

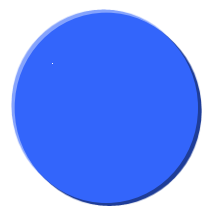
LA CREATION D'ENTREPRISE

année 2016/2017



LA CREATION D'ENTREPRISE

module 1 : la création d'entreprise



LES CHIFFRES



- deux façons de se mettre à son compte : créer ou reprendre une activité (EI) ou une entreprise
- confluente de nombreuses disciplines (droit, gestion, marketing, psychologie)
- créer, c'est surtout choisir un mode de vie
- créer n'a rien à voir avec « gérer »
- **il n'y a pas de « secret » ou de « gage » de réussite sauf de bien se préparer**

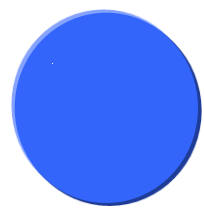


- en France : 2,5 millions de personnes ont le désir d'entreprendre.
- 525.091 ont franchi le pas en 2015, en baisse de 5% par rapport à 2014. Ce chiffre comprend la création individuelle (129.624), sociétale (171.998) et surtout l'auto entrepreneur (223.469) statut créé en 2009, devenu « micro entrepreneur » en décembre 2014.
- En 2007, il y avait 321.000 créations d'entreprises en France.



- 43% des créations sont des micro entreprises, ce chiffre est en nette baisse (58% en 2013)
- Les secteurs qui créent sont essentiellement les services (49%) : soutien aux entreprises, les services aux ménages, les transports, la santé, le commerce alimentaire et l'enseignement
- Le reste se distribue sur 3 secteurs : construction, activités scientifiques et techniques (conseils) et commerce de détail

- 92% des créations ne donnent lieu à aucun emploi créé en dehors du créateur lui-même (73% en Allemagne, 47% dans l'UE) même si les entreprises créées en juin 2014 employaient 89.000 salariés 6 mois plus tard...



LE PROFIL



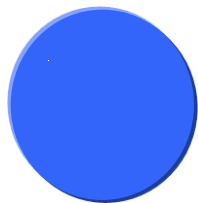
- le profil du créateur « standard » est difficile à modéliser mais peut se résumer ainsi : 32% sont des salariés (+ que les chômeurs), âge moyen 2016 : 38 ans, 9% ont moins de 25 ans mais la majorité - 37% - ont la trentaine, 22% ont plus de 50 ans... 72% sont des hommes, 72% créent pour la 1^{ère} fois, 41% ont monté leur projet seul, 20% se sont appuyés sur une structure d'aide, la moitié ont fait un investissement de départ de 8.000€, 12% ont injecté +80.000€...



- Selon l'enquête SINE de l'INSEE (effectuée tous les cinq ans auprès d'un panel de créateurs de même génération suivi pendant 5 ans) : dans 2 cas sur 3, c'est une création ex nihilo, 44% ont un diplôme supérieur mais 12% n'en ont aucun, 2% sont retraités, 70% ont recours à l'aide de leur entourage (conseils, finance,...), 1 créateur sur 2 ne reçoit aucune aide, 59% travaillent avec des particuliers.
- Les créateurs créent dans un secteur d'activité qui est le leur... seuls les chômeurs créent majoritairement dans une activité qu'ils ne connaissent pas.



- 60% des créateurs le font pour devenir indépendant (enquête SINE INSEE 2010)
- 44% ont le goût d'entreprendre et le désir de nouveaux défis
- 27% veulent augmenter leurs revenus
- ...27% parce qu'ils sont au chômage
- ...14% seulement parce qu'ils avaient une idée



L'ECHEC



- 78% des créateurs déclarent avoir rencontré des difficultés dans la création de leur entreprise
- Pour 40% ce sont les difficultés administratives
- 22% pour la constitution de leur clientèle
- 21% pour obtenir un financement
- 16% pour la fixation de leurs prix
- 5% pour ouvrir un compte bancaire et 7% pour un découvert bancaire associé au compte



- les échecs sont nombreux : 1 entreprise sur 2 disparaît dans les 5 ans de sa création, 80% des entreprises qui atteignent l'âge de 5 ans vont jusqu'à leur dixième année



- Le taux de pérennité (calculé à trois ans) augmente entre 2006 (66%) et 2010 (71%)
- Il varie beaucoup selon les secteurs : 64% en 2010 dans le commerce de détail contre 82% dans l'enseignement et la santé et 80% dans le conseil technique et scientifique (informatique)
- La pérennité dépend des moyens financiers au démarrage (66% quand on démarre avec moins de 2000€ contre 83% au-delà de 160.000€)



- La pérennité est plus forte chez les diplômés :
66% chez les non-diplômés, 78% chez les bac+5
- La pérennité augmente aussi avec la bonne connaissance du métier (+5 points)
- Les sociétés sont plus pérennes (77%) que les entreprises individuelles (62%) – c'est souvent lié à l'apport -



- 45% des échecs sont liés à des carences commerciales (manque de débouchés, mauvais positionnement du produit, faiblesse commerciale du créateur,...) – données 2013
- 26% sont liés à des carences en gestion (décisions hasardeuses, absence de rigueur, absence de conseils en amont,...)
- 19% à un défaut de compétences techniques
- 10% au caractère même du créateur



- l'échec n'est pas une catastrophe : il existe une association d'aide (<http://secondsouffle.com>) qui organise un jeudi par mois les « after fail ».
- Un créateur qui échoue à droit aux indemnités chômage s'il était indemnisé avant sa création.
- Un salarié démissionnaire aura aussi droit au chômage en cas d'échec.



LA REPRISE



- entreprendre, c'est aussi reprendre : de nombreux entrepreneurs issus du baby-boom vont partir prochainement et se posera la question de leur succession
- des lieux ou des journaux ont été créés pour servir de relais entre les repreneurs et les cédants
- les cédants ont été sensibilisés à la question de la transmission



- il y a encore des chefs d'entreprise qui ne prévoient rien
- beaucoup d'entreprises ne trouvent pas de repreneurs
- on estime à 10.000 par an le nombre d'entreprises viables qui disparaissent faute de repreneurs (données 2003)

- 50% des entreprises à reprendre n'ont pas de salariés
- la Loi ESS du 1/11/2014 oblige désormais les dirigeants d'entreprises de moins de 250 salariés à avertir leurs salariés deux mois à l'avance de toute transaction de cession afin de leur permettre de déposer une offre de reprise



- l'externalisation est une opportunité pour un salarié de créer son entreprise : depuis la Loi Dutreil du 1^{er} août 2003, un salarié peut travailler pour son ancien employeur en créant son entreprise sans requalification possible en contrat de travail (sauf situation de subordination)
- beaucoup d'entreprises ont une politique d'essaimage (taux de réussite de 70 à 90%)



- un salarié qui a pris un congé ou un temps partiel pour créer son entreprise et qui subit l'échec peut avoir la possibilité de revenir dans son entreprise



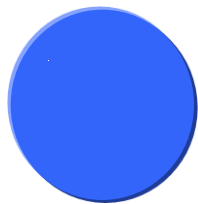
QUELLE CLEF POUR REUSSIR ?

- SE PREPARER =
- constituer un dossier de création qui comprend un DOSSIER ECONOMIQUE et un DOSSIER FINANCIER
- présentation du DOSSIER ECONOMIQUE
- présentation du projet que devront mener les étudiants



LA CREATION D'ENTREPRISE

module 2 : la préparation du projet et des
porteurs



LA CREATION D'ENTREPRISE

LA SITUATION DE DEPART

- sauf activité réglementée, **pas besoin de diplôme pour créer son entreprise**
- les créateurs viennent d'horizons différents : salariés, chômeurs,... et étudiants
- 3% des créateurs sont des étudiants
- 15% des créateurs se lancent après leur cursus scolaire ou universitaire
- Création d'un statut d'étudiant-entrepreneur le 15 septembre 2014 (bacheliers, jeunes diplômés de – de 28 ans) ouvrant droit à couverture sociale

- 29 pôles étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat – PEPITE – qui travaillent en réseau
- Avantages : les étudiants bénéficient d'un aménagement de temps, suivi personnalisé, aide à la recherche de financement, espace de coworking, réseau de partenaires et d'un diplôme étudiant-entrepreneur (D2E)
- Temps de stage utilisable pour créer son entreprise

Au départ, le créateur :

- doit organiser son temps personnel : se ménager des plages personnelles (aller chercher ses enfants à l'école, rencontrer ses amis, avoir une vie sociale ...)
- doit penser à protéger ses proches (régime matrimonial, statuts de la société), cela les rendra moins anxieux et ils le soutiendront
- Doit définir ses attentes et ses envies qui sont variables selon l'âge

Il doit se poser les bonnes questions :

- Accepter un changement de vie radical : le chef d'entreprise est soumis à une pression importante (travailler le week end, annuler ses vacances au dernier moment,... le conjoint doit donc être associé à sa démarche)
- Avoir des compétences multiples : technique, commerciale, juridique et financière
- Avoir un bon profil psychologique : avez-vous les tripes d'un créateur ? Faites le test...

Se lancer tout en continuant à être salarié ?

Prendre un congé spécifique :

- Le temps partiel pour « création d'entreprise » (ancienneté de 24 mois, durée 1 an renouvelable 1 fois, maintien de la protection sociale des salariés)
- Le congé pour « création d'entreprise » (idem précédent sauf couverture sociale limitée à 12 mois et hors vieillesse)
- Le congé sabbatique (ancienneté de 36 mois, durée de 6 à 11 mois, couverture sociale limitée à 12 mois et hors vieillesse)



LA CREATION D'ENTREPRISE

LA CONSTITUTION DE L'EQUIPE

A – le créateur soit d'abord travailler sur « lui » :
faire un bilan personnel (personnalité,
potentiel, compétences et expériences) :

- motivations (pourquoi se lancer dans la création d'entreprise ?)
- disponibilité réelle
- aptitude physique

Faites le point sur votre personnalité :

- Quel est le moteur qui vous pousse à créer ?
- Votre caractère est-il compatible avec les exigences ?
- Éléments de personnalité qui vont vous servir
- Quels sont vos points forts et vos points faibles ?
- Etes vous « associable » ?
- Quelles sont les expertises indispensables au projet ?

