



le cnam

Mon entreprise et moi,
aujourd'hui... et demain...

SUIS-JE EN CAPACITÉ DE CRÉER UNE ENTREPRISE ?

**Je consacre 1 heure pour
réfléchir à la création
de mon entreprise**

cnam entrepreneur(s)



VOUS RÉFLÉCHISSEZ À LA CRÉATION D'UNE ENTREPRISE ?

Cet outil* est à votre disposition pour donner un nouvel éclairage à votre projet

● QUI N'A PAS ENVISAGÉ, RÊVÉ UN JOUR DE DEVENIR SON PROPRE PATRON ?

Et en ces temps de crise où certaines entreprises sont plutôt frileuses en matière de recrutement, pourquoi ne pas tenter sa chance si on peine à trouver un emploi ? Les motivations des candidats à la création d'entreprise sont nombreuses : plus d'autonomie, ne plus subir les inconvénients du statut de salarié ou encore le chômage... Mais cela ne suffit pas...

Attention, si cela est votre seule motivation, un projet sérieux :

repose sur une vraie stratégie,
permet de cheminer de l'idée à la concrétisation,
respecte des étapes chronologiques.

Le futur entrepreneur « doit porter son rêve et oser aller jusqu'au bout ».

Il existe de nombreux organismes, associations, experts qui permettent de franchir le cap et qui proposent un accompagnement pré (et post) création.

En fait, la création d'entreprise représente tout à la fois un enjeu collectif et un enjeu personnel.

● UN ENJEU COLLECTIF

La création d'entreprise est un des signes de la vivacité sociale de notre société et de sa capacité à innover et à renouveler son tissu économique. L'enjeu collectif de la création d'entreprise est manifeste : innovation, emplois, aménagement du territoire, création de richesses...

● UN ENJEU PERSONNEL

La création d'entreprise est d'abord une aventure humaine et un moyen privilégié de mener à bien un projet personnel : c'est un enjeu individuel.

Sans réflexion suffisante, sans appui, sans planification, sans conseil..., créer son entreprise peut se transformer en véritable parcours du combattant qui ne se limite pas aux procédures administratives.

En effet, et contrairement aux idées reçues, la phase la plus longue consiste à valider son idée et étudier rigoureusement la faisabilité de son projet, en d'autres termes : prendre des risques mais évalués !

Le risque zéro n'existe pas, et c'est certainement là que se situe le côté passionnant de la création, mais pour autant démarrer une activité sans études aucune et du jour au lendemain serait suicidaire.

● PRENDRE LE TEMPS DE LA MATURATION DE SON IDÉE DE DÉPART

et se donner les moyens d'en étudier les différentes facettes : commerciales, financières, juridiques, humaines... pour passer de l'idée au projet, projet qui soit en cohérence avec vous-même, vos moyens, vos objectifs, vos valeurs...

De l'importance d'étudier les différentes hypothèses, y compris les moins favorables, pour prendre votre décision de vous lancer en toute connaissance de cause et avec responsabilité.

N'oublions pas qu'en créant une nouvelle activité économique, vous vous engagez vous-même, mais vous engagez également dans l'aventure, vos partenaires financiers, vos fournisseurs, et bien entendu vos clients et vos proches.

Oui, il s'agit de SAISIR SA CHANCE AVEC RESPONSABILITE en s'entourant de conseils, en agissant avec humilité, et en planifiant les étapes à respecter.

La toute première chose consiste à faire le point sur SOI : votre projet personnel, vos motivations, vos compétences, vos points forts et points faibles, en clair votre auto-diagnostic !

Ensuite, il s'agit de faire mûrir votre idée pour la transformer en une offre rencontrant ses clients sur un marché concurrentiel : démontrer qu'il y a une demande pour le produit ou service que vous proposez au marché (vos clients potentiels) et faire preuve de patience car le délai de concrétisation dépend aussi de la complexité du projet.

* Document réalisé en partenariat avec la CGPME Lorraine, la CGPME des Vosges et Nathalie Valentin (NV Consult)

● ALORS COMMENT METTRE TOUTES LES CHANCES DE SON CÔTÉ ?

Il est nécessaire de « rompre son isolement en partageant avec d'autres personnes qui ont les mêmes préoccupations », et de prendre le temps de la réflexion approfondie, en sachant s'entourer.

Vous êtes au calme, vous avez une heure devant vous, alors c'est parti !

Ce qu'il faut faire

- Abandonner votre comportement de salarié
- Ne pas avoir peur de l'échec
- Privilégier un domaine d'activités que vous connaissez
- Définir votre projet par rapport à vos attentes, vos compétences et vos capacités financières
- Être persévérant. Ne vous découragez pas trop rapidement. Vous devrez passer du temps pour établir la faisabilité de votre projet
- Effectuer la faisabilité humaine, technique, financière, fiscale, sociale pour évaluer la viabilité de votre projet à moyen et long terme
- S'entourer de conseillers lors des différentes étapes de votre projet
- Recueillir l'adhésion de votre entourage à votre projet
- Combler vos lacunes éventuelles par une formation (en gestion, en informatique...)
- Adhérez à un club ou une association pour rompre la solitude du créateur

Ce qu'il ne faut pas faire

- Vouloir aller trop vite
- Se mettre « la pression » et ne pas avoir de solution de repli
- Démarrer avec un projet trop ambitieux
- Travailler seul sur le projet
- Se lancer dans une création avec des personnes en qui vous n'avez pas confiance
- Attendre que le ciel vous tombe sur la tête pour avoir recours à des conseils
- Se lancer dans un domaine dont vous ne connaissez pas les réglementations et pour lequel vous ne disposez pas des diplômes nécessaires
- Se décourager : créer son entreprise suppose d'effectuer des démarches et de respecter certaines formalités. Mais bien préparé, avec de bonnes idées et armé de bons outils, cela n'a rien d'une tâche impossible et le jeu en vaut vraiment la chandelle



Un document offert par Cnam entrepreneur(s)

Former pour accompagner les parcours des entrepreneurs,

Au sein du Conservatoire national des arts et métiers, Cnam entrepreneur(s) – créé en 2000 sous la dénomination Centre national de l'entrepreneuriat –, est dédié aux questions liées à la formation et à l'accompagnement des ressources humaines dans les processus d'initiative économique tout au long de la vie de l'entreprise (création, croissance, diversification, transmission, essaimage...), plus particulièrement au sein des structures de petite taille.

Organisé en réseau au plan national et au-delà, Cnam entrepreneur(s) propose une offre de formation professionnelle supérieure, qui permet une intervention à différents stades du projet entrepreneurial :

- **positionnement entrepreneurial** : des outils de diagnostic des capacités, idées et projets entrepreneuriaux, à utiliser avant de se lancer
- **développement des compétences** : des formations-développement, certifiantes ou diplômantes, pour entreprendre en apprenant
- **incubateur** : l'Atelier de projet(s) du Cnam pour contribuer à la création de valeur



COMMENT COMPLÉTER cet outil d'auto-diagnostic ?

Il vous est proposé de vous situer par rapport aux six grandes étapes du processus de création.

A chaque étape correspondent des objectifs et des actions. Chaque étape est interactive et non linéaire. En clair, cela signifie que toutes les étapes sont en lien entre elles, et que l'on peut traiter la dernière qui viendra modifier la première... C'est pourquoi, il faut laisser le temps au temps et revenir plusieurs fois sur chaque point.

ÉTAPE 1

Qui suis-je ? Moi, créateur en réflexion, je fais le point sur mon projet personnel.

Valider le fait d'envisager la création d'entreprise comme une opportunité : me mettre en démarche de projet en le dimensionnant à mon image.

ÉTAPE 2

Quelle est mon idée ? Où en suis-je dans mon cheminement ? Quelle serait mon offre ? Qui seraient mes clients ?

Caractériser mon projet, en définir la cohérence avec ce que je suis, ce que je recherche, mes atouts et mes faiblesses, mais également entre mon offre et les besoins de mes clients potentiels.

ÉTAPE 3

Comment faire ? De quels moyens ai-je besoin (immobiliers, matériels, financiers, humains,...) ?

Déterminer, les besoins pour que mon activité puisse débuter.

ÉTAPE 4

Avec qui poursuivre ma démarche ? Construire mon projet ?

Contacter mes partenaires et planifier les contacts. Savoir créer mon réseau. M'entourer des partenaires et conseils pertinents.

