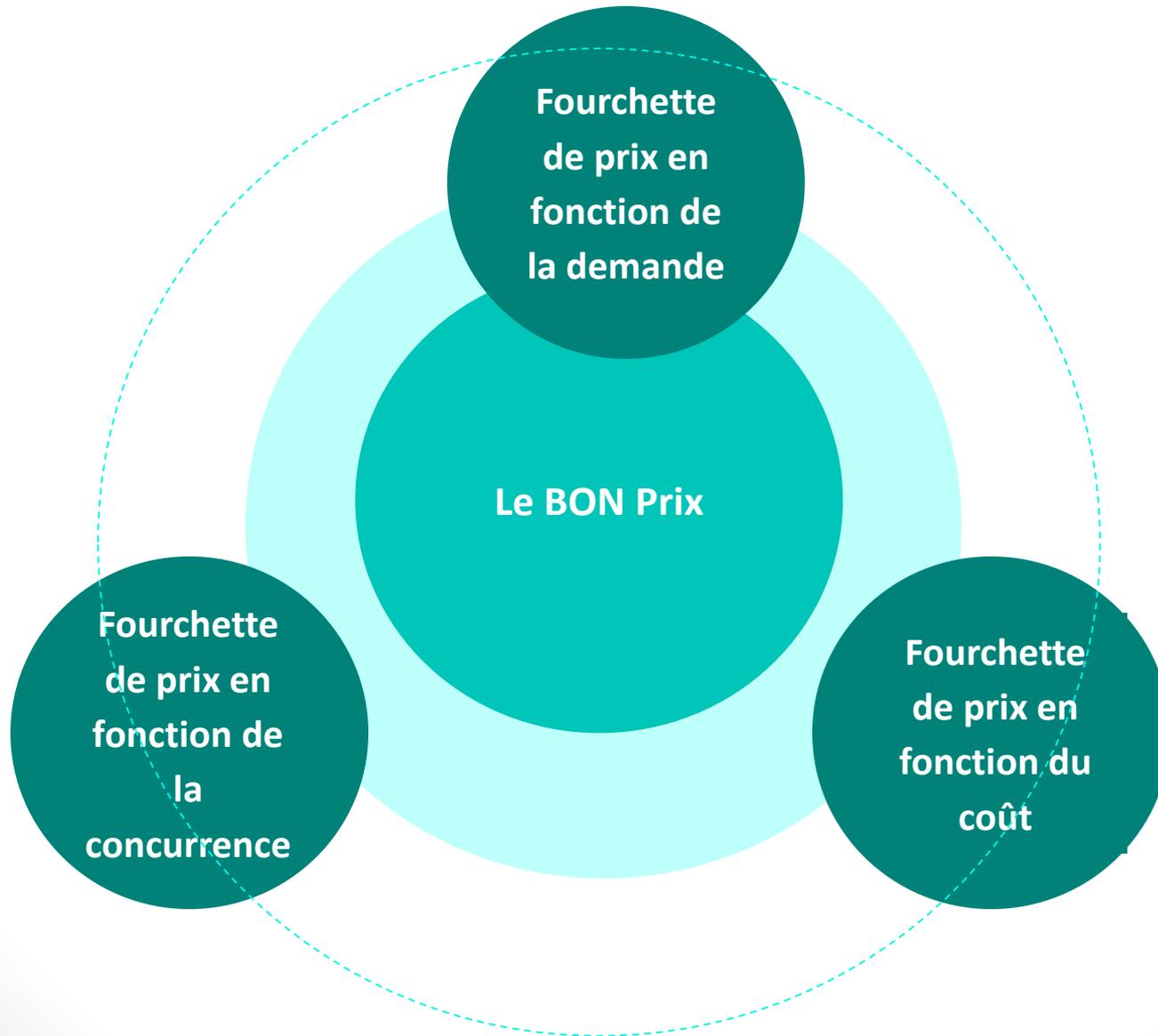
Choisir la localisation  
Repérer les zones d'emplacements