Bien connaître sa situation personnelle :

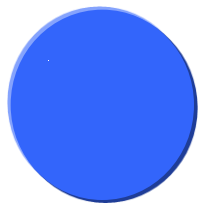
- L'argent : c'est LA contrainte de départ.
- Il faut pouvoir « tenir » 6 mois sans réaliser le moindre chiffre d'affaires et il faut pouvoir tenir 12 mois sans se servir de salaire
- A-t-on des emprunts en cours ?
- Doit-on verser chaque mois des charges récurrentes (loyer, pension alimentaire, IRPP et autres impôts ...)

- définir ses objectifs financiers personnels : la situation de ses revenus passés, les revenus futurs attendus – en baisse, stables puis en progression...
- même démarche pour les associés sollicités : situation personnelle et capacité des associés à travailler ensemble



B - La constitution de l'équipe :

- Les associés : au delà du minimum légal, rechercher la complémentarité de « sens », adapter le nombre à la taille et veiller au sérieux (crédible, bonne caution).
- Réfléchir au « partage » et à l'équilibre des forces pour la prise des grandes décisions : minoritaires, de blocage, égalitaire ou majoritaire.
- Où les trouver ? dans vos relations, association d'anciens élèves, bulletins d'affaires, Chambres de commerce, entreprises du secteur,...



LA CREATION D'ENTREPRISE

L'IDEE ET SA PROTECTION



- il n'y a pas de bonne idée en soi mais un « bon porteur de projet » (constituer son équipe)
- l'idée peut être issue du repérage d'un besoin non comblé ou nouveau ou plus rarement d'une innovation de l'esprit
- si l'idée est nouvelle : la valider avant toute étude de marché
- si l'idée est banale : se demander ce qu'on apporte de plus par rapport au marché existant



- une « idée » ne se protège pas – risque – mais on peut protéger sa « forme »
- on peut en effet utiliser des éléments tangibles comme un écrit, un exposé technique, une enseigne, un jingle musical ou un dessin... et le protéger
- On protège la « forme » à travers le droit d'auteur et le droit de propriété intellectuelle : démarches à faire auprès de l'INPI

On peut aussi protéger une invention : le brevet

- un projet peut être protégé par un brevet mais il faut que l'invention soit **nouvelle** (expositions, salons, récompense, prix), **réelle** (effort réel) et **d'application industrielle** (prototype, pré-série)
- appliqué avec rigueur, exclut les logiciels (propriété littéraire et artistique – propriété naturelle couverte pendant 50 ans)



- un brevet est préalable à l'exploitation, c'est la condition pour obtenir des aides, le dépôt se fait à l'INPI (www.inpi.fr) moyennant une taxe annuelle qui varie selon la forme – électronique ou papier – et la couverture (5.000 € France/27.000 à 41.000€ pour l'Europe) – données 2015
- Protège en France pendant 20 ans (pour l'international, voir avec chaque pays – OMPI)



La création d'entreprise



- le droit d'exploiter un brevet est indépendant de l'exploitation : le brevet doit donc être déposé par la personne physique et transférée à la personne morale (évite que le brevet disparaisse avec la faillite)
- Certains organismes financent le dépôt des brevets : BPI France ou le CRITT



On peut protéger un NOM ou une MARQUE

- Le nom commercial est protégé pendant 10 ans au moment de l'immatriculation de la société (protection nationale)
- La marque est protégée pendant 10 ans dans le cadre d'un dépôt à l'INPI : recherche d'antériorité à effectuer sur place (gratuite), recherche de similarité (payante) et enregistrement (tarif varie selon le nombre de classes de dépôt – type d'entreprises – 225 € + 40 € par classe)



Pour un LOGICIEL, le droit considère qu'il s'agit d'une œuvre littéraire ou artistique. Pas de brevet mais possibilité de démontrer qu'on est le premier à avoir créé ce logiciel

- Le dépôt chez soi (LR à soi même non décachetée)
- La remise à un tiers (notaire ou huissier de justice)
- Le dépôt auprès d'un tiers spécialisé : agence pour la protection des programmes ou SGDL



- Enveloppe SOLEAU : enveloppe à double compartiment, on introduit le modèle dans chacune des 2 enveloppes et on l'envoie à l'INPI qui en retourne 1 exemplaire (ne pas décacheter) : 5 ans pour 15€ (renouvelable 1 fois)
- L'enveloppe SOLEAU est possible à la SGDL (4 ans 45€) mais dépôt en ligne (empreinte numérique ou dépôt de l'œuvre)
- [www.e-coffrefort](http://www.e-coffrefort.com) 24/24 365j : 12€ par mois pour 100 documents et dès le dépôt, le document devient illisible en lecture
- Fidealis : site qui combine la signature numérique des créations, l'horodatage électronique et le dépôt automatique par e-mail chez un huissier (950€ HT par an pour 100 dépôts) – valable 30 ans

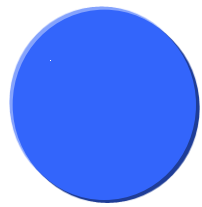
Où trouver des idées :

- l'idée par l'observation : esprit critique par rapport à l'offre existante, la curiosité pour s'enquérir de nouveautés, l'ouverture d'esprit pour sentir les évolutions ...
- les sources les plus utilisées pour « avoir des idées » sont : l'INSEE, le MEDEF, DAFSA, la documentation française, le CREDOC, Chambres consulaires, BIPE, MINEFI,...
- sinon, prendre les idées des autres : bourse d'échanges, bulletins d'affaires, brevets, licence ou franchise (se renseigner à la FFF)



LA CREATION D'ENTREPRISE

OU S'INSTALLER ?



L'implantation :

- Ce choix a une influence déterminante sur l'entreprise. Il doit dépendre **des coûts d'installation**, des **contraintes du projet** et des **ressources de l'environnement**.
- Facteurs à prendre en considération : proximité de la clientèle, voies de communication, primes aides et subventions, disponibilité de la main d'œuvre, qualité de vie (logements, école, loisirs, commerces)...



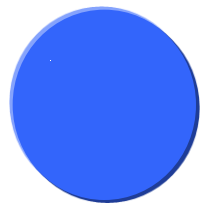
A son domicile ?

Il faut dans ce cas bien distinguer :

- La domiciliation qui ne change pas l'affectation du logement privé
- L'exercice de l'activité qui est soumis à des contraintes réglementaires consistant essentiellement à une autorisation à la Mairie et quelques interdictions (HLM, activités dangereuses, IGH, ...)



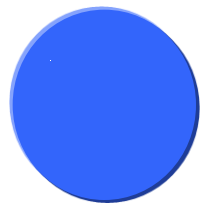
- ❑ En fait, on peut s'installer partout sauf quand le bail ou le règlement de copropriété l'interdit,
- ❑ Pour autant, le bail ne devient ni commercial ni un élément du fonds de commerce (si l'entrepreneur cède, les locaux ne rentrent pas dans la cession)
- ❑ L'autorisation du Maire est à demander dans les communes de grande taille (>200.000h)
- ❑ Il faut prévoir une extension d'assurance habitation et les loyers sont déductibles (si non excessifs) mais imposables dans les revenus fonciers des particuliers (montage en SCI)



Les centres d'affaires ou de domiciliation



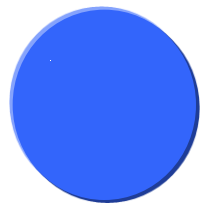
- ❖ Les centres d'affaires et de domiciliation sont aux entreprises ce que les hôtels sont aux voyageurs...
- ❖ On y trouve des services... voir avec le Syndicat des professionnels de l'hébergement d'entreprises (SYNAPHE)
- ❖ Les lieux pour faire du coworking sont en augmentation constante aujourd'hui en France et dans le Monde



Les accélérateurs d'entreprises sont des structures d'accueil temporaires, associatives ou privées, destinées aux créateurs d'entreprises à fort potentiel de croissance. Ils offrent, durant quelques mois (généralement un semestre), un hébergement, des facilités (secrétariat, salle de réunion), ainsi qu'un accompagnement, assuré par des chefs d'entreprises expérimentés, dispensé sous forme de mentorat.



En contrepartie, certains accélérateurs prennent une prise de participation au capital de l'entreprise. La sélection à l'entrée est rigoureuse. A la sortie de l'accélérateur, les promus doivent être en position de présenter une offre commerciale viable, voire de présenter leurs premières références clients.

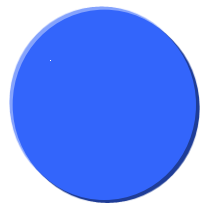


Les incubateurs



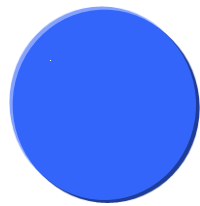
Les incubateurs : ce sont des structures d'accueil et d'accompagnement de porteurs de projets innovants. Ils sont présents à la création et en cours de vie. Ils concourent à la création d'un écosystème propice à l'émergence et au développement

L'incubateur accueille des projets de création d'entreprises innovantes (formation, conseils, mise à disposition de locaux et moyens) et les aide ensuite, quand l'entreprise a atteint une taille « économique et commerciale » à rejoindre une pépinière.



Les principales familles d'incubateurs sont :

- les incubateurs Allègre : favoriser le transfert de technologies entre labos publics et start up
- les incubateurs rattachés aux grandes écoles : pour leurs étudiants et anciens élèves
- incubateurs de collectivités : contribuent à l'attractivité économique du territoire
- incubateurs privés : à l'initiative d'entrepreneurs et peuvent prendre la forme d'accélérateurs



Les pépinières d'entreprises : structure d'hébergement temporaire destinée aux créateurs et aux jeunes entreprises.