ÉTAPE 5

Quelle structure pour mon activité ? Quelles aides ?

Définir le statut de mon entreprise, les modalités juridiques, fiscales, sociales et financières.

ÉTAPE 6

Conclusion : mon projet est-il réaliste ? Réalisable ? Rentable ?

Ebaucher mon plan de financement et mon prévisionnel d'activité.

Après ce bref tour d'horizon, je me situe et je décide de la suite à donner et la manière dont je vais m'y prendre, j'élabore

MON PLAN D'ACTION.

Laissez-vous guider de multiples façons :

- en répondant aux questions,
- en pointant les aspects qui semblent vous correspondre dans les items que nous vous proposons,
- en identifiant, parmi une liste (non exhaustive), une situation qui ressemble à celle dans laquelle vous vous trouvez actuellement.

Pour chaque thème, pensez à noter les éléments-clés qui paraissent importants dans votre situation.

Cela vous aidera pour réaliser la synthèse et transformer votre intention en projet à concrétiser à terme.

Qu'est-ce qu'un élément-clé ?

Une difficulté à relever, une action à mettre en œuvre, une réflexion à engager avant de prendre une décision...

Le document ci-après développe particulièrement les deux premières étapes.

Nous constatons souvent que cette phase préalable insuffisamment travaillée conduit à des démarches qui n'aboutissent pas.

Vous lanceriez-vous dans la construction d'une maison sans avoir préalablement défini votre budget, vos besoins, vos envies, votre calendrier ? En clair, savoir ce que vous voulez et ce que vous pouvez réaliser ?

Ensuite, diagnostic effectué et décision prise, vous lancerez les affaires : vous rencontrerez les agents et promoteurs immobiliers, les architectes, les banques, puis les entreprises de la construction.

Pour une entreprise, c'est la même chose...

Comment démarrer sans savoir ce que vous voulez et ce que vous avez la capacité de créer ?

Sans avoir défini votre enveloppe financière, vos objectifs et besoins, vos atouts, votre calendrier ?

Ensuite, diagnostic effectué et décision prise, vous lancerez les affaires : vous rencontrerez, cheminerez de votre idée à votre projet, tout en sachant vous entourer des accompagnateurs, des financeurs et de l'ensemble des experts de la création d'entreprise... qui vous aideront à bâtir... votre projet, mais... après avoir effectué votre propre diagnostic !

« Le chemin qui mène de l'idée au projet concret est plus facile à parcourir à plusieurs que tout seul ! »

« Si tu ne sais pas où tu veux aller, tu es certain de ne jamais y arriver... »

« Dans un projet de création, il s'agit de savoir « apprivoiser » le temps »

ÉTAPE 1

Qui suis-je ? Moi, créateur en réflexion, je fais le point sur mon projet personnel.

Valider le fait d'envisager la création d'entreprise comme une opportunité : me mettre en démarche de projet en le dimensionnant à mon image.

Objectif : Faire le point sur vos motivations personnelles, vos aspirations professionnelles et privées pour vous décider et vous lancer dans l'aventure de la création.

Moyens : Se connaître soi-même, se former si besoin, et savoir s'entourer : autant de facteurs essentiels de succès.



Finalité : vérifier votre volonté à entreprendre

1. Votre idée de vous lancer dans la CRÉATION D'ENTREPRISE

● POURQUOI ENVISAGEZ VOUS LA CRÉATION ? QUELLES SERAIENT VOS 5 MOTIVATIONS ESSENTIELLES ?

- | | |
|---|--|
| ☐ Plaisir d'entreprendre | ☐ Volonté et goût d'indépendance |
| ☐ Goût du pouvoir | ☐ Le souci d'investir et de rentabiliser un capital |
| ☐ Un challenge individuel | ☐ Une solution par défaut d'emploi |
| ☐ Le besoin de vous réaliser | ☐ Acquérir votre indépendance |
| ☐ Le goût du profit, de l'argent | ☐ La volonté de construire un projet |
| ☐ L'envie d'être patron | ☐ L'envie de changer de vie professionnelle |
| ☐ L'envie de manager une équipe | ☐ La recherche d'une position sociale |
| ☐ Concrétiser une vieille idée | ☐ Exploiter un savoir-faire personnel |
| ☐ Changer de vie | ☐ Résoudre un problème personnel |
| ☐ La passion d'un métier | ☐ Une proposition, une opportunité |
| ☐ Autre, précisez | |

● DEPUIS COMBIEN DE TEMPS Y SONGEZ-VOUS ?

- ☐ Depuis toujours
- ☐ Plus de 5 ans
- ☐ 6 mois
- ☐ Ces jours-ci
- ☐ Autre précisez

● QU'EST-CE QUI VOUS A DONNÉ CETTE ENVIE ?

- ☐ Situation de demandeur d'emploi
- ☐ Volonté de quitter une situation de salarié inconfortable
- ☐ J'ai une idée qui me semble bonne
- ☐ Des indemnités de licenciement ou un héritage
- ☐ Envie depuis très longtemps
- ☐ Culture familiale
- ☐ Passion d'un métier
- ☐ Autre, précisez

● QUELLES DÉMARCHES OU ACTIONS AVEZ-VOUS DÉJÀ ENTREPRISES ?

- ☐ Rien encore
- ☐ Réflexion en solitaire
- ☐ Échanges au niveau familial
- ☐ Prise d'information par des lectures
- ☐ Prise d'information en participant à des réunions d'information et/ou des formations
- ☐ Sollicitation d'un appui pour m'aider à cheminer
- ☐ Discussion avec des connaissances qui ont déjà créé
- ☐ Autre, précisez

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

☐ Oui ☐ Non☐ Oui ☐ Non

- ☐ Comment cheminer dans ma réflexion ?
- ☐ Par quoi commencer ?
- ☐ Quelles sont les différentes étapes ?
- ☐ A qui parler de mon projet ?
- ☐ Comment identifier qui pourrait m'aider pour réfléchir à ce projet ?
- ☐ Combien de temps cela va-t-il me prendre ?
- ☐ Combien cela coûte-t-il de se faire accompagner ?
- ☐ Quels sont les atouts et les freins pour réussir ?
- ☐ Autre, précisez

☐ Oui ☐ Non

Avantages de la création par rapport à la reprise

Inconvénients de la création par rapport à la reprise

Avantages de la création par rapport à mon statut actuel

Inconvénients de la création par rapport à mon statut actuel

.....

● COMMENT DÉCRIRIEZ-VOUS L'ENTREPRISE « DE VOS RÊVES » ?

- ☐ Aucune idée pour l'instant
- ☐ Quelques éléments
- ☐ Une idée déjà bien précise

● SON UTILITÉ, SON USAGE, SONT :

● LA CIBLE DE CLIENT EST :

● LES GRANDES LIGNES DE L'ENTREPRISE À CRÉER SONT :

Quelle que soit son origine, l'idée ne représente, au départ, rien de bien concret. Pour passer à un projet réaliste, la première chose à faire est de bien la définir, c'est-à-dire de se forcer à la résumer en quelques lignes précises et concises.

● QUELLES PISTES AVEZ-VOUS EXPLORÉES JUSQU'ALORS POUR TROUVER UNE IDÉE ?

- ☐ Créer dans mon métier (activité connue)
- ☐ déceler une opportunité de nouveaux concepts de produits, de services ou de prestations
- ☐ créer un nouveau produit ou service (innovation pure)
- ☐ Vous associer à des partenaires auxquels vous pourriez apporter votre savoir-faire
- ☐ Reprendre une entreprise
- ☐ Développer un projet alternatif
- ☐ Devenir un franchisé

● AUREZ-VOUS BESOIN DE PROTÉGER VOTRE IDÉE ? SAVEZ-VOUS DE QUELLE MANIÈRE ?

● VOUS ÊTES-VOUS INTERROGÉ(E) POUR SAVOIR SI L'ACTIVITÉ ENVISAGÉE EST RÉGLEMENTÉE ?

● QUELS SONT VOS OBJECTIFS EN TANT QUE « CRÉATEUR EN HERBE » ? POURQUOI VOULEZ-VOUS CRÉER UNE ENTREPRISE ?