# 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 ✖

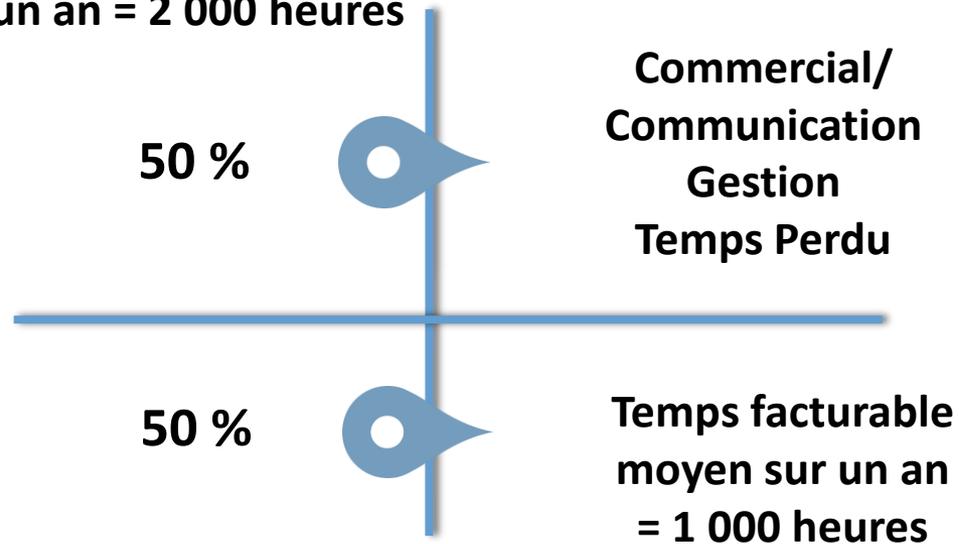
# Fixer les prix



# 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 ?



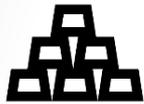
Quels produits proposent- ils ?



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 ?)