- La pépinière met en place des services lourds pour la jeune pousse (locaux, services communs obligatoires, interfaces, réseaux, conseils juridiques,...)
- Elles sont généralistes ou spécialisées
- Une norme NF a été instituée avec l'aide du Ministère de l'Industrie et de l'AFNOR



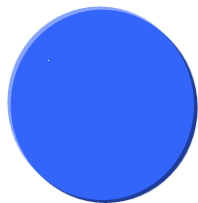
Les incubateurs et les pépinières d'entreprises existent depuis 25 ans, ils sont au nombre de 300 et regroupent 8.000 jeunes entreprises (start-up) qui représentent 25.000 emplois annuels.

Données 2015

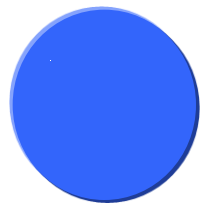


LA CREATION D'ENTREPRISE

Module 3 : éléments juridiques et fiscaux et
procédures liées au lancement de l'activité



LE CHOIX DU STATUT JURIDIQUE

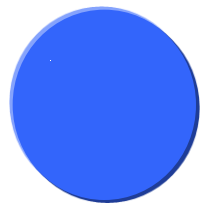


- C'est à partir du projet que l'on trouve le cadre juridique et non le contraire.
- Les éléments à prendre en considération sont : les formes possibles en droit français, le nombre d'associés et les contraintes de chaque solution possible



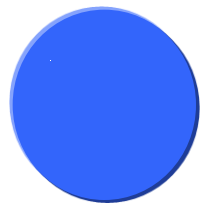
Les conditions :

- Être majeur ou mineur de plus de 16 ans avec autorisation parentale (EURL, EURL ou SASU)
- Pas de capital minimum sauf pour la SA
- Responsabilité des dettes envers les créanciers : limitée aux biens professionnels sauf EI



La forme juridique est vaste en droit français

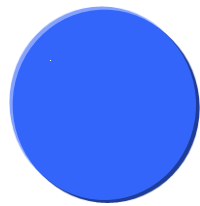
- Activité non commerciale dite civile (profession libérale réglementée ou non) : EI, SCP ou SEL
- La profession libérale désigne toute profession exercée sur la base de qualifications appropriées, à titre personnel, sous sa responsabilité et de façon professionnellement indépendante en offrant des services intellectuels et conceptuels dans l'intérêt du public et du client (réglementée et non réglementée)



La forme juridique



- Activité commerciale, artisanale ou industrielle : exercice individuel possible (EI, EURL, SASU) ou avec plusieurs associés sous forme :
- de sociétés de personnes : associés indéfiniment responsables et revenus soumis à l'IRPP, telles SNC, SCS,...
- de sociétés de capitaux (responsabilité limitée et bénéfices soumis à l'IS) sous la forme SA, SAS, Société en commandite, SARL.



Comment choisir ?

Si la société a besoin de se développer rapidement, il faut lui donner un statut permettant d'augmenter rapidement son capital (société de capitaux)

- les sociétés de capitaux ont une espérance de vie plus forte que les EI
- la transmission des sociétés de capitaux est plus simple et moins coûteuse, la cession d'une EI est une opération qui nécessite un formalisme et des délais très longs, le coût étant à la charge de l'acheteur (5,05 %), dans une SNC, il faut l'unanimité pour vendre



L'entreprise individuelle



1 million d'EI en France

Elle n'a pas de personnalité morale, pas de patrimoine propre, pas de capital,

Avantage : le chef d'entreprise est indépendant

Inconvénients : il est indéfiniment responsable des dettes sur ses biens propres (prévoir une séparation de biens, la résidence principale est couverte par la Loi du 1er août 2003) – choix du régime matrimonial très important

Fiscalité : bénéfices intégrés dans la déclaration de revenus sous forme de BIC ou BNC (selon le secteur d'activité)

Social : pas de SS, travailleurs indépendants pour la maladie et régime des prof. lib. pour la retraite (peu intéressant)



Conclusions sur l'EI :

Structure simple et économique bénéficiant d'avantages :
démarches de création limitées, exonération de TVA,
déclaration fiscale simplifiée (micro entreprise)

C'est aussi une structure peu protectrice que les partenaires
(fournisseurs, clients et banquiers) n'aiment pas.

Ce statut concerne trois activités : les commerçants, les
artisans et les professions libérales qui peuvent prendre des
décisions sans en référer à quiconque.



1 million d'auto entrepreneurs en France

Régime créé en 2009

Avantages : simplicité de la gestion comptable, pas de capital social, pas d'associés, pas de statuts, la personne physique EST l'entreprise...

Convient à une activité accessoire ou peu rémunératrice (CA < 82.200€ ou < 32.900€)

Calcul simplissime des cotisations sociales (sur le CA déclaré – donc 0€ si pas de CA) avec option possible du prélèvement libératoire de l'impôt



Le statut d'autoentrepreneur



Changements intervenus au 5/6/2014 : immatriculation obligatoire, cotisation foncière à payer – 210 à 6.500€ - taxe pour frais de CCI (%), stage préalable pour les artisans, obligation d'assurance pour certains métiers artisanaux

Pas d'assujettissement à la TVA donc pas de TVA récupérable

Impôts calculés sur le CA donc pas d'impact des dépenses

Permet d'exercer toutes les activités hors professions réglementées, certaines activités commerciales (location de matériel, biens immobiliers,...) et activités agricoles

Ouvert à tous : salarié, fonctionnaire, demandeur d'emploi, retraité, étudiant, profession libérale non réglementée...



La société anonyme à responsabilité limitée (SARL) :

Personnalité juridique et patrimoine propre

Pas de capital minimum

Les associés doivent se choisir un ou des gérants à la majorité

Avantages : la responsabilité des associés à l'égard des dettes est limitée au montant de leur apport

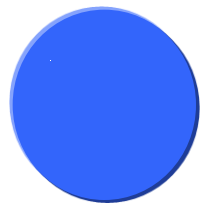
Inconvénients : ne peut émettre des titres négociables ni faire appel à l'épargne publique, la caution demandée par les banques peut remettre en cause cette limitation, le gérant peut être tenu responsable des fautes de gestion



Au niveau fiscal, les bénéfices sont soumis à l'IS, la rémunération des gérants est déductible mais les dividendes sont soumis à l'IRPP

Les gérants minoritaires et égalitaires ont le statut de salarié et relèvent du régime général des salariés tandis que les gérants majoritaires n'ont pas droit à ce statut et relèvent du régime des travailleurs indépendants

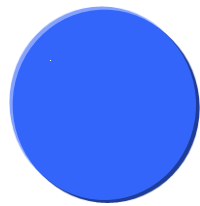
conclusion : malgré les formalités lourdes (rédaction et enregistrement des statuts, annonce légale), ce type de société est très couramment constitué



Société de capitaux à 2 associés au moins et un capital minimum de 37.000€. L'AG nomme au moins 3 administrateurs et le CA qui désigne parmi ses membres un dirigeant : PDG ou DG.

Avantages : la responsabilité des associés à l'égard des dettes est limitée au montant de leur apport, les actions sont facilement négociables, les actionnaires peuvent entrer ou quitter la société sans droits d'enregistrement

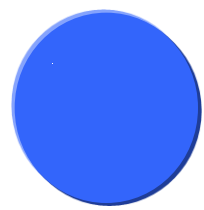
Inconvénients : important capital de départ, formalités lourdes et recours à un CAC (qui donne aussi confiance aux tiers)



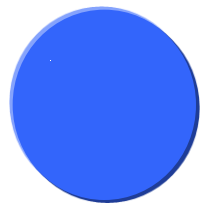
Au plan fiscal, les bénéfices sont soumis à l'IS, la rémunération du PDG et des DG sont déductibles et les dividendes soumis à l'IRPP

Au niveau social, le PDG et les DG ont le statut de salarié et relèvent du régime général des salariés sauf pour le chômage

conclusion : structure réservée aux gros projets nécessitant des capitaux importants. Nécessite l'intervention d'un juriste, la gestion doit être suivie par un cabinet d'expertise et fonctionnement assez lourd. Le capital peut être augmenté facilement. Recours public à l'épargne possible.

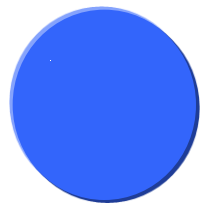


LES REGIMES FISCAUX



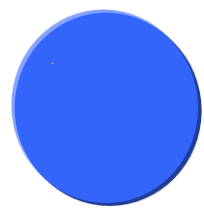
S'agissant d'une entreprise indépendante, la société est transparente, pas de distinction entre bénéfices et revenus des associés (EI, EIRL, EURL, SNC et SCP) :

- BIC pour les commerçants, artisans et industriels
- BNC pour les professions libérales et les autres



Les autres formes de sociétés (SA, SARL, SAS) peuvent opter pour l'IS (33,33% ou 15%) :

- L'IS opère une distinction entre le bénéfice réalisé par la société et la rémunération des dirigeants
- Il faut donc faire deux déclarations distinctes : pour la société et pour les dirigeants



LES ASPECTS SOCIAUX



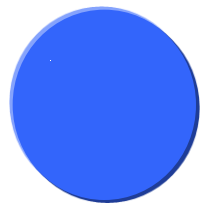
La société anonyme



Le statut social du chef d'entreprise :

- salarié si dirigeant d'une SA (PDG ou DG) ou gérant minoritaire ou égalitaire d'une SARL
- non-salarié si exerce en EI, gérant associé unique d'une EURL, gérant majoritaire d'une SARL

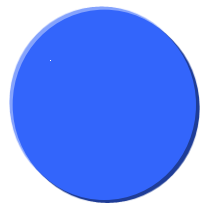
statut salarié : mêmes protections et prestations sociales que les salariés des autres secteurs à l'exception de l'assurance chômage (pas d'allocations chômage pour un chef d'entreprise indépendant)



Statut non salarié : les travailleurs indépendants (TI) paient moins de cotisations sociales obligatoires mais sont moins bien protégés (pas d'indemnités journalières, pas d'assurance accident du travail et des maladies professionnelles, ITD mais pas d'invalidité partielle ni d'assurance chômage).