- ☐ C'est un nouveau projet de vie
- ☐ C'est un projet qui me permettra de travailler avec mon conjoint
- ☐ Pour la qualité de vie
- ☐ Pour gagner plus d'argent
- ☐ Pour avoir plus de temps pour moi et ma famille
- ☐ Pour l'indépendance et ne plus avoir de patron sur le dos
- ☐ Par goût des responsabilités
- ☐ Pour développer une entreprise et en faire, à terme, une entreprise importante
- ☐ Pour mettre en œuvre enfin une idée qui m'obsède depuis longtemps
- ☐ Pour devenir mon propre patron et travailler seul
- ☐ Pour concrétiser une passion
- ☐ Pour créer mon propre emploi
- ☐ C'est une activité complémentaire à mon activité actuelle
- ☐ Entreprendre « autrement », développement durable...
- ☐ Pour me réaliser
- ☐ Autres.....



Plus votre idée est innovante, plus vous devrez vous interroger sur l'existence d'un marché.

Plus votre idée est banale, plus vous devrez réfléchir à la manière dont vous allez vous différencier par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

● EST-CE UN PROJET QUE VOUS ENVISAGEZ ?

- ☐ Seul
- ☐ En association avec un tiers
- ☐ En association avec plusieurs tiers
- ☐ De manière indépendante
- ☐ De manière franchisée

● ET QUI SERA ?

- ☐ Votre seule activité et votre seule source de revenu
- ☐ Une activité complémentaire à une autre
- ☐ Un test, avant de lâcher vos activités actuelles



Dans le cas d'un projet à plusieurs, quels moyens vous donnez-vous pour confronter vos projets personnels respectifs, vérifier que les motivations de chacun, les engagements financiers propres ? La place que chacun souhaite occuper dans l'entreprise et le temps à consacrer au projet sont-ils cohérents ?

● A QUEL ENDROIT SOUHAITEZ VOUS VOUS INSTALLER ? POURQUOI LÀ ?

3. Vos moyens pour réussir

Le facteur temps

● AVEZ-VOUS UNE IDÉE DE LA DURÉE NÉCESSAIRE POUR MENER À BIEN L'ENSEMBLE DE LA DÉMARCHE ?

● COMBIEN DE TEMPS ET D'ÉNERGIE POUVEZ-VOUS CONSACRER À VOTRE PROJET DE CRÉATION ? QUELS MOYENS ALLEZ-VOUS VOUS DONNER POUR LE DÉGAGER ?

● QUEL EST À PRIORI VOTRE ÉCHÉANCIER ?

Votre situation professionnelle

● QUELLE EST VOTRE SITUATION ACTUELLE ?

- ☐ Demandeur d'emploi indemnisé
- ☐ Salarié en cours de licenciement
- ☐ Bénéficiaire du RSA
- ☐ Salarié démissionnaire
- ☐ Salarié en poste
- ☐ Jeune âgé de moins de 26 ans, sorti du système éducatif
- ☐ Étudiant
- ☐ Retraité
- ☐ Fonctionnaire et assimilé



Créer en catastrophe conduit généralement à la catastrophe !
La préparation d'un projet de création peut prendre entre six mois et deux ans, et il est préférable de vous y consacrer pleinement.

● ÊTES-VOUS SUFFISAMMENT INFORMÉ(E) SUR LES STATUTS POSSIBLES, SUR LES DROITS ET OBLIGATIONS DÉCOULANT DE VOTRE SITUATION QUI PEUVENT INFLUER SUR LA FAÇON DE PRÉPARER LE PROJET ET/OU SUR LE MONTAGE JURIDIQUE À ENVISAGER ? SI NON, SAVEZ-VOUS OÙ VOUS RENSEIGNER ?

● SI VOUS ÊTES SALARIÉ(E), SEREZ-VOUS LIBRE DE TOUT ENGAGEMENT ? SAVEZ-VOUS PAR EXEMPLE SI VOUS ÊTES LIÉ(E) PAR UNE CLAUSE DE NON-CONCURRENCE ?

- ☐ Oui ☐ Non

Votre situation familiale

● VOUS ÊTES-VOUS ASSURÉ(E) DE L'ADHÉSION ET DU SOUTIEN DE VOS PROCHES ? A QUI EN AVEZ-VOUS DÉJÀ PARLÉ ? QU'EN PENSE VOTRE CONJOINT ?

● AVEZ-VOUS BIEN ÉVALUÉ LES IMPACTS DE CE PROJET SUR VOTRE VIE FAMILIALE ?

☐ Oui ☐ Non

● ÊTES-VOUS EN MESURE DE DÉCRIRE LES BOULEVERSEMENTS FAMILIAUX ACCEPTABLES PAR LE PROJET ?

- ☐ Investissement des économies
- ☐ Cautionnement
- ☐ Prise de risque de diminution du revenu. Pouvez-vous indiquer le revenu minimum qui sera nécessaire dans les 5 années à venir ?
- ☐ Changement de rythme de vie
- ☐ Rôle de mon conjoint dans le projet

Vos moyens financiers

● ÊTES-VOUS EN MESURE ACTUELLEMENT D'INDIQUER PRÉCISÉMENT VOTRE CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT (LES MOYENS FINANCIERS PERSONNELS QUE VOUS POUVEZ MOBILISER POUR LE PROJET) ? INDIQUEZ CI-DESSOUS LE MONTANT EN EUROS :

..... € à engager personnellement dans le projet

● SELON VOUS, L'APPORT FINANCIER PERSONNEL REPRÉSENTE QUELLE PART DU BUDGET GLOBAL DE CRÉATION ?

- ☐ 10 %
- ☐ 20 %
- ☐ 30 %
- ☐ plus de 30 %



Votre apport devra représenter environ 30 % de vos besoins.

● ÊTES-VOUS DISPOSÉ(E) À EMPRUNTER PERSONNELLEMENT ET À METTRE DES ACTIFS PERSONNELS EN GARANTIE POUR AUGMENTER VOTRE MISE DE FONDS ?

☐ Oui ☐ Non

● SOUHAITEZ-VOUS ENTREPRENDRE SEUL OU AVEC D'AUTRES ?

☐ Seul ☐ Avec d'autres

● SI VOUS SOUHAITEZ ENTREPRENDRE AVEC D'AUTRES, AVEZ-VOUS DÉJÀ IDENTIFIÉ QUI SERAIT PRÊT À INVESTIR À VOS CÔTÉS ?

.....

.....

.....

● QUELLE DIFFÉRENCE FAITES-VOUS ENTRE LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LE BÉNÉFICE ?

.....

.....

.....

● POUVEZ-VOUS CITER ICI LE BÉNÉFICE MOYEN RÉALISÉ PAR LES ENTREPRISES EXERÇANT LE MÊME MÉTIER QUE VOUS (EN POURCENTAGE DU CHIFFRE D'AFFAIRES) ?

.....

.....

.....

Vos moyens en compétences

● AVEZ-VOUS PRIS LE TEMPS DE FAIRE LE BILAN DE VOS COMPÉTENCES ?

☐ Oui ☐ Non

● SI NON, AVEZ-VOUS IDENTIFIÉ QUI PEUT VOUS Y AIDER ?

.....

.....

.....

● QUELLES SONT VOS EXPÉRIENCES PASSÉES ? DÉCRIVEZ ICI LES GRANDES ÉTAPES DE VOTRE PARCOURS.

ANNÉES	ENTREPRISES	FONCTION OCCUPÉE

● QUELS SONT VOS PRINCIPAUX DIPLÔMES ET FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUIVIES ?

ANNÉES	DIPLÔMES ET FORMATION CONTINUE

● QUELS SONT LES SAVOIR-FAIRE QUE VOUS MAÎTRISEZ PLEINEMENT ?

FONCTIONS	EXPÉRIENCE : EXEMPLES	EXPÉRIENCE QUE VOUS AVEZ ACQUISE (DÉCRIVEZ LA EN QUELQUES MOTS)	VOS BESOINS EN FORMATION (À PRÉCISER)
Fonction de dirigeant	Avez-vous déjà exercé une fonction de dirigeant et/ou de responsable de centre de profit (unité autonome en termes de budget et d'organisation) ?		
Connaissance de la petite entreprise et PME	Quelle est votre expérience de la TPE/PME ? Si vous avez acquis votre expérience au sein d'un groupe ou d'une grande entreprise, avez-vous conscience de l'écart entre votre culture et celle d'une TPE ?		
Fonction commerciale	Quel est votre niveau de connaissances et d'expérience en relation clients et marketing ?		
Technique métier	Quelle est votre expérience technique du métier ?		
Management	Quelle est votre expérience en management ? Avec une équipe de combien de salariés ?		
Finances	Quel est votre niveau de compétences financières ? Avez-vous déjà géré un budget ? De quel montant ?		
Pilotage de projet	Avez-vous déjà piloté un projet ? Avez-vous déjà construit un business plan ?		