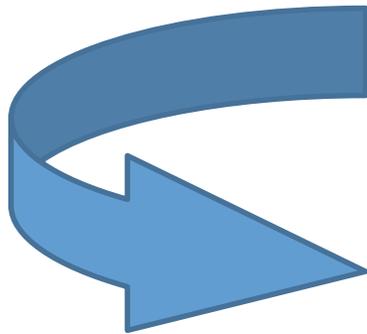


## La clientèle sur Internet

# 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**

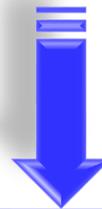
## Clientèle Diffuse



Définir les profils de clientèle



Travailler sur un réseau de prescripteurs



**Prospecter les prescripteurs**

# La Communication



**Se Faire connaître**



**Convaincre un prospect**

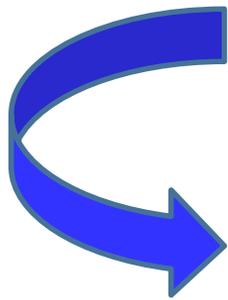


**Favoriser l'achat**



**Fidéliser et garder le lien**

# Moyens et l'organisation



Prendre en compte 3 éléments essentiels



Le temps



L'utilité

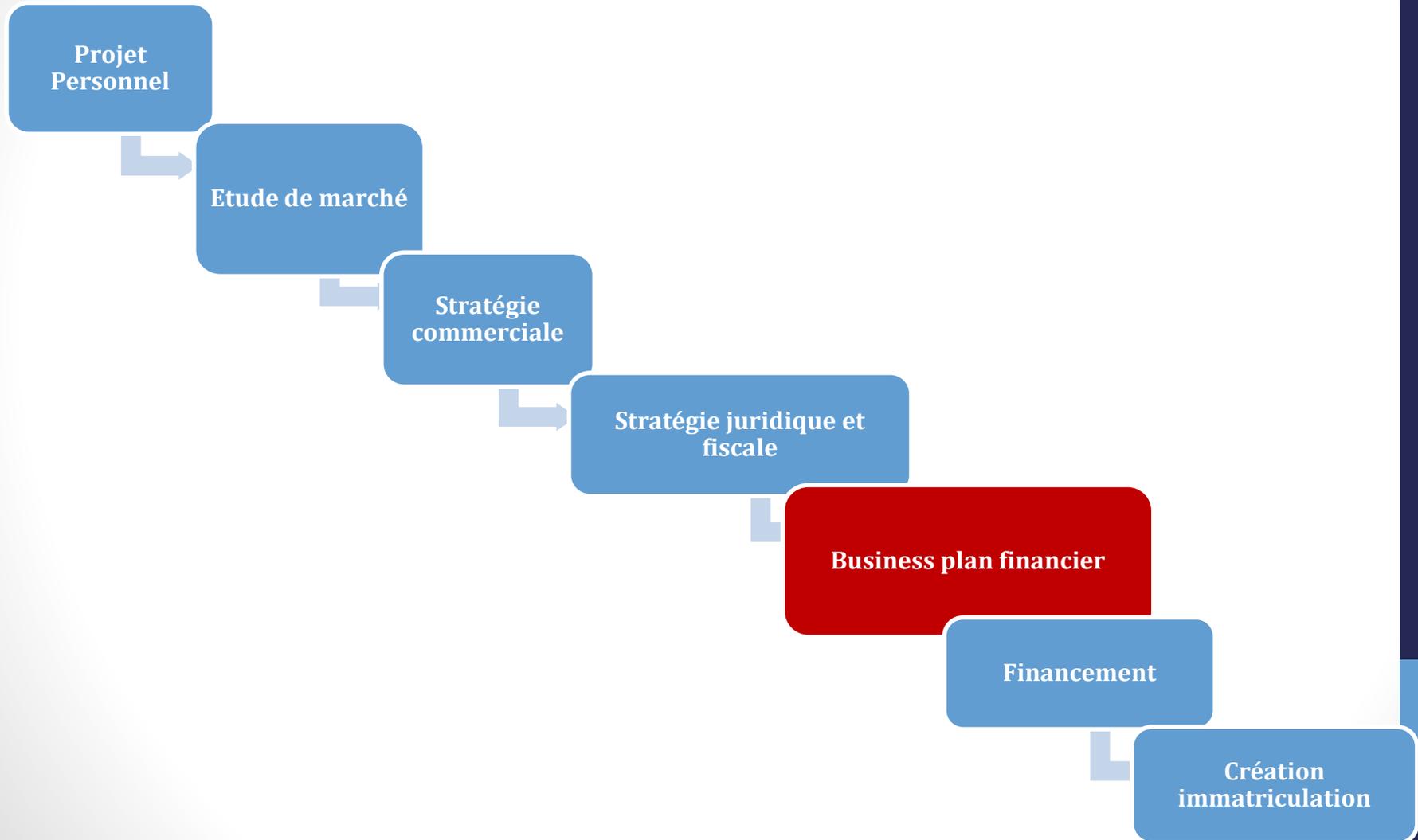


Le coût

# LE MONTAGE FINANCIER

*Les comptes prévisionnels*

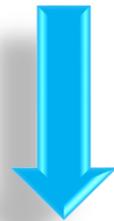
# Le business plan financier dans le processus de création