Par contre, depuis 2001, les taux de remboursement des TI sont les mêmes que les salariés.

Assurances complémentaires possibles avec déduction du revenu imposable (à conseiller)



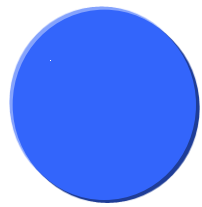
Les principales prestations



La retraite

Le système de retraite a trois étages : base, complémentaire et supplémentaire. La base est la retraite minimum à laquelle tout le monde cotise (salariés et TI) avec retraite complète à 65 ans ou 60 ans si 160 trimestres

La retraite complémentaire est obligatoire pour les salariés (ARRCO) et les cadres (AGIRC) ainsi que pour les artisans (CANCAVA) et les professions libérales mais elle est facultative pour les commerçants



2 - retraite (suite)

La retraite supplémentaire est toujours facultative. Il s'agit en général d'un contrat d'épargne qui permet d'obtenir une rente viagère (Loi Madelin).

3 - le chômage

En principe, en tant que dirigeant d'entreprise, les allocations chômage ne sont pas accessibles sauf si gérant non associé d'une EURL, gérant minoritaire d'une SARL ou associé d'une SARL avec contrat de travail



Les principales prestations

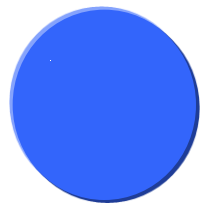


Le chômage (suite)

Le chef d'entreprise peut cependant souscrire une assurance privée.

Il existe deux régimes privés destinés aux chefs d'entreprise qui permettent de toucher une allocation mensuelle en cas de faillite. Les cotisations sont élevées mais déductibles du revenu imposable.

GSC (Garantie Sociale des Chefs d'entreprise) et APPI
(Association pour la Protection des Patrons Indépendants)

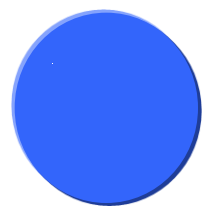


Le conjoint

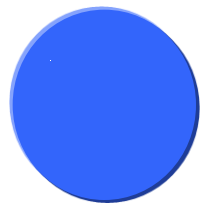


Statut du conjoint travaillant dans l'entreprise :

- * Conjoint associé : il est salarié ou indépendant selon la structure d'accueil. Il a droit au bénéfice. Attention aux conséquences d'un divorce
- * Conjoint salarié : bénéficie de la protection sociale, de l'assurance chômage et constitue des droits pour la retraite
- * Conjoint bénévole : peut bénéficier du statut de conjoint collaborateur (assurance maladie de l'entrepreneur en qualité d'ayant droit) et de la retraite de base (uniquement). Le conjoint peut exercer en dehors de l'entreprise un autre emploi salarié...



LES PROCEDURES JURIDIQUES LIEES AU LANCEMENT



Le lancement du projet



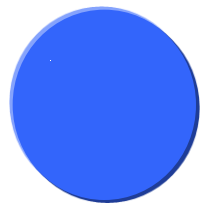
- Formalités à effectuer auprès d'un CFE (Centre de Formalités des Entreprises) qui se charge de l'immatriculation au RCS, de l'INSEE (SIREN, SIRET, APE), des OS (URSSAF, CAM, caisses de retraite et RSI), de la DGI et de l'inspection du travail
- Il faut être inscrit au moment où on démarre l'activité (entre 30 et 15 jours avant le démarrage pour une EI)



Le lancement du projet



- Combien ça coûte ? en principe le CFE est gratuit mais certains CFE demandent une participation : 185€ pour une EI et 200€ pour une SARL
- Pour les artisans, il faut suivre un stage obligatoire à la gestion de 5 jours : 250€
- Pour les EI, après les formalités CFE, réception sous quinzaine d'un n° d'immatriculation (RC, répertoire des métiers, n° URSSAF) : l'entreprise est née...



Le lancement du projet

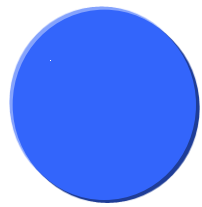


- Pour les sociétés, les formalités sont plus nombreuses : réunir les fonds composant le capital et les déposer sur un compte bancaire. Le compte reste bloqué jusqu'à l'immatriculation (pas de chéquier avant cela).
- Le créateur d'entreprise peut demander une avance sur fonds bloqués pour payer ses premiers frais (caution des associés)
- Faire publier l'annonce légale de constitution de la société (190 à 230€)



Contrairement à une idée reçue, on peut parfaitement effectuer des dépenses nécessaires à la préparation de la création d'entreprise avant la constitution de celle-ci, faire établir des factures et les prendre ensuite en compte dans les charges d'exploitation de l'entreprise (formations, études de marché, déplacements, ...)

Dosez les dépenses avec lucidité.



Le lancement du projet



- Avant la signature des statuts : faire une liste des actes accomplis pour le compte de la société en formation (à la signature, les autres actionnaires deviendront solidaires des engagements pris pendant 6 mois)
- Après l'immatriculation, les actes passés AVANT sont repris par la personne morale créée
- Après la signature des statuts, on peut embaucher, signer des contrats, accepter des commandes.



- Au plan comptable : système d'information et obligation légale. Les factures doivent comporter les mentions de base (prix HT, TVA, nom et adresse du client), si vos clients sont dans l'EEE, mentionner votre n° d'identification à la TVA intra communautaire et celui du client.
- Adapter votre comptabilité à la taille de votre société : au régime du réel simplifié, on peut sous traiter l'inventaire et faire sa comptabilité.



- Distinguer son compte personnel du compte de l'entreprise
- Etre ordonné, rigoureux et soigneux
- L'adhésion à un Centre de Gestion agréé présente des avantages : aide technique, administrative et comptable, analyse de gestion, calcul de ratios, conseils et avantages fiscaux (seuil de CA).



LA CREATION D'ENTREPRISE

Module 4 : **préparation financière** - l'étude de marché et le business plan et **le dossier financier** (le compte de résultats prévisionnels, le bilan de départ, le plan de financement et le plan de trésorerie)



LA PREPARATION FINANCIERE

L'étude de marché : une nécessité

- 66% des chefs d'entreprise ne cherchent pas à connaître leur marché et ne la font pas
- Finalité : c'est l'élément essentiel de la préparation du projet
- Elle sera ensuite intégrée dans le business plan ou le dossier économique

Les objectifs de l'étude de marché :

- S'assurer que le projet est réalisable commercialement
- Obtenir des informations sur :
 - - le marché : réglementation, perspectives et innovations récentes
 - - la demande : clientèle, besoins, motivations...
 - - l'offre : produits existant, principaux concurrents, comment se portent-ils ?

Qui fait l'étude de marché ?

- Par soi même : les sources sont nombreuses et gratuites/les ministères et les chambres consulaires www.minefi.gouv.fr ou www.ccip.fr/inforeg
- Par une junior entreprise : 75€ pour le questionnaire, 225€ pour le traiter ; www.junior-entreprises.com
- Par un cabinet spécialisé : 7000€ à plus de 15.000€ www.adetem.org (association nationale de marketing)

Deux approches :

Quantitative : statistiques, chiffres, données globales

Qualitative : plus réduite mais plus approfondie
(échantillon plus faible mais questions plus poussées
sur le comportement, la psychologie des clients,...)

On peut parfaitement coupler les deux approches mais
cela prend du temps et... coûte de l'argent...

Les pièges à éviter :

- Négliger l'analyse de la demande
- Ne pas délimiter correctement sa zone de chalandise
- Négliger la concurrence
- Faire l'impasse sur la réglementation du secteur



- Pour les questions liées aux habitudes de consommation, contacter le CREDOC www.credoc.fr, l'INC www.conso.net/, l'INSEE www.insee.fr (études statistiques consultables gratuitement – l'INSEE gère de surcroît le fichier SIRENE) et la bibliothèque publique d'information (BPI) www.bpi.fr
- Pour se documenter sur un secteur d'activité, contacter le SESSI (service d'études des stratégies industrielles) www.industrie.gouv.fr/sessi ou l'APCE (www.apce.com)

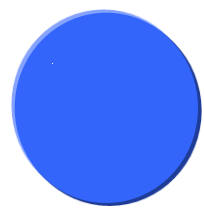


Le business plan : une représentation attractive du projet

- C'est un outil de communication à destination des partenaires
- Pas de modèle type
- 2 parties ; présentation du projet (qui, quoi, pourquoi, où et comment ?) et prévisions financières (tableaux de bord prévisionnels)



- Les pièges : éviter les chiffres surréalistes, fixer correctement la date de démarrage, négliger l'étude de marché, oublier des dépenses – cotisations, charges sociales,... - prévoir un financement insuffisant...
- Document de 30 pages au maximum avec un « executive summary » de 2 pages au début
- Site Bplans.com à consulter : 500 cas réels environ...