● SI VOUS AVEZ ÉTÉ HABITUÉ(E) À TRAVAILLER EN ÉQUIPE, VOUS SENTEZ-VOUS CAPABLE DE PRENDRE SEUL ET RAPIDEMENT DES DÉCISIONS IMPORTANTES ?

☐ Oui ☐ Non

● **ÊTES-VOUS SUFFISAMMENT MOTIVÉ(E) POUR FAIRE PASSER L'ENTREPRISE AVANT VOUS ET ACCEPTER CERTAINS SACRIFICES EN TERMES DE LOISIRS OU DE REVENUS ?**

☐ Oui ☐ Non

● **VOTRE SANTÉ EST-ELLE COMPATIBLE AVEC LES EXIGENCES DE VOTRE PROJET ? POURREZ-VOUS FAIRE FACE À DES PÉRIODES D'INTENSE CHARGE DE TRAVAIL ?**

☐ Oui ☐ Non

● **QUELS SONT LES DOMAINES DE COMPÉTENCES QUI VOUS MANQUERAIENT ?**

.....

.....

● **ÊTES-VOUS PRÊT À ENVISAGER UNE FORMATION COMPLÉMENTAIRE ? ÊTES-VOUS INFORMÉ(É) DES FORMATIONS EXISTANTES EN LA MATIÈRE ?**

☐ Oui ☐ Non

● **AVEZ-VOUS IDENTIFIÉ LES INTERLOCUTEURS À CONTACTER POUR VOUS AIDER À CHEMINER DANS VOTRE PROJET ? ÊTES-VOUS AU CLAIR SUR LES CHAMPS DE COMPÉTENCE DE CHACUN ? AVEZ-VOUS DÉJÀ PRIS CONTACT AVEC EUX ?**

PARTENAIRES	CONTACT PRIS	CONTACT À PRENDRE
Avocat		
Banquier		
Chambre de commerce et d'industrie		
Chambre de métiers et de l'artisanat		
Club de créateurs		
Expert-comptable		
Notaire		
Organisations interprofessionnelles (MEDEF, CGPME, UPA...)		
Organisations professionnelles (syndicat professionnel relevant de l'activité projetée)		

4. Vos objectifs de créateur

● **VOUS RETROUVEZ-VOUS DANS CETTE TYPOLOGIE ?**

- ☐ Je suis un manager cadre diplômé, et je suis convaincu que mon idée est porteuse
- ☐ Je suis un homme/une femme de métier, porteur d'un projet fondé sur mon savoir-faire technique
- ☐ Je crée mon entreprise pour créer mon emploi car je n'en trouve pas ailleurs
- ☐ Mon projet est innovant, et il me faut m'entourer pour bien cadrer les choses
- ☐ Je crée une entreprise en complément d'une autre activité pour démarrer
- ☐ Sinon : je suis

● **COMMENT ENVISAGEZ-VOUS VOTRE FONCTION DANS L'ENTREPRISE DE VOS RÊVES ?**

- ☐ Le dirigeant multi-casquettes possédant l'ensemble des compétences d'un patron d'entreprise : techniques métier, commerciales, de management, financières...
- ☐ Une fonction de gestionnaire, et je m'appuierai sur des hommes-clés maîtrisant la technique
- ☐ Une fonction d'abord technique, et ensuite je m'entourerai de gestionnaires et de commerciaux
- ☐ Seul dans mon entreprise, en fait, je créerai mon emploi
- ☐ Autres.....

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

5 - En synthèse

● QUELS SONT VOS ATOUTS ACTUELS ?

- ☐ J'ai déjà occupé un ou plusieurs postes de responsabilité générale, dans des sociétés à taille humaine et dans le même secteur d'activité
- ☐ J'ai une volonté farouche de réussir et un moral d'acier
- ☐ Je ne recule pas devant la charge de travail
- ☐ Je sais me vendre en permanence : aux banquiers, aux partenaires, pas seulement aux clients
- ☐ J'ai les moyens de me démarquer des autres créateurs par ma motivation, la cohérence de mon approche, mon professionnalisme
- ☐ Je suis financièrement crédible
- ☐ J'ai un bon relationnel qui me permettra de réussir la dimension humaine de la création
- ☐ Je sais m'entourer, c'est-à-dire recourir à des experts pour comprendre le processus de la création d'une entreprise et soutenir sa démarche sur les aspects juridiques, techniques et financiers
- ☐ Je sais m'organiser pour me dégager du temps
- ☐ Je sais m'entourer pour garder le moral
- ☐ Ma famille et mon entourage adhèrent au projet
- ☐ J'ai l'esprit d'un entrepreneur, et j'ai mesuré la rupture avec un statut de salarié
- ☐ Je privilégie un domaine d'activités que je connais
- ☐ J'ai conscience que mon entreprise se doit d'être en cohérence avec mes attentes, mes compétences, et mes capacités financières
- ☐ Je suis déterminé(e)
- ☐ J'ai conscience du temps nécessaire pour mener à bien mon projet
- ☐ Je connais mes limites, et je vais m'entourer de conseillers
- ☐ Je vais combler mes lacunes éventuelles par une formation avant la création
- ☐ Je vais adhérer à un club ou une association pour rompre la solitude du créateur

Mon diagnostic personnel à ce jour

MES ATOUTS	MES FAIBLESSES	ACTIONS À MENER POUR DÉVELOPPER MES ATOUTS



Caractériser mon projet, en définir la cohérence avec ce que je suis, ce que je recherche, mes atouts et mes faiblesses mais également vérifier l'adéquation entre mon offre et les besoins de mes clients potentiels.

Objectif : Après avoir défini son projet personnel, le candidat à la création doit décrire son idée et l'approfondir jusqu'à l'obtention d'un projet conforme à ses souhaits sur un marché déterminé.

Moyens : Vous assurer que votre idée rencontrera son marché au travers d'une offre précise, savoir apprécier la cohérence entre vos souhaits et vos moyens (financiers, compétences et personnalité).

1. Votre offre

Activité

● QU'EST-CE QUE VOTRE ENTREPRISE VA FAIRE ?

Concevoir / Produire / Fabriquer / Vendre / Poser / Installer / Services associés / SAV /
... Ex : concevoir, fabriquer et vendre...

Finalité : éviter les dangers du coup de tête en validant votre idée.

Nature

● QUOI ? PRODUITS ? BIENS ? SERVICES ?

Ex : des portes

 Avant d'engager du temps et de l'argent dans le montage de votre projet, vous devez commencer par vérifier la pertinence de votre idée.

Ses caractéristiques

● QU'AVEZ-VOUS FAIT POUR CONNAÎTRE VOS CLIENTS POTENTIELS ET LEURS BESOINS ? AVEZ-VOUS, PAR EXEMPLE, « TESTÉ » VOTRE OFFRE ?

Ex : en bois, sur mesure

2. Votre marché

Clientèle ciblée : à qui ?

Ex : clientèle de particuliers

- ☐ Particuliers : en activité, les retraités ?
- ☐ Entreprises : artisanales, petites ou moyennes entreprises, grands groupes
- ☐ cabinets libéraux ?
- ☐ Collectivités locales ?
- ☐ Organismes divers : associations, clubs sportifs, ordres professionnels, etc ?
- ☐ Autres

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

● LOCALISATION DE VOS CLIENTS : OÙ SE SITUENT-ILS ? QUELLE EST VOTRE ZONE DE CHALANDISE ?

Ex : 25 kms autour de mon siège social

- ☐ Local - régional - national - international
- ☐ Permanent ou saisonnier
- ☐ Dépendant d'un autre marché : exemple de la sous-traitance industrielle automobile
- ☐ Sédentaire, ambulante, sur site

● MOYENS DE COMMERCIALISATION : COMMENT SERA-T-IL VENDU ? BOUTIQUE, FORCE DE VENTE, PAR CORRESPONDANCE, MARCHÉS, PAR PRESCRIPTEURS, VENTE EN RÉUNIONS, PAR INTERNET,...