# 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

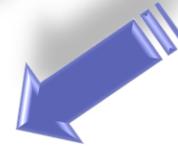


Limiter les investissements

**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 <sup>INPI</sup>



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

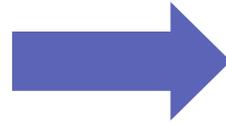


Responsabilité

# 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

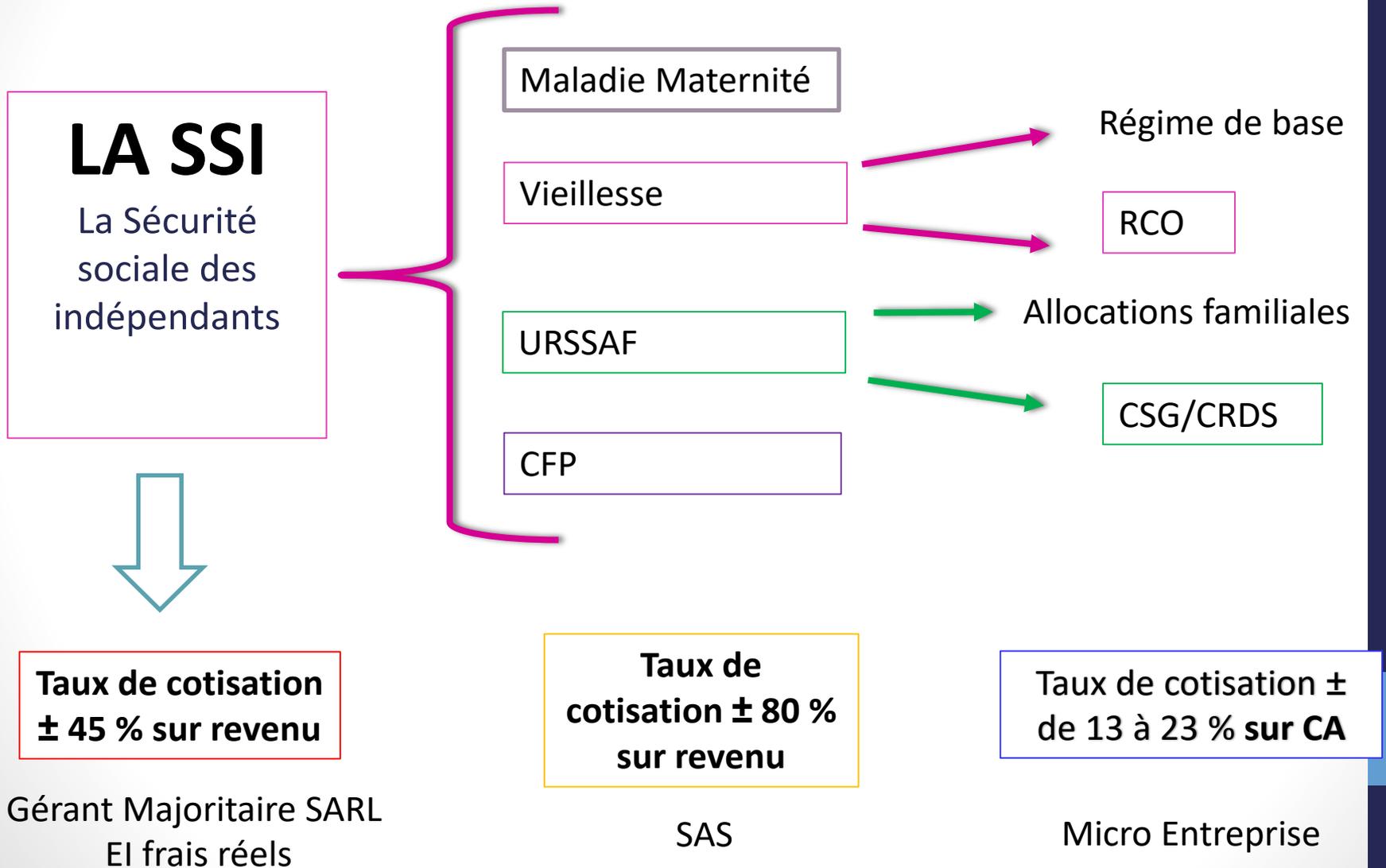
Le projet personnel / ex Achat immobilier



La stratégie/à l'aide de Pôle-Emploi

Le coût des charges sociales et des impôts

# Les charges sociales





# Le mécanisme de la TVA

TVA à 20 %

Vente d'un produit	200 € HT		240 € TTC
Achat d'un produit	100 € HT		120 € TTC
<b>MARGE</b>	<b>100 € HT</b>		