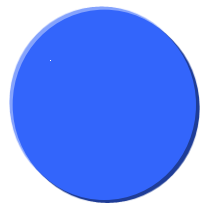
LE DOSSIER FINANCIER



Les règles de base



- ne pas tenir compte de l'argent dont on dispose
- de combien d'argent l'entreprise a besoin ? c'est l'objet de l'étude financière
- ne pas tenir compte des notions de capital minimum légal
- un principe : injecter des fonds propres est une nécessité
- ne jamais se lancer parce qu'il y a des aides publiques (qui ne sont **jamais** versées *ex ante* de toute façon)
- ne pas déséquilibrer la géographie du capital entre les associés



Le dossier financier



- valider la fiabilité financière du projet
- se préparer aux raisonnements de futurs partenaires (banquiers, capital-risqueurs, ...)
- processus itératif (comme l'étude de marché) consistant à faire varier les fonds propres à injecter ou les ambitions du projet
- la base : **quatre documents** avec dans l'ordre, le plan de financement initial, le compte d'exploitation prévisionnel, le plan de trésorerie et le plan de financement à 3 ans



Le dossier financier : le plan de financement initial



A - détermination des besoins durables

- les frais d'établissement (dépôt de marque, frais d'immatriculation, de première publicité, honoraires de conseils, étude de marché...) s'amortissent sur 5 ans
- les investissements (HT, la TVA relève d'un problème de trésorerie à court terme)
- besoin en fonds de roulement (stocks moyens + délai clients moyen – délai fournisseurs moyens) : 1 mois de CA environ
- cas particulier de l'activité de services (travaux en cours) et d'une activité à forte saisonnalité (choisir entre un BFR sous ou sur évalué)



B – Les subventions et les emprunts :

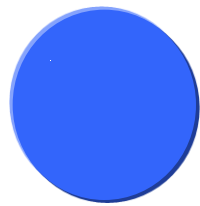
- Les subventions sont assimilées à des fonds propres mais elles n'arrivent pas tout de suite
- Les comptes courants d'associés sont des quasi fonds propres
- Les emprunts à long terme :
 - Les prêts à MT (5/7 ans) et à LT (8/15 ans) couvrent 70% des besoins d'investissement (pas les frais d'établissement ni le BFR)



Le dossier financier : le compte de résultats prévisionnel



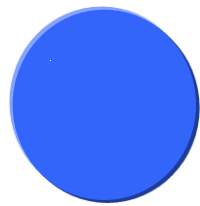
- prévisions de chiffre d'affaires (étude de marché) sans les sur-estimer
- charges d'exploitation : bien les détailler
 - loyers, assurance, taxes foncières (choix d'implantation)
 - Frais postaux et télécoms (politique de communication et de publicité)
 - Frais de transports (politique de distribution)
 - Frais de personnel (chargés)
 - Frais divers (fournitures, entretien)



Le dossier financier : le compte de résultats prévisionnel



- Les charges d'exploitation sont variables d'un secteur à l'autre :
 - 45 à 60% du CA pour une profession libérale
 - 60 à 87% pour un artisan/commerçant
 - Pour le secteur que l'on va occuper, se renseigner auprès d'un centre de gestion agréé (www.unasa.fr)
 - Pour les frais de personnel de l'entrepreneur indépendant ou du gérant majoritaire, retenir les salaires sans cotisations (calculées sur le revenu imposable)



Le dossier financier : le compte de résultats prévisionnel



- Si salarié (gérant minoritaire ou majoritaire) : les cotisations pèsent 80% du salaire de base
- Si indépendant ou gérant majoritaire : pas de CA la 1^{ère} année, l'URSSAF demandera 3.000€ (forfait) et 5.000€ la deuxième année (+ complément éventuel sur l'année 1)
- À compter de la 3^{ème} année, le taux représente environ 53% du revenu net professionnel (recettes – charges après réintégration de certains postes)



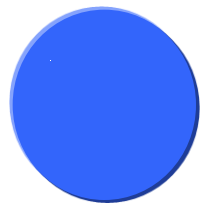
Le dossier financier : le compte de résultats prévisionnel



Les charges liées aux investissements (>500 €)

1. L'amortissement (on n'amortit pas les terrains ni les fonds de commerce) source de financement interne (faire un plan d'amortissement de toutes les acquisitions avec les frais de constitution et les dépenses liées)
2. Les charges financières à long terme (attendre le plan de trésorerie pour ajouter les agios des crédits d'exploitation à court terme et les intérêts des comptes courants)

Faire valider par un expert-comptable



Le dossier financier : le plan de trésorerie prévisionnel



- Il met en évidence les décalages entre encaissements et décaissements (1 an / périodicité mensuelle) avec calcul de « soldes »
- Les besoins de trésorerie génèrent des agios qu'il faut ajouter au tableau précédent
- En conclusion sur ce point : il faut faire dire quelque chose du résultat obtenu (en fonction de la réponse, augmenter les prix de vente, réduire les charges financières en réduisant le recours à l'emprunt et en recourant aux fonds propres ... ou abandonner le projet)
- ATTENTION : pas rare que l'entreprise dégagne des pertes sur les premières années, mais le faire apparaître dans le projet fragilise la négociation avec le banquier



LA CREATION D'ENTREPRISE

Jour 5 : les formes de financement liées à la création d'entreprise et les mesures d'aides en faveur des créateurs



LES FORMES DE FINANCEMENT



Les fonds propres



- les fonds propres comprennent le capital social, la love money et les prêts d'honneur
- plus le capital social est élevé (80K€) plus les chances de réussite et de pérennité de l'entreprise sont fortes
- l'apport initial en capital peut être fait en nature ou en numéraire mais ne prend pas en compte les apports en industrie (donne seulement droit aux bénéfices)
- le financement bancaire dépend de l'injection de fonds propres (ratio d'indépendance financière compris entre 1 et 2)



- Le financement bancaire est toujours compliqué à obtenir : faire une sélection des organismes bancaires selon leurs missions spécifiques : la BPI fait de l'amorçage, de la trésorerie et de l'innovation, les banques commerciales font des prêts à MLT, ...
- Rappel des principales caractéristiques des prêts (montant, durée et taux)
- Définir les garanties que l'on peut proposer et envisager ensuite le recours à un tiers garant



Le financement bancaire



- Gérer les « retards » dus autant au créateur qu'à la chaîne de décision bancaire (Comités d'engagement, navettes Siège ou Direction régionale)
- Ne pas oublier que la demande de financement peut être subordonnée à des conditions (accord d'autres banques, autorisations administratives, signature des statuts, libération du capital social,...)
- Attention au fait que chaque offre de crédit a une date butoir (3 à 6 mois) - exiger dans tous les cas un écrit et répondre



Le **cautionnement mutuel** est une forme de cautionnement qui apporte une garantie collective dans le cadre d'une structure coopérative

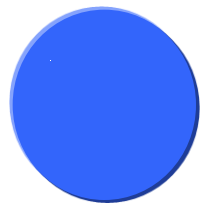
Le but est de faire bénéficier d'une garantie ouvrant droit à prêt à des personnes qui n'auraient pas accès au crédit ou dans de moins bonnes conditions.

La garantie est liée à la mise en place d'un fonds alimenté par des versements restitués (en totalité ou en partie) aux emprunteurs - sauf mise en jeu de la garantie.

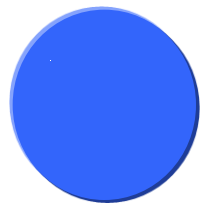


Les organismes de caution mutuelle ont pour vocation d'assumer des risques en évitant de prendre eux mêmes trop de garanties sur les débiteurs (mutualisation des risques). Il existe des sociétés de caution mutuelle spécialisée (SIAGI pour l'artisanat, SOCOREC pour le tourisme, INTERFIMO pour les professions libérales) et des généralistes (SOGAMA).

Le montant couvert varie de 50 à 100% avec un dépôt de garantie de 0,75 à 4% remboursable 3 mois après la fin du crédit + commission de risque de 1% l'an.

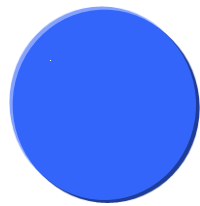


- la SOFARIS (Société Française de Garantie des Financements des PME) cautionne les investissements et le BFR des entreprises créées ex nihilo (0 - 3 ans) relevant de tous les secteurs sauf l'agriculture.
- Elle couvre 70 % sur 3 ans (ce qui explique que les banques prennent en plus des garanties) des concours financiers (apports, crédits LMT, prêt participatif, crédit bail, prise de participation) à condition que le « FRNG » représente 15 % du CAHT et que les fonds propres excèdent la « surface élargie ». La commission d'intervention est de 0,6 %. L'instruction relève des banques commerciales.



Prêt d'honneur : prêt à la personne, sans intérêts ni garanties personnelles, que le bénéficiaire s'engage sur l'honneur à rembourser sur une période de 3 à 5 ans.

Un prêt d'honneur permet à un porteur de projet de constituer ou d'augmenter ses fonds propres et d'accéder à un financement bancaire complémentaire (on estime en moyenne le levier à 1 pour 7,5 – supérieur dans le réseau entreprendre)



Le montant cumulé des besoins financiers de la création d'entreprise en France est de 2,3 Mds€ (données 2015) par an réparti comme suit :

- 61,6% d'apport personnel, subventions et de love money
- 1,7% d'apports divers (organismes spécialisés)
- 36,7% de crédits bancaires

Les banques demandent généralement 50% du besoin de financement sous forme d'apport personnel



- pas de dossier, pas de longues discussions...
- reconnaissance de dettes au prêteur (75€ de droits pour l'enregistrement)
- Limité à 50.000€ tous les 10 ans pour le même bénéficiaire
- avantages fiscaux sous réserve de conservation pendant 5 ans : réduction d'impôt de 18% de la somme souscrite reportable pendant 4 ans
- Loi TEPA (2007) : réduction de 50% de l'ISF jusqu'à 45.000€
- déduction possible des pertes en cas de cessation d'activité et pendant 8 ans (plafonné à 30K€/60K€)

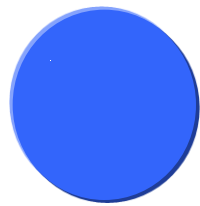


LES APPUIS FINANCIERS



Il existe environ 50 concours, bourses et dons accordés par diverses institutions :

- Talents de la création d'entreprise : réseau BGE – 12 lauréats en 2015 – 4 à 10K€
- Tremplin entreprises : Sénat/ESSEC – 30 lauréats en 2015 – 10K€
- Cré ACC : ordre des experts comptables (création sur internet) réservé aux immatriculations de – 6 mois – 3 à 10K€
- i-LAB : Ministère de la Recherche/BPIfrance – 174 lauréats en 2015, 30 M€ par an, subvention de 45K€ (émergence) à 450K€ (création)



LE CAPITAL RISQUE



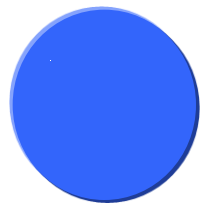
Activité d'intervention en fonds propres toujours minoritaire et temporaire, originaire des Etats Unis, le capital risque (venture capital) a pour but de dégager à la revente de fortes plus values.