Ex : j'assurerai le commercial personnellement dans un premier temps

● QU'EST-CE QUI VOUS DIFFÉRENCIE DE LA CONCURRENCE ? EN CLAIR, POURQUOI LES CLIENTS VONT-ILS ACHETER CHEZ VOUS ET PAS CHEZ UN CONCURRENT ?

● COMMENT CARACTÉRISERIEZ-VOUS VOTRE MARCHÉ ?

- ☐ Nouveau
- ☐ En démarrage
- ☐ En pleine maturité
- ☐ En déclin
- ☐ Saturé
- ☐ Fermé
- ☐ Peu solvable



N'oubliez pas que votre future clientèle doit être :
- accessible : selon la cible que vous visez, vous devrez parfois être déjà introduit dans le milieu, « avoir la tête de l'emploi » ou encore avoir des références.
- solvable : des prospects sans le pouvoir d'achat nécessaire pour votre offre ne sont pas de futurs clients et un gros impayé est souvent fatal à une jeune entreprise !

● QUELLES ACTIONS AVEZ-VOUS ENTREPRISES POUR CONNAÎTRE VOTRE MARCHÉ ?

● QU'EST-CE QUI VOUS PERMET DE DIRE QUE VOUS CONNAISSEZ CE SECTEUR D'ACTIVITÉ ? MAÎTRISEZ-VOUS :

- ☐ Son environnement (concurrence, réglementation,...)
- ☐ Son marché (potentiel de développement, clients,...)
- ☐ Ses chiffres (ratios de rentabilité, chiffre d'affaires et taux de marge,...)
- ☐ Ses pratiques et caractéristiques techniques (le processus d'élaboration d'un produit, son marché,...)

● QUI SONT LES CONCURRENTS QUE VOUS AVEZ REPÉRÉS À CE JOUR ?

SAVEZ-VOUS S'IL EXISTE UNE LÉGISLATION PARTICULIÈRE, DES CONTRAINTES LÉGALES (ACCÈS À LA PROFESSION, RÉGLEMENTATION RELATIVE À LA SÉCURITÉ,...) ?

● VOTRE PROJET VOUS SEMBLE-T-IL EN ADÉQUATION AVEC :

- ☐ Votre projet personnel
- ☐ Votre expérience professionnelle
- ☐ Vos compétences métier
- ☐ Votre savoir-faire managérial
- ☐ Vos moyens financiers



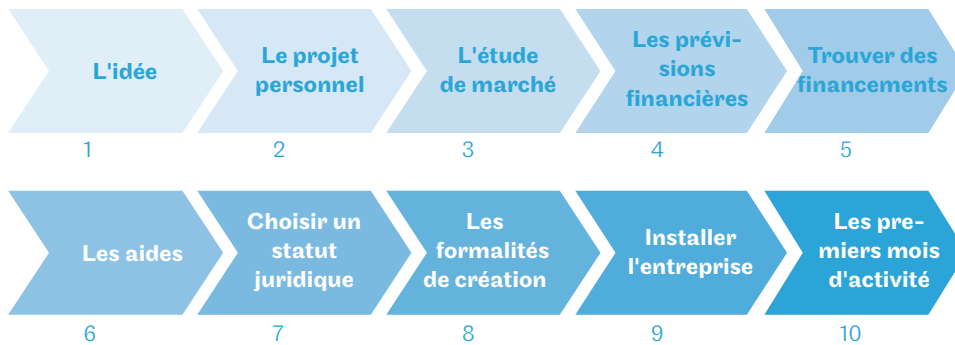
Celles-ci peuvent avoir un impact sur la faisabilité et la viabilité du projet.

● QUELS CONTACTS AVEZ-VOUS DÉJÀ PRIS ?

- ☐ Avocat
- ☐ Banquier
- ☐ Chambre de commerce et d'industrie
- ☐ Chambre de métiers et de l'artisanat
- ☐ Club de créateurs
- ☐ Expert-comptable
- ☐ Notaire
- ☐ Organisations interprofessionnelles (MEDEF, CGPME, UPA...)
- ☐ Organisations professionnelles (syndicat professionnel relevant de l'activité projetée)

3. En synthèse

● OÙ EN ÊTES-VOUS ?



● VOTRE OFFRE DÉFINIE À CE JOUR

LES ATOUTS QUELS SONT LES POINTS FORTS DE VOTRE PRODUIT/SERVICE/ CONCEPT ?	LES FAIBLESSES QUELS SONT SES POINTS FAIBLES ? METTRE EN ÉVIDENCE SES ÉLÉMENTS DE VULNÉRABILITÉ ACTUELS OU PRÉVISIBLES	LE PROJET QUELLES SONT LES ACTIONS À MENER POUR AUGMENTER LES ATOUTS ET LIMITER LES FAIBLESSES ?

Ex : qu'est-ce qui vous permet de dire à ce jour que votre offre intéressera des clients ?
Vos critères de différenciation par rapport à l'offre existante sont-ils suffisants ?



ÉTAPE 3

Comment faire ? De quels moyens ai-je besoin (immobiliers, matériels, financiers, humains,...) ?

Déterminer les besoins pour que mon activité puisse débuter.

Objectif : Définir les moyens dont j'ai besoin pour évaluer les faisabilités.

Moyens : Définir les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après-vente.

1. Moyens humains

● PENSEZ-VOUS DEVOIR EMBAUCHER ? COMBIEN DE PERSONNES ? À QUEL POSTE ? QUAND ? POUR QUEL COÛT ?

● QUE SAVEZ-VOUS DU MARCHÉ DE L'EMPLOI CONCERNANT LES COMPÉTENCES DONT VOUS AUREZ BESOIN ?

● SI VOUS AVEZ BESOIN DE COMPÉTENCES PARTICULIÈRES, SERONT-ELLES FACILES À TROUVER ?

☐ Oui ☐ Non

● DEVREZ-VOUS RECRUTER UNE FORCE DE VENTE ? QUEL PEUT EN ÊTRE LE DÉLAI DE RECRUTEMENT ET LE COÛT ?

● SI VOUS ENTREPRENEZ EN ASSOCIATION, ÊTES-VOUS CERTAIN(E) QUE LE RÔLE DE CHACUN EST BIEN DÉFINI ?

2. Moyens techniques

Bâtiment

● OÙ PENSEZ-VOUS VOUS INSTALLER ?

● AUREZ-VOUS BESOIN DE TERRAIN ET DE LOCAUX ?

☐ Oui ☐ Non

● PENSEZ-VOUS LES ACHETER ? LES LOUER ? LES CONSTRUIRE ?

● AVEZ-VOUS UNE IDÉE DES COÛTS DANS CHACUNE DES HYPOTHÈSES RETENUES ?

Si vous construisez un bâtiment, pensez à vous renseigner dans votre mairie sur l'existence du plan local d'urbanisme.

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

☐ Oui ☐ Non

☐ Oui ☐ Non

☐ Oui ☐ Non

- ☐ Comptant
- ☐ 30 j
- ☐ 60 j
- ☐ 90 j

[illegible]

Atouts et faiblesses de votre territoire d'implantation :

La fiscalité locale ?
Les aides éventuelles de votre commune ou communauté de communes ?
Les réalités du plan local d'urbanisme ou du schéma de cohérence territoriale ?
L'existence de zones d'activité ?
Le dynamisme économique local ?

● À CE JOUR, QUI VOUS AIDE ? SUR QUEL ASPECT ?

La faisabilité à ce jour :

ÉTUDE DE LA FAISABILITÉ DES DIFFÉRENTES DIMENSIONS DU PROJET	CARACTÉRISTIQUES DES BESOINS POUR VOTRE PROJET	MAÎTRISÉ	NON ENCORE MAÎTRISÉ	ACTIONS À MENER POUR POURSUIVRE L'ÉTUDE
Humaine				
Technique				
Commerciale				
Financière				
Territoriale				
Accompagnement par votre réseau				



« Accompagnement par mon réseau » : cette dimension va être développée ci-après.

ÉTAPE 4

Poursuivre ma démarche ? Construire mon projet ?

Contacter mes partenaires et planifier les contacts.

Objectif : M'entourer des bons partenaires et conseils.

Moyens : Internet, les organismes qui accompagnent les créateurs.

1. Les réseaux spécifiques à la création

Bien entendu, ces grands réseaux possèdent des antennes dans toutes les villes de France.