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

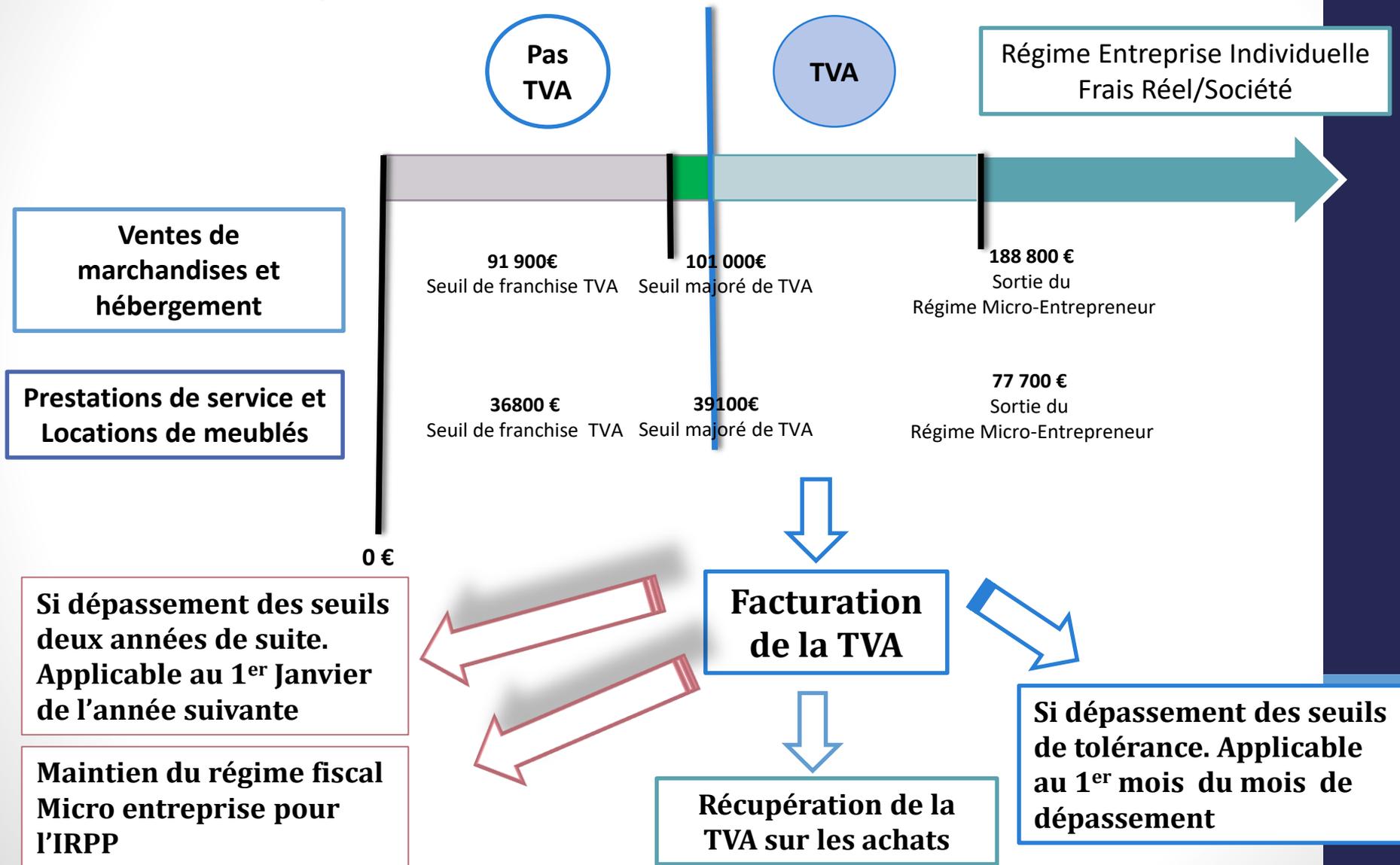
	Prestations de services + Loueurs en meublés	Achat vente +Fourniture logement
Seuils de la franchise en base de TVA	36 800 €	91 900 €
Seuils majoré de la franchise en base	39 100€	101 000 €