On distingue :

- le capital amorçage (prototypes, pré-séries)
- le capital création (start up)
- le capital développement (sociétés bien assises)
- le capital transmission (reprise par un héritier,...)

Se développe en France depuis 1985, loi sur les SCR

Cas des business angels : 4400 particuliers investisseurs recherchant de fortes plus values mais très réactif (premier maillon du déclenchement d'une intervention d'une SCR)



Les avantages et inconvénients du capital risque sont :

- effet de levier pour le financement bancaire
- fonds propres non rémunérés si l'entreprise ne le supporte pas
- soutien actif du capital risqueur pendant sa présence au tour de table
- le capital risqueur ne songe, en entrant, qu'à sa date de sortie (pertes en capital, collage sont ses ennemis)
- le risque pour l'entreprise étant la difficulté de racheter la part du capital risqueur si l'entreprise se développe bien
- pas de réseau de capital-risqueur en France, existe des associations jouant le rôle d'intermédiaire (France Angels) moyennant une commission de 3/6%



Le capital risque

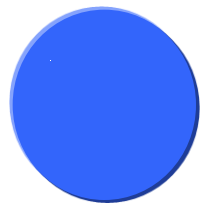


Selon l'AFIC, le capital risque représente un investissement de 8,7Mds€ en 2014 apporté à 1650 entreprises

C'est deux fois moins qu'en 2012

Le ticket moyen est de 1,4M€

L'entrée au capital est limitée à 25%



Le crowdfunding : le financement participatif

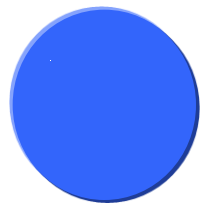


Expression décrivant tous les outils et méthodes de transactions financières qui font appel au « grand nombre » pour financer un projet,

Permet la mise en relation avec des personnes physiques basée sur d'autres critères que la recherche du profit,

Certaines plates formes permettent de tester une idée et même de pré-vendre

L'inconvénient reste quelquefois la commission prélevée par la plate forme (10%)



Le crowdfunding : les chiffres

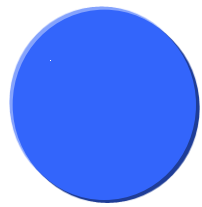


133,2M€ au 1S2015 contre 66,4M€ l'année dernière

Les plates formes de prêts ont collecté 85,2M€ en progression de 127%

1,75 million de financeurs ont soutenu 9.328 projets sur 51 plates formes

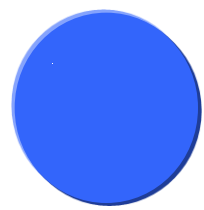
Une ordonnance du 31 mai 2014 a été publiée au JO donnant statut aux métiers du financements participatifs et permettant aux financeurs de vérifier l'existence d'un RCS pour tout intermédiaire ou conseiller en investissement participatif. Avantage 2015 = 18% de déduction fiscale



Le crowdfunding : les typologies



- Le don : sans contrepartie
- Le contre-don : donner contre retour (vente ou troc)
- Prêts aux entreprises : crowdlending (1/5 ans entre 3 et 12%)
- Prêts aux particuliers : avec l'aide d'une banque partenaire le plus souvent
- En capital : equity crowdfunding avec rétribution via les dividendes et/ou la plus-value



LES FORMES D'AIDES

Il existe 1.800 sortes d'aides directes ou indirectes !+

Il existe un site (toutaide.com) qui permet aux entrepreneurs de se repérer dans le maquis des aides publiques... attention, la consultation est payante...



NACRE



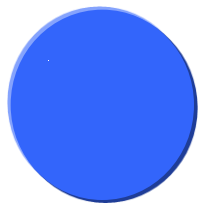
NACRE est le « nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'activité »

C'est un d'un dispositif d'aides qui permet aux personnes sans emploi ou rencontrant des difficultés d'insertion de bénéficier d'un accompagnement durable pour la création ou la reprise d'entreprise.



L'accompagnement NACRE comprend différents aspects :

- aide au montage et à la finalisation du projet : durée de 4 mois maximum pour une création d'entreprise et 6 mois maximum pour une reprise,
- aide à la structuration financière : durée de 4 mois maximum pour une création d'entreprise et 6 mois maximum pour une reprise,
- aide au démarrage et au développement de l'entreprise pendant une durée maximale de 36 mois.



L'aide financière proposée dans le cadre du dispositif NACRE est accordée en fonction des besoins de financement du bénéficiaire. Il s'agit d'un prêt à taux zéro :

- attribué après expertise du projet de création dans le cadre de l'accompagnement,
- accordé seulement en complément d'un prêt bancaire d'un montant et d'une durée au moins égal,
- montant allant de 1 000 € à 10 000 €, avec une durée de 5 ans maximum et des mensualités constantes ou progressives (augmentation substantielle de l'enveloppe en 2016)



NACRE

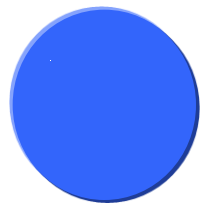


NACRE est proposé par des organismes conventionnés par l'État et la Caisse des dépôts.

Les bénéficiaires peuvent choisir l'organisme conventionné qu'ils souhaitent pour leur accompagnement.

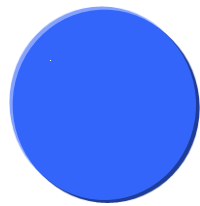
Un contrat est conclu entre l'organisme et le bénéficiaire afin :

- d'organiser le parcours d'aide,
- de définir les engagements de chacun.



L'ADIE (association pour le droit à l'initiative économique) a réalisé depuis 1989 un nombre de 131.712 microcrédits pour 93.967 entreprises créées et 84% de micro entrepreneurs réinsérés socialement.

Le taux de pérennité est de 60% à 3 ans.



L'Adie aide des personnes exclues du marché du travail et du système bancaire à créer leur entreprise et donc leur propre emploi grâce au microcrédit.

L'Adie a été créée en 1989 par Maria Nowak en adaptant à la France le principe du microcrédit, mécanisme financier qui a été utilisé dans les pays du tiers-monde, en Asie, Afrique et Amérique Latine. Aujourd'hui, des millions de personnes à travers le monde vivent de leur travail grâce à ce type de financement.



Contribuer à la réussite de nouveaux entrepreneurs créateurs d'emplois par :

- l'accompagnement par des chefs d'entreprise : les membres donnent bénévolement de leur temps pour étudier les projets, participer aux comités d'engagement, accompagner des lauréats et animer leur association... ce qui représente plus de 70.000 heures de bénévolat par an.
- un financement sous forme de prêts d'honneur, particulièrement intéressants pour leur effet de levier sur les autres financements, notamment bancaires.



L'ACCOMPAGNEMENT :

QUELS BENEFICES ?

Chaque mois, l'accompagnateur aide à prendre du recul, à faire le point, à mettre à jour le tableau de bord, à affiner les prévisions ou encore à régler des problèmes du quotidien de chef d'entreprise. L'accompagnement favorise et sécurise la prise de décision.

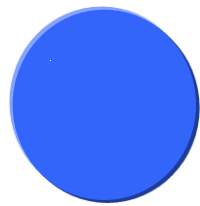
COMMENT ?

Des rencontres mensuelles avec l'accompagnateur pour conseils et expérience et aider à exercer le métier de chef d'entreprise, un accompagnement opérationnel et l'appui de son propre réseau relationnel.



QUI EST L'ACCOMPAGNATEUR ?

Un chef d'entreprise de la région, adhérent d'une association, qui souhaite transmettre bénévolement sa passion d'entreprendre et son expérience dans un seul objectif : la réussite de la création ou de la reprise du projet d'entreprise.

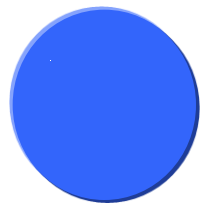


A l'issue du comité d'engagement, l'association Réseau Entreprendre accorde un prêt d'honneur : de 15.000 à 50.000 € (jusqu'à 90.000 € pour les projets innovants), accordé à la personne et remboursable sur 5 ans, sans intérêt ni garantie.

Ce prêt abonde les fonds propres et facilite l'obtention d'autres financements bancaires. En moyenne, 1€ de prêt d'honneur permet l'octroi de 13€ de financement bancaire.

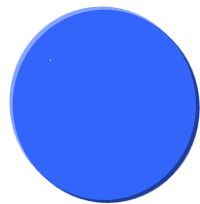
Le réseau « des boutiques de gestion » devenu BGE en 2011 regroupe une équipe de généralistes de la TPE travaillant avec des spécialistes du secteur sur une grille tarifaire modulable en fonction des porteurs de projets dans 400 points d'accueil pour :

- 1 objectif : contribuer à la création d'entreprises génératrices d'emplois (17.800 entreprises pour 28.600 emplois en 2014)
- 1 mission : accompagner en amont les créateurs d'entreprises dans toutes les phases de la préparation de leur projet. Le réseau assure un suivi post création de 2 ans.
- 1 créateur sur 2 obtient un financement bancaire (NACRE)

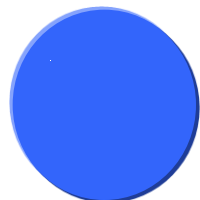


Créé en 2012 sur la marque FIR (France Initiative Réseau), INITIATIVE France est un réseau associatif de financement de créations d'entreprises :

- 228 plateformes au niveau national
- 16.200 créations d'entreprises accompagnées pour 38.500 emplis créés



Concrètement, le réseau Initiative fédère des associations locales indépendantes qui couvrent la quasi-totalité du territoire. Créé en 1985, ce réseau regroupe aujourd'hui 230 plateformes. Avec 16 565 entreprises financées en 2013 et plus de 39 538 emplois générés en première année, avec près de 900 salariés et 15 250 bénévoles mobilisés, Initiative France est le premier réseau associatif de financement et d'accompagnement de la création/reprise d'entreprises en France.