● **PARMI LES GRANDS RÉSEAUX SUIVANTS :**

	LESQUELS CONNAISSEZ-VOUS ?	AVEC LESQUELS AVEZ-VOUS DÉJÀ PRIS CONTACT ?
Une pépinière d'entreprises		
Plate-forme d'initiative locale		
Boutique de gestion		
Chambre de commerce et d'industrie		
Chambre de métiers et de l'artisanat		
Réseau Entreprendre de votre région		
Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)		
OSEO		
Incubateur		
Couveuse		
Autres		

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

	LESQUELS CONNAISSEZ-VOUS ?	AVEC LESQUELS AVEZ-VOUS DÉJÀ PRIS CONTACT ?
Au niveau de votre commune ?		
Communauté de communes ?		
Conseil général ?		
Conseil régional		

	QUI AVEZ-VOUS IDENTIFIÉ ?	AVEC LESQUELS AVEZ-VOUS DÉJÀ PRIS CONTACT ?
Experts-comptables		
Centre de gestion		
Notaire		
Avocat		
Assureur		
Autres		

	QUI AVEZ-VOUS IDENTIFIÉ ?	AVEC LESQUELS AVEZ-VOUS DÉJÀ PRIS CONTACT ?
Syndicat de la branche		
Syndicat professionnel		
Réseau de franchise		
Autres		

5. Les réseaux financiers

Partenaires financiers

☒ AVEZ-VOUS DÉJÀ PRÉSENTÉ VOTRE PROJET À UNE BANQUE ?

☐ Oui ☐ Non

LES ÉTAPES	Sensibilisation Pré-accueil Orientation	Accueil individuel spécialisé Recours à des experts Programmes de formations Accès aux réseaux territoriaux Montage de projets Accompagnement Test de marché Appui au démarrage	Financement	Création Hébergement physique	Suivi : Accompagnement post création
LES ACTEURS	• Chambres de commerce et d'industrie • Chambres de métiers et d'artisanat • Maison de l'emploi et de la formation	• Chambre de commerce et d'industrie • Chambre de métiers et d'artisanat • Pépinière d'entreprises • Boutique de gestion • Incubateur • Couveuse	• Réseau Entreprendre • PFIL • ADIE	• Centre de formalités des entreprises • Réseau des pépinières d'entreprises	Organismes d'accompagnement

5. En synthèse

Vous constituez votre réseau de partenaires

PARTENAIRES À CONTACTER	POURQUOI ?	QUAND ? (ÉCHÉANCES)



ÉTAPE 5

Quelle structure pour mon activité ? Quelles aides ?

Définir le statut de mon entreprise, les modalités juridiques, fiscales, sociales.

Objectif : Construire le cadre de mon entreprise.
Moyens : Sécuriser juridiquement et socialement mon projet, mes biens, mon environnement.

1. Statut

● QUEL STATUT ENVISAGEZ-VOUS ?

- ☐ EI
- ☐ SARL EURL
- ☐ SA
- ☐ SAS
- ☐ SASU
- ☐ Association
- ☐ Auto-entrepreneur
- ☐ SCOP
- ☐ Coopérative d'activité
- ☐ Portage salarial
- ☐ Couveuse

● PARMIS CETTE LISTE, QUELS SONT LES STATUTS QUI OFFRENT AUX PORTEURS DE PROJET UN HÉBERGEMENT JURIDIQUE AINSI QU'UN CERTAIN NOMBRE DE SERVICES LEUR PERMETTANT DE TESTER LEUR ACTIVITÉ EN TOUTE LÉGALITÉ ?

● CONNAISSEZ-VOUS LES DIFFÉRENCES (AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS) ENTRE CHACUN DE CES STATUTS ? POUR CHOISIR CELUI QUI SERA LE MIEUX ADAPTÉ À VOTRE CAS, COCHEZ LES CRITÈRES À PRENDRE EN COMPTE :

Quel est le nombre d'associés requis ?	
Quel est le montant minimal du capital social ?	
Qui dirige l'entreprise ?	
Quelle est l'étendue de la responsabilité des associés ?	
Quelle est l'étendue de la responsabilité des dirigeants ?	
Quel est le mode d'imposition des bénéfices ?	
La rémunération des dirigeants est-elle déductible ?	
Quel est le régime fiscal du dirigeant ?	
Quel est le régime social du dirigeant ?	
Quel est le régime social des associés ?	
Qui prend les décisions ?	
La désignation d'un commissaire aux comptes est-elle obligatoire ?	
Comment transmettre l'entreprise ?	

● RETROUVEZ LES STATUTS À PARTIR DE LEUR PRINCIPAL INCONVÉNIENT ET PRINCIPAL AVANTAGE (EI / EURL / SASU).

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES	STATUT ?
Simplicité de constitution et de fonctionnement	Responsabilité indéfinie (protection des biens fonciers bâtis ou non bâtis possible)	A
Responsabilité limitée aux apports (sauf fautes de gestion) Structure évolutive (ex. : possibilité d'accueillir un nouvel associé) Choix du régime fiscal Simplicité de fonctionnement	Frais et formalisme de constitution	B
Responsabilité limitée aux apports (sauf fautes de gestion) Structure évolutive (ex. : possibilité d'accueillir un nouvel associé) Régime social d'assimilé salarié du dirigeant	Structure non adaptée aux petites activités	C

(A : EI / B : EURL / C : SASU)

● VOUS ENTREPRENEZ SEUL, SANS ASSOCIÉ, ET SOUHAITEZ LE RESTER ? VOUS AVEZ LE CHOIX ENTRE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE, L'EURL OU LA SASU. LE TABLEAU CI-DESSOUS COMPARE CES TROIS STATUTS.

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SASU
Types de projets concernés	Petites activités et activités accessoires sans grand besoin de financement et sans grandes perspectives de développement.	S'adapte à tous les projets, à condition d'accepter un certain formalisme de constitution et de fonctionnement.	Projets à fort potentiel de développement, nécessitant un besoin de financement relativement élevé.
Montant du capital social minimal	Pas de notion de capital social. L'entreprise individuelle n'a pas de patrimoine propre.	Montant librement fixé par l'associé unique dans les statuts de la société.	Depuis le 1er janvier 2009 : montant librement fixé par l'actionnaire unique dans les statuts de la société.
Apports	Aucun.	• apport en numéraire • apport en nature • apport en industrie Cependant, les apports en industrie ne concourent pas à la formation du capital social.	• apport en numéraire • apport en nature Les apports en industrie sont interdits dans les sociétés par actions. Depuis le 1er janvier 2009, les apports en industrie sont possibles en échange d'actions inaliénables.
Qui dirige l'entreprise ?	L'entrepreneur individuel.	Le gérant.	Liberté statutaire. Au minimum, un président.
Responsabilité de l'associé unique dirigeant	Totale et indéfinie sur les biens personnels (possibilité de protéger les biens fonciers bâtis et non bâtis). Responsabilité civile et pénale.	En qualité d'associé unique : responsabilité limitée aux apports. En qualité de dirigeant : responsabilité civile (notamment en cas de faute de gestion) et pénale.	En qualité d'associé unique : responsabilité limitée aux apports. En qualité de dirigeant : responsabilité civile (notamment en cas de faute de gestion) et pénale.
Pouvoirs du dirigeant	Illimités. L'entrepreneur individuel dirige seul son entreprise.	A l'égard des tiers, le dirigeant dispose des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom et pour le compte de la société. Dans le cadre du fonctionnement de l'entreprise et si le gérant est un tiers, les statuts peuvent limiter ses pouvoirs en subordonnant la conclusion de certains actes à l'approbation de l'associé unique.	
Imposition des bénéfices de l'entreprise	Impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des : • bénéfices industriels et commerciaux (BIC), • bénéfices non commerciaux (BNC), • ou des bénéfices agricoles (BA). Les entrepreneurs individuels sont de plein droit soumis au régime fiscal de la micro entreprise. Ils peuvent depuis le 1er janvier 2009 opter sous certaines conditions pour le versement fiscal libératoire. Ils ont également la possibilité d'opter pour un régime réel d'imposition (simplifié ou normal).	Impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des : • bénéfices industriels et commerciaux (BIC), • bénéfices non commerciaux (BNC), • ou des bénéfices agricoles (BA). Option possible pour l'impôt sur les sociétés (cette option est irrévocable).	Impôt sur les sociétés. Option possible à l'impôt sur le revenu pour les exercices ouverts à compter du 6 août 2008, sous certaines conditions.
Régime fiscal de la rémunération perçue en qualité de dirigeant		Si l'entreprise est soumise à l'IR : la rémunération du dirigeant n'est pas déductible du bénéfice de l'entreprise. Si l'entreprise est soumise à l'IS : imposition de la rémunération à l'IR dans la catégorie des traitements et salaires.	Imposition de la rémunération à l'IR dans la catégorie des traitements et salaires.