- 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<sup>er</sup> nov. – 31 déc. 2019**  
 > CEP par l'APEC, Cap Emploi et FONGECIFs

**1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> novembre 2019** (préavis inclus)

**A compter du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> nov. – 31 déc. 2019**  
 > Par les FONGECIF

**1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> OPTION**

ARCE

**2<sup>ème</sup> OPTION**

MAINTIEN

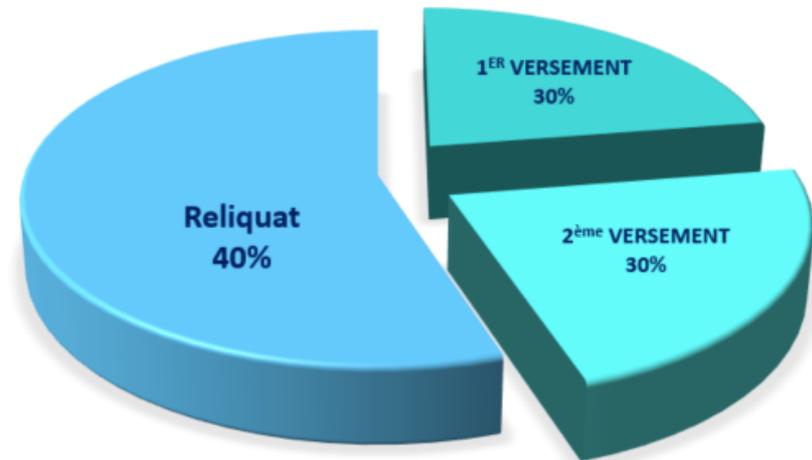