176 M€ de prêts d'honneur engagés dont 138 M€ sur les fonds de prêts des plateformes et 38 M€ au titre du dispositif Nacre.

8 500 € : montant moyen du prêt d'honneur

1.068 M€ de financements bancaires associés aux prêts à taux zéro, dont 914.3 M€ associés aux seuls prêts d'honneur, avec un effet de levier de 7,5

1,244 Mds€ injectés dans les territoires (total des prêts d'honneur et des prêts bancaires associés)



LA CREATION D'ENTREPRISE

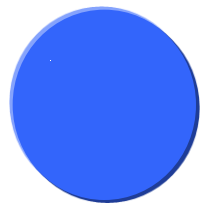
Jour 6 : le lancement du projet, la mise en place de l'organisation initiale et les formalités de démarrage



Les démarches avant la création



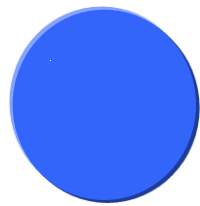
- 1 - retirer le dossier CFE
- 2 – vérifier si l'activité est réglementée
- 3 – quelle domiciliation (où s'installer ?)
- 4 – demander le NACRE
- 5 – retrouver les actes repris par la société
- 6 – établir les statuts
- 7 – ouvrir un compte bancaire
- 8 – rassembler les fonds sur un compte bloqué



Les démarches avant la création



- 9 – signer les statuts et les enregistrer
- 10 – rédiger la déclaration de patrimoine (EIRL) pour obtenir l'attestation d'insaisissabilité
- 11 – faire paraître l'annonce légale (34,32€ à 279,92€)
- 12 – souscrire une assurance
- 13 – remplir et déposer le dossier CFE (incluant l'ACCRES – exonération de charges sociales)
- 14 – obtenir l'attestation de suivi de stage obligatoire (artisans)



La déclaration



C'est la déclaration au CFE qui crée l'entreprise : on donne des informations sur soi, sur l'entreprise, sur l'activité, le régime fiscal et le régime social

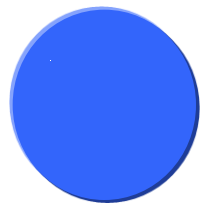
Ce dossier est enregistré au CFE (remise d'un récépissé) qui le communique à l'INSEE pour obtention du SIREN, aux organismes de protection sociale et au Centre des impôts : l'entreprise est créée

Il faut attendre le début d'une activité réelle pour créer son entreprise

quel délai ? 24 heures (10 jours pour le SIREN)



- 1 - adhérer à un centre de gestion dans les 5 mois
- 2 - mettre en place la comptabilité et choisir un expert-comptable
- 3 – informer la Poste, faire les demandes de branchements (avec le récépissé CFE)

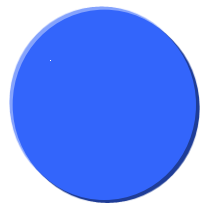


Le lancement du projet



La mise en place de l'organisation initiale :

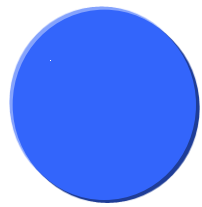
- Dans l'ordre : papier commercial, notices techniques et publicitaires (brochure commerciale, mailing, affiches, annonces,...), adhésion aux organismes professionnels, site Internet,... actions à mener personnellement.
- Puis : visiter les premiers clients, se rappeler la règle des « 80/20 », ne jamais se couper des clients (garder les « gros » clients)
- Négocier avec les fournisseurs et les sous-traitants et les informer



Le lancement du projet



- installation dans les locaux (assurance, bail),
- entretiens d'embauche (déclarations inspection du travail, URSSAF, impôts, médecine du travail, affiliation aux régimes de retraite et prévoyance)



Le lancement du projet



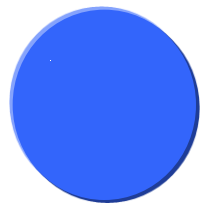
La tactique : 2 cas

- attendre une occasion favorable pour se lancer : salon professionnel, haute saison, fête de quartier, semaine commerciale, ... inconvénients : coûte cher à « amortir » (publicité), il faut des stocks importants,...
- lancement progressif : partir d'un ou plusieurs clients démarchés sans frais et essaimer à partir de ce noyau. Cas des entreprises de prestations de services, de sous-traitance, ou des entreprises sans marque. Avantages : pas cher, service personnalisé, souple,...



Faire de la guérilla marketing : le faire-savoir plus que le savoir-faire :

- Signalez-vous aux médias (agence de relations publiques)
- Peaufinez votre story telling
- Être visible sur internet,
- Ne pas négliger les réseaux sociaux

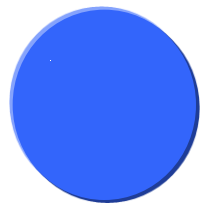


Le lancement du projet



■ Assurance de l'entreprise :

- Obligation légale : responsabilité civile (du fait des salariés, des biens sous votre garde, de vous même), dommages corporels aux salariés sur la base d'une faute inexcusable
- Conforte l'entreprise vis à vis des tiers : facilite la passation de contrats + stabilité d'exploitation en cas de sinistre grave (dont les carences des fournisseurs, les pertes de change, les pertes d'exploitation après sinistre)
- Protéger les relations d'affaires : défense et recours et versement de l'indemnité en réparation d'un dommage



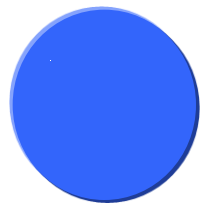
Les principes de gestion à observer



1 – quels principes ?

Les fondamentaux sont :

1 entreprise sur 3 disparaît au bout de 3 années d'activité pour deux causes principales : l'insuffisance de capitaux propres et un niveau de charges fixes trop élevé



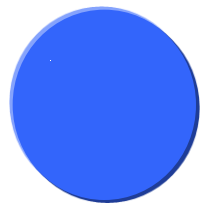
- Les actions à mener au démarrage sont :
 - a) maîtriser ses coûts fixes (salaires des dirigeants trop importants, personnel non productif, bureaux luxueux, frais généraux) et transformer les coûts fixes en charges variables
 - b) connaître ses prix de revient pour agir dessus et améliorer son taux de marge (commercialiser à sa juste valeur – théorie des trois offres – basse, haute et intermédiaire)
 - c) surveiller les postes clients et fournisseurs (délais, facturation, relance, défection)



d) contrôler la qualité pour contrôler son image

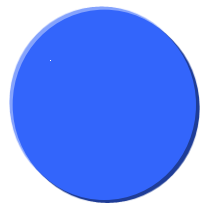
e) surveiller les stocks (stock-outil) et éviter de profiter d'un « prix » intéressant au démarrage d'activité

f) Éviter de prendre des marchés trop importants
(grossir trop vite)



2 – les contrôles à effectuer

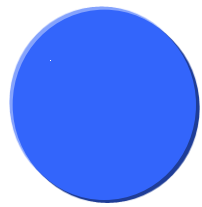
- Contrôler en permanence les objectifs :
 - a) mettre en place un tableau de bord
 - b) limiter autant que possible les indicateurs : essentiellement quantitatifs extra-comptables rapidement calculables et exploitables. Privilégier les outils simples (effectifs, quantités produites, stocks, commandes, endettement,...) significatifs (clignotants ouvrant sur une action correctrice)
 - c) présenter le tableau de bord sous forme d'un outil de pilotage (graphiques)



Le démarrage de l'activité



- Conduire le développement de l'entreprise :
 - a) prendre du recul
 - b) préparer la stratégie future : se caler sur un seuil d'activité ou s'engager dans une phase de croissance
 - c) les choix stratégiques peuvent se résumer ainsi :
 - la spécialisation : couple produit/marché et recherche d'économies d'échelle
 - la diversification : modifier produits et marchés; recherche de besoins complémentaires, de besoins différents,



Le recrutement



- chaque candidat est unique
- recruter c'est partager un peu de pouvoir
- optez pour la différence et la complémentarité
- loyauté
- entretien d'embauche : rechercher la véritable personnalité derrière le CV, analyser les changements dans le parcours, les ruptures dans la carrière, mettez le candidat en confiance (il abaisse ses défenses)



Le recrutement

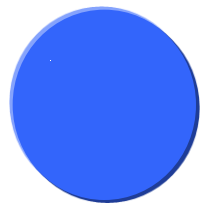


- attention aux questions ouvertes (trop vagues) et fermées (réponse courte), privilégiez les mises en situation : « que feriez vous la première semaine de votre arrivée dans l'entreprise ? » ou des questions miroirs « si j'appelais votre ancien patron, il me dirait quoi sur votre personnalité ? »
- laisser le candidat poser des questions (s'il n'en a pas c'est inquiétant)
- prenez votre décision en deux jours pas avant (hire slowly, fire fast)



LA CREATION D'ENTREPRISE

Jour 7 : la suspension, la cessation d'activité et
la transmission



la transmission : quel marché ?



Chaque année 100.000 entreprises sont susceptibles d'être transmises mais 60.000 entreprises seulement changent de mains. 20% des dirigeants ont plus de 60 ans et la cession devient difficile au-delà de cet âge...