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SASU
Régime social du dirigeant associé unique	Non salarié	Non salarié	Assimilé salarié
Formalités	• Pas de rédaction de statuts. • Déclaration d'immatriculation au centre de formalités des entreprises (CFE) compétent. • Déclaration d'activité pour les auto-entrepreneurs depuis le 1er janvier 2009 auprès du CFE compétent.	Rédaction des statuts : un modèle de statuts d'EURL dirigée par l'associé unique a été publié par décret.	Rédaction des statuts. Dans ce cadre, la loi laisse à l'associé une grande liberté de rédaction.
Coût des formalités d'immatriculation	Immatriculation au RCS : environ 70 euros. Immatriculation au répertoire des métiers : environ 130 euros (variable suivant les départements). Immatriculation à l'Urssaf : gratuite.	Frais de publication (journal d'annonces légales) : environ 160 euros. Immatriculation au registre du commerce et des sociétés (y compris le dépôt d'actes) : environ 90 euros.	Frais de publication (journal d'annonces légales) : environ 230 euros. Immatriculation au registre du commerce et des sociétés (y compris le dépôt d'actes) : environ 90 euros.



Pour aller plus loin, voir source APCE : <http://www.apce.com/pid1627/comparaison-rapide.html?espace=1&tp=1>

2 - Aides et financements

- QUELLES SONT LES MODALITÉS ET SOURCES DE FINANCEMENT QUE VOUS CONNAISSEZ, INDIQUEZ D'UNE CROIX ET PRÉCISEZ LES CONTACTS QUE VOUS AVEZ :

	Connus OUI/NON	Contacts identifiés
Epargne personnelle		
Aides ou subventions		
Prêt d'honneur, c'est-à-dire sans garanties, et crédit solidaire		
Participation dans le capital		
Primes, subventions à l'entreprise		
Prêts à moyen/long terme à l'entreprise		

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

25

25

25

25

25

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

● VOTRE ACTIVITÉ EST-ELLE AMENÉE À SE DÉVELOPPER ?

☐ Oui ☐ Non

● VOTRE ACTIVITÉ VA-T-ELLE VOUS CONDUIRE À FAIRE DES INVESTISSEMENTS IMPORTANTS OU DES AVANCES DE FONDS POUR FINANCER DES CHANTIERS OU DES RÉALISATIONS ?

☐ Oui ☐ Non

● QUELLE PART DE RESPONSABILITÉ ACCEPTEZ-VOUS D'ASSUMER SUR VOS BIENS PERSONNELS ?

● QUEL STATUT SOUHAITEZ-VOUS AVOIR : SALARIÉ DE VOTRE ENTREPRISE, GÉRANT NON SALARIÉ, OU SEUL INTERVENANT ?

● ÊTES-VOUS EN MESURE DE DÉFINIR QUEL TYPE DE RÉGIME FISCAL VOUS CONVIENT LE MIEUX (IMPÔT SUR LE REVENU, IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS) ?

● SOULIGNEZ CI-DESSOUS LES TERMES INCONNUS, INCOMPRIS.

	QUEL EST LE MODE D'IMPOSITION DES BÉNÉFICES ?	LA RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS EST-ELLE DÉDUCTIBLE DES RECETTES DE LA SOCIÉTÉ ?	QUEL EST LE RÉGIME FISCAL DU DIRIGEANT ?
Entreprise individuelle	Il n'y a pas d'imposition au niveau de l'entreprise. Le chef d'entreprise est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu.	Non	Impôt sur le revenu dans la catégorie correspondant à l'activité de l'entreprise.
EURL	Il n'y a pas d'imposition au niveau de la société. L'associé unique est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu (catégorie des bénéfices industriels et commerciaux ou des bénéfices non commerciaux). L'EURL peut cependant opter pour l'impôt sur les sociétés.	Non, sauf option pour l'impôt sur les sociétés ou si le gérant n'est pas l'associé unique.	Impôt sur le revenu soit dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux ou des bénéfices non commerciaux (EURL à l'impôt sur le revenu), soit dans celle des traitements et salaires (EURL à l'impôt sur les sociétés).
SA (forme classique)	Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur les sociétés. Une option à l'IR est possible pour les SA de moins de 5 ans, sous certaines conditions.	Oui, sauf option pour l'impôt sur le revenu.	Traitements et salaires pour le président du conseil d'administration, sauf si option de la société pour l'impôt sur le revenu.

Source : www.apce.com

● À QUI ALLEZ-VOUS VOUS ADRESSER POUR COMPRENDRE LES DIFFÉRENCES FISCALES ENTRE LES STATUTS ENVISAGEABLES ?

3 - Régime social



Votre régime social dépend de la forme juridique que vous allez retenir et de votre participation au sein de l'entreprise. Deux régimes sociaux sont possibles : le régime des assimilés salariés et le régime des travailleurs non-salariés.

● SOULIGNEZ CI-DESSOUS LES TERMES INCONNUS, INCOMPRIS

	QUEL EST LE RÉGIME SOCIAL DU DIRIGEANT ?	QUEL EST LE RÉGIME SOCIAL DES ASSOCIÉS ?
Entreprise individuelle	Régime des non-salariés.	Non concerné, car il n'y a pas d'associés.
EURL	Si le gérant est l'associé unique : régime des non-salariés. Si le gérant est un tiers : assimilé salarié.	Régime des non-salariés.
SARL soumise à l'IS	Gérant minoritaire ou égalitaire : assimilé salarié. Gérant majoritaire : non-salarié.	Régime des salariés (s'ils sont titulaires d'un contrat de travail).
SA (forme classique) soumise à l'IR	Le président est assimilé salarié. Les autres membres du conseil d'administration ne sont pas rémunérés pour leurs fonctions de dirigeants et ne relèvent, par conséquent, d'aucun régime social.	Régime des salariés (s'ils sont titulaires d'un contrat de travail).

Source : www.apce.com

● A QUI ALLEZ-VOUS VOUS ADRESSER POUR COMPRENDRE LES DIFFÉRENCES FISCALES ENTRE LES STATUTS ENVISAGEABLES ?

.....

.....

.....

● AVEZ-VOUS UNE IDÉE DU MONTANT DES COTISATIONS SOCIALES ?

☐ Oui ☐ Non

● ÉTUDIER ET CHOISIR SON RÉGIME SOCIAL EST PRIMORDIAL, ET FONCTION DE VOS CHOIX ET DES RISQUES QUE VOUS SOUHAITEZ COURIR. COCHEZ LES CASES QUE VOUS RETENEZ, AUJOURD'HUI :

- ☐ De ma couverture maladie
- ☐ De ma retraite
- ☐ D'anticiper sur les risques
- ☐ De lourdes charges pour mon entreprise
- ☐ Du devenir de l'entreprise, si je suis accidenté(e) ou en incapacité de travail

● SELON VOUS, UN CRÉATEUR A-T-IL ACCÈS À L'ALLOCATION CHÔMAGE SI SON PROJET NE FONCTIONNE PAS ?

☐ Oui ☐ Non

ATTENTION : Si vous démissionnez pour vous consacrer à votre projet et que celui-ci n'aboutit pas, vous n'aurez pas droit aux allocations chômage.
Renseignez-vous auprès de Pôle Emploi.

À SAVOIR

Droit des créateurs au regard de l'assurance chômage

Le créateur qui quitte son emploi salarié volontairement pour créer son entreprise, sans s'inscrire comme demandeur d'emploi, et dont le projet de création ou de reprise d'entreprise échoue, pourra faire valoir ses droits au titre de son ancien emploi salarié si moins de 3 ans se sont écoulés entre la fin de cet emploi et son inscription comme demandeur d'emploi. Par contre, en cas de perte involontaire d'emploi et de création d'entreprise, le créateur a intérêt à s'inscrire comme demandeur d'emploi dès la fin de son contrat de travail, ce qui lui permettra de bénéficier d'aides de Pôle Emploi pendant la période de démarrage de son entreprise.