# ARCE

## 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**

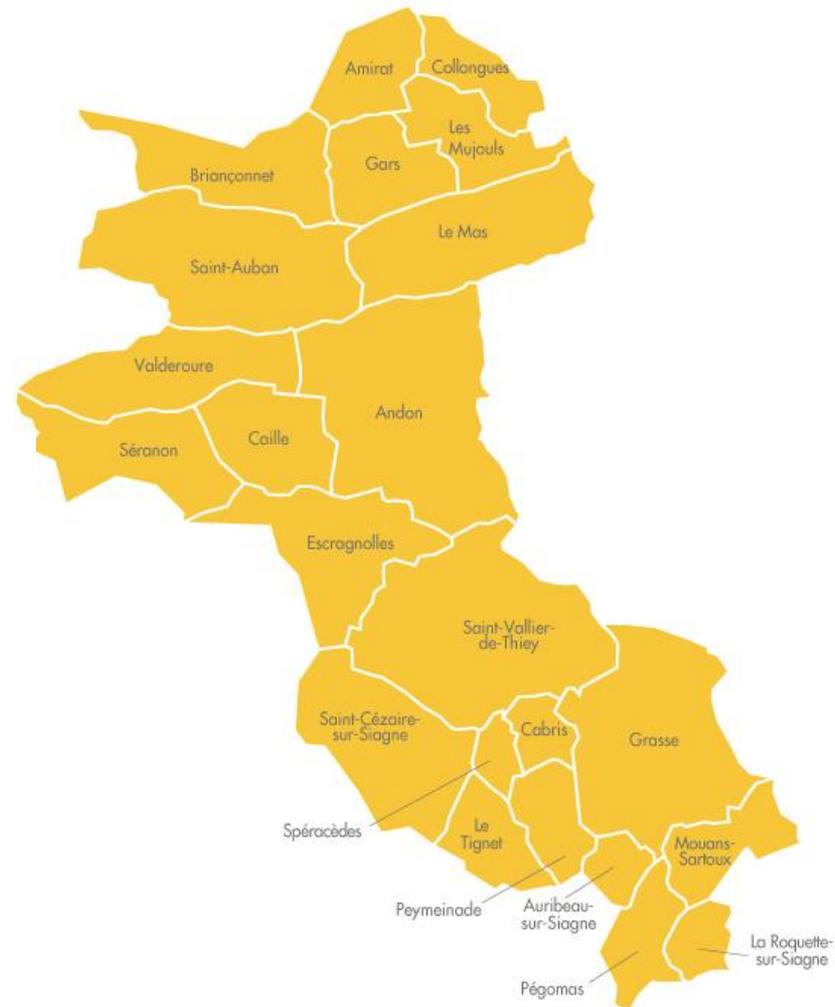
## MISSIONS

- 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

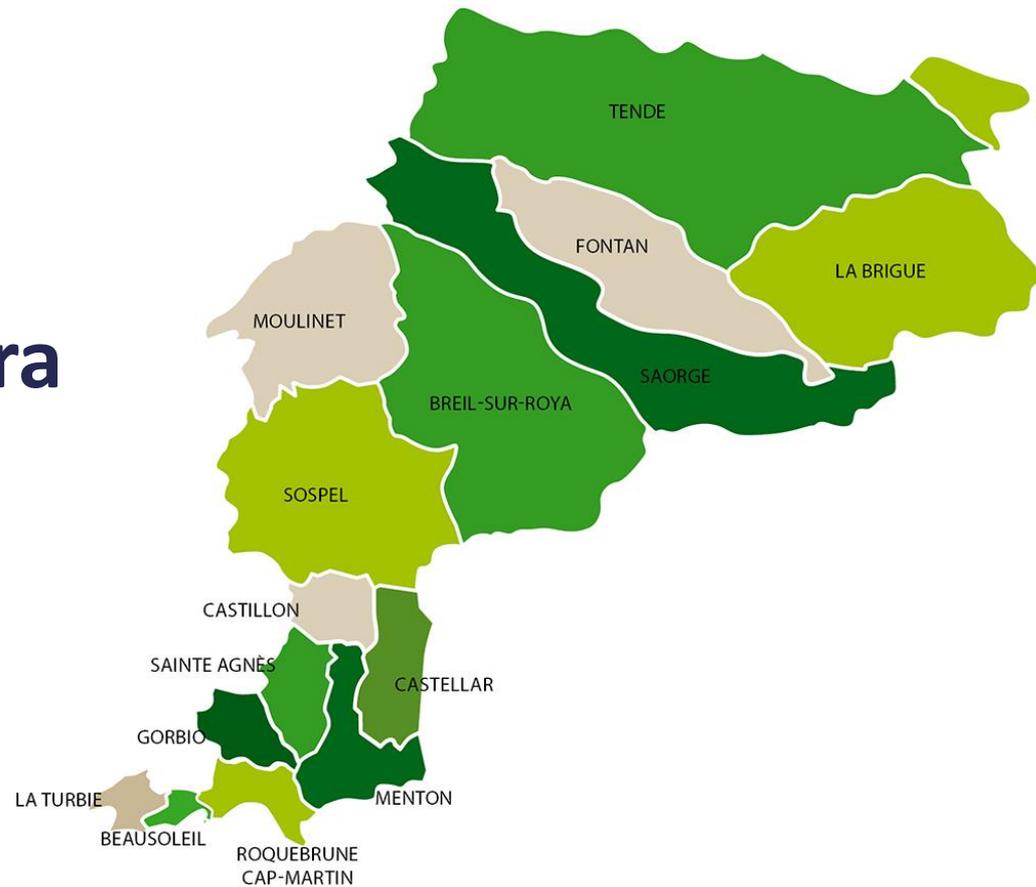


## TERRITOIRES D'INTERVENTION

# 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/y8Vln\\_fX67s](https://youtu.be/y8Vln_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/whlTpcrkh-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>