C'est un marché fragmenté, souterrain et diffus – la part des ventes directes très importante - et le choix d'un intermédiaire coûte 5% du prix de cession...



les questions qui se posent ?



A qui vendre ?

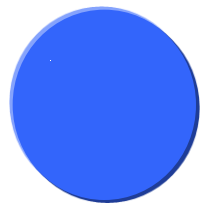
- quelqu'un dans la famille ?
- pourquoi pas les salariés : ils connaissent l'entreprise mais seront-ils de bons patrons ?
deux solutions : les SCOP ou l'Ecole des managers (CCI)
- une autre entreprise ? un confrère, un client, un fournisseur...



les questions qui se posent ?



- racheter une autre entreprise pourquoi ? Pour faire des synergies, pour capter du CA, pour se développer sur un segment spécifique, ... il y a pleins de raisons pour faire de la croissance externe
- se faire racheter par une personne physique ? Elle paie moins cher qu'une entreprise et se décide plus tardivement...

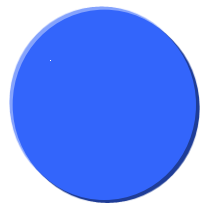


préparer la transmission



Cette question ne se pose pas uniquement à la retraite

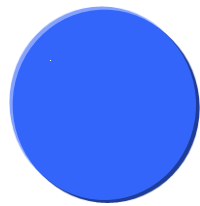
- il s'agit de céder son capital, son savoir-faire et sa clientèle
- les règles fiscales incitent à se poser la question assez tôt
- il faut se préparer, se faire conseiller (le conseil peut même être financé)



préparer la transmission



- 4 entreprise sur 10 sont cédées à une personne extérieure
- la majorité se fait avec des descendants, les salariés ou des partenaires habituels de l'entreprise
- l'entrepreneur peut souhaiter vendre ou transmettre seulement l'exploitation (cf plus loin)



par quel intermédiaire ?



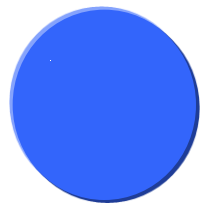
- CCI, chambre des métiers (bourse destinée aux cédants après pré-diagnostic), conseils (avocats, expert-comptable, notaires, conseil en fusion-acquisition - CIF...) et réseaux d'accompagnement
- il y a un club de repreneurs (CRA) : www.cra-asso.org
- site du greffe du tribunal de commerce de Paris pour des actifs d'entreprises en redressement ou en liquidation judiciaire



que transmet-on ?



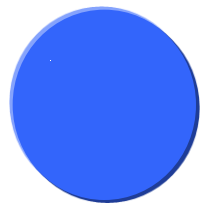
- le fonds de commerce (clientèle, matériels, licences,...), les créances et les dettes
- dans une entreprise individuelle : la cession porte sur chaque bien et droits nécessaires à l'activité
- dans une société commerciale : on transmet les droits sociaux



préparer la transmission



- on peut ne céder que l'exploitation et conserver la propriété des locaux en SCI que l'on revend ensuite à ses descendants...
- les contrats de travail sont cédés avec l'entreprise (art. L1224-1 du code du travail) : un repreneur ne peut pas justifier des licenciements en se fondant sur le simple rachat de l'entreprise (mais cela change avec la loi travail dite loi El Khomri)



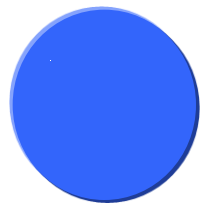
diagnostiquez évaluer l'entreprise



A SAVOIR

A partir du moment où le cédant veut vendre son entreprise cela se sait : les concurrents deviennent plus agressifs, les clients sont suspicieux, les fournisseurs rechignent, les salariés s'inquiètent...

Le maître mot est donc : ANTICIPER



diagnostiquez évaluer l'entreprise



Liste des points à vérifier :

- écrire l'accord des associés pour vendre
- quelles menaces sur le CA à court terme ?
- inventaire des biens à vendre (et ceux à exclure) – attention à l'immobilier, les titres et les immeubles ne s'amortissent pas sur la même durée – penser à la SCI
- liste du personnel et des pratiques salariales



diagnostiquez évaluer l'entreprise



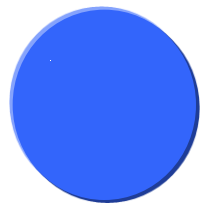
NE PAS LEVER LE PIED

Qu'est ce qu'on va demander au cédant =
TOUT

+ un diagnostic général d'acquisition

+ la garantie d'actif et de passif (GAP)

Ne pas confondre diagnostic et audit (due diligence) qui intervient après le protocole d'accord

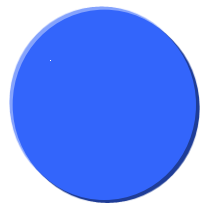


diagnostiquez évaluer l'entreprise



Du côté du repreneur :

- éliminer les dossiers sans intérêt pour vous (gaspillage de temps, crédibilité)
- inspirer confiance au cédant
- connaître l'entreprise puis la passer au crible : comprendre d'où vient chaque € de CA, la production, la logistique, le business model, les achats, la comptabilité,...



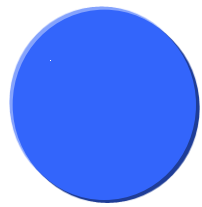
diagnostiquez évaluer l'entreprise



Le prix est important mais secondaire au départ...

Fixer néanmoins des lignes rouges : activité, lieu, compréhension du modèle,...

« le prix est ce que vous payez, la valeur est ce que vous avez » Warren Buffet



le prix



L'entreprise peut être :

- donnée à des membres de la famille ou salariés (cession à titre gratuit)
- cédée au franc symbolique
- vendue (cession à titre onéreux) : là se pose la question de sa valeur. Il y a la valeur du fonds (on peut se baser sur le CA) et les perspectives futures de l'entreprise...

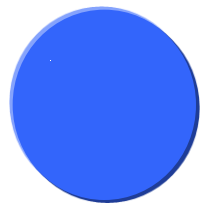


diagnostiquez évaluer l'entreprise



Quand réaliser une évaluation du prix ?

- pour le cédant, assez tôt
- pour le repreneur, en fin d'analyse (tenir compte des modalités de paiement, des garanties, de l'accompagnement,...)
- par qui ? par l'expert-comptable

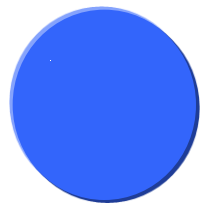


diagnostiquez évaluer l'entreprise



Quelles méthodes ?

- patrimoniale : l'entreprise vaut ce qu'elle a
- comparative : elle vaut ce que valent les autres entreprises du même secteur
- économique : elle vaut ce qu'elle rapporte

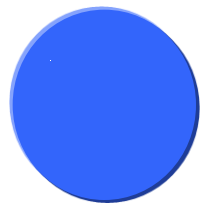


diagnostiquez évaluer l'entreprise



La méthode patrimoniale consiste à évaluer le fonds de commerce à une date précise.

Cette solution est utilisée parce qu'elle est simple mais il faut que le fonds ne soit constitué que de l'achalandage... (clients qui passent devant le commerce sans s'inquiéter de l'exploitant)



diagnostiquez évaluer l'entreprise



La méthode comparative consiste à retenir des multiples de chiffres d'affaires, du résultat ou de l'EBE...

Retraiter le compte de résultats des éléments exceptionnels

Retenir les bons multiples



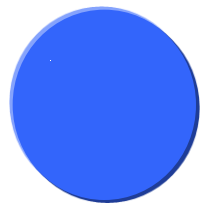
diagnostiquez évaluer l'entreprise



La méthode économique consiste à utiliser les cash flow actualisés

Il convient de choisir soigneusement le prévisionnel, le taux d'actualisation et la valeur résiduelle

L'acquéreur pourra infirmer ou valider les prévisions et négocier



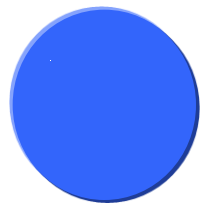
les incidences fiscales



La donation est assimilée à une cession d'activité même si elle est faite à un membre de la famille.

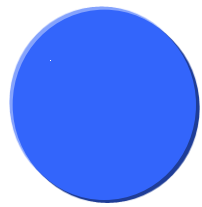
Des droits de mutation sont dus même pour une cession gratuite et même pour un membre de la famille

La donation entraîne l'imposition immédiate des bénéfices



Les plus values sont imposables sauf pour les petites entreprises soumises à l'IR (entreprises de +5 ans et CA < seuil défini par la LF)

Afin d'inciter le donateur à organiser la transmission assez tôt, les droits de mutation sont réduits de 50% lorsque le donateur est âgé de moins de 70 ans



la mise en sommeil



Préalable à une cession, elle ne constitue pas une cessation d'activité : aucune imposition des plus-values ni droits d'enregistrement.

Une société peut être mise en sommeil pendant deux ans au maximum

Il faut la déclarer au CFE

Elle doit déclarer ses revenus pendant la mise en sommeil



la mise en sommeil

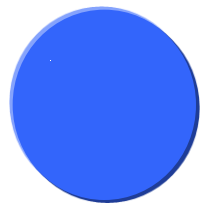


Pas de déclaration de TVA.

Elle continue de payer les cotisations du chef d'entreprise qui continue de percevoir des prestations

La réactivation se fait par déclaration au CFE

L'auto entrepreneur peut mettre son activité en sommeil sans formalité mais au delà de 24 mois, il y a radiation d'office...

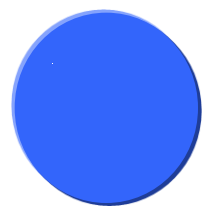


la cessation d'activité



L'entreprise qui ne trouve pas de repreneur est mise en liquidation et dissoute

La cessation d'activité emporte imposition des bénéfices, paiement des plus-values et de droits d'enregistrement



Fin du cours