Renseignez-vous.

4 - En synthèse

VOS ATOUTS	VOS MANQUES	LES ACTIONS PROGRAMMÉES



Ébaucher mon plan de financement et mon prévisionnel d'activité

Objectif : Construire mon projet de création d'activité.

Moyens : Élaborer un document de présentation du projet, un plan d'affaire.



L'heure s'est écoulée, le moment de la synthèse est arrivé...

	POINTS FORTS, CE QUE VOUS MAÎTRISEZ	POINTS FAIBLES, CE QUE VOUS DEVEZ MAÎTRISER POUR DÉMARRER
Dimension humaine : VOUS		
Dimension commerciale : VOTRE OFFRE et VOS CLIENTS		
Dimension opérationnelle technique : LES MOYENS humains matériels, immatériels et immobiliers		
Dimension organisationnelle : Statut, organisation, structure		
Dimension financière : Compte de résultat et plan de financement prévisionnel		
Dimension réseau : Vos partenaires et vos conseils		

1 - Synthèse / plan d'action

PERSONNELLEMENT			
Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

Quelques exemples pour vous aider : En parler à votre conjoint, faire le point sur vos objectifs de vie.

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

COMPÉTENCES

Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

Quelques exemples pour vous aider : Réaliser un bilan de compétences entrepreneuriales, envisager des formations complémentaires.

CONNAISSANCE DU MARCHÉ ET DE SES ACTEURS

Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

Quelques exemples pour vous aider : Rencontrer des acteurs sur ce marché, vous documenter, participer à un salon.

DÉFINITION DE VOTRE OFFRE

Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

Quelques exemples pour vous aider : Vous renseigner sur la concurrence, affiner la notion de prix de vente.

CONSTITUER VOTRE ÉQUIPE DE DÉPART

Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

Quelques exemples pour vous aider : Parler sérieusement avec votre associé potentiel, vous renseignez sur les compétences dont : vous aurez besoin pour vos collaborateurs.

DÉFINIR PRÉCISÉMENT LES MOYENS ET PROCESSUS DE PRODUCTION DE FABRICATION DU BIEN OU DU SERVICE

Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

Quelques exemples pour vous aider : Vous renseigner sur les prix des machines d'occasion, sur les solutions bancaires pour acheter du matériel de production.

DÉFINIR VOTRE STRATÉGIE ET LES MOYENS NÉCESSAIRES

Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

Quelques exemples pour vous aider : Vous renseigner sur le coût de la création d'un site Internet.

ÉTABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT ET UN COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

Quelques exemples pour vous aider : Calculer le seuil de rentabilité, définir vos hypothèses de chiffre d'affaires, comprendre ce qu'est un besoin en fonds de roulement.

SAVOIR VOUS ENTOURER			
Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

CHOISIR UN STATUT POUR L'ENTREPRISE ET POUR VOUS			
Actions à mener	Calendrier	Moyens à mettre en œuvre	Priorités 1 à 3

☐ Je continue

☐ Je mets fin à cette réflexion

Actions à mener	Quand	Avec qui	Effet attendu

● **QUELLES SONT LES TROIS PRINCIPALES ACTIONS À ENTREPRENDRE (DANS LE MOIS QUI VIENT) ?**

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS

2 - Savez-vous ce qu'est un plan d'affaire (business plan) ?

Important :

Le plan d'affaire :

- c'est l'élément central du projet d'entreprise.
- c'est mettre sur papier la feuille de route de votre projet pour les 3 à 5 prochaines années.
- c'est l'outil privilégié pour chercher des financements.
- c'est aussi un bon moyen de tester un projet tout au long de sa maturation.

● **UN OUTIL DE RÉFLEXION ET DE VALIDATION, POUR LE CRÉATEUR,**

sur tous les aspects stratégiques du projet (humains, commerciaux, techniques, financiers, juridiques, organisationnels). Le business plan permet de comprendre de façon précise l'activité de l'entreprise et son fonctionnement.

C'est un travail de fond, conséquent, long, nécessaire à la mise en place d'un projet d'entreprise, car il permet à l'entrepreneur de se poser une série de questions sur tous les aspects de la création et du développement de son projet, et d'y apporter des éléments de réponse.

● **UN OUTIL DE NÉGOCIATION ET DE COMMUNICATION POUR LES FUTURS PARTENAIRES DU CRÉATEUR (ASSOCIÉS, BANQUIERS, FOURNISSEURS, ETC.).**

Pour la banque, il est rassurant de constater que le chef d'entreprise maîtrise tous les aspects de sa société, aussi bien sur le plan comptable que sur ceux du management ou de la connaissance des marchés.

Ce plan d'affaire permet d'accroître les chances de succès de l'entreprise en justifiant les choix établis, l'objectif poursuivi et les moyens d'y parvenir.

Le site *apce.fr* (<http://www.apce.com/pid209/mon-projet-en-ligne.html>), vous propose un modèle de plan d'affaire téléchargeable.

● **UN PLAN D'AFFAIRE, CONSTITUÉ D'UNE VINGTAINÉ DE PAGES SE DÉCOMPOSE COMME SUIT :**

1 - Présentation de l'équipe des promoteurs du projet et de leurs atouts

Présentation du (ou des) porteur(s) de projet et des personnes-clés de l'entreprise

- ☐ Joindre les CV en insistant sur les points qui sont pertinents pour le projet (formation, expérience...)
- ☐ Exposer les forces de votre réseau d'appui
- ☐ Expliquer l'historique du projet et ses objectifs

Montrer que :

- ☐ Ces profils sont complémentaires, que l'équipe est expérimentée, et qu'elle réunit l'ensemble des compétences nécessaires à la réussite de l'entreprise : managériale, technique ou scientifique, commerciale, financière
- ☐ Cette équipe est la meilleure pour réaliser le projet, et qu'elle possède des atouts uniques qui font défaut aux concurrents

2 - Présentation de votre projet de création

Rédaction du projet en quelques lignes synthétiques

3 - Présentation de votre offre

- Les sources de revenus de l'entreprise (ventes de produits ou services), ce qui va constituer votre chiffre d'affaires :
 - ☐ Présentation des produits/services proposés
 - ☐ A quels besoins répondent-ils ?
 - ☐ Quelle est l'offre existante ?
 - ☐ Quel est le caractère innovant ou différenciant des produits/services, leurs avantages et inconvénients par rapport à l'offre existante ?
- La politique de prix : prix de vente des produits ou services. Comment ont-ils été déterminés ? Quel est le positionnement du prix par rapport aux solutions concurrentes/alternatives ?

4 - Présentation de votre marché cible

● DÉMONTRER QUE VOUS CONNAISSEZ VOTRE MARCHÉ : LES ÉLÉMENTS EXTRAITS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ TROUVENT LEUR PLACE DANS CETTE PARTIE, À SAVOIR :

- ☐ Qui sont les clients ciblés ?
- ☐ L'entreprise apporte une solution nouvelle à un besoin existant : démontrer l'existence d'un marché
- ☐ Mentionner les résultats d'enquêtes auprès de clients ou prospects, citations...
- ☐ Préciser la segmentation des clients : identifier les différentes catégories de clients ciblées par l'entreprise à travers des offres et des stratégies adaptées (produits, tarifs, canaux de distribution, communication...)
- ☐ Préciser la zone géographique ciblée
- ☐ La taille et l'évolution du marché : démontrer l'importance et la croissance de ce marché
- ☐ Sans oublier une synthèse de l'étude de marché qui reprendra les chiffres-clés

● DÉMONTRER QUE VOUS ÊTES AU CLAIR SUR VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE ET D'APPROVISIONNEMENT.

● DÉMONTRER QUE L'ENTREPRISE SAURA VENDRE (VENDEURS EXPÉRIMENTÉS, CONNAISSANCE DES CLIENTS CIBLÉS ET DU PROCESSUS DE VENTE, CONTRATS EXISTANTS, PARTENARIATS...).

- ☐ Comment commercialiserez-vous vos produits ?
Les canaux de distribution : comment l'entreprise va-t-elle toucher les clients ciblés ?
Quels sont les réseaux que l'entreprise va utiliser pour distribuer ses produits et services ?
- ☐ Comment vous approvisionnerez-vous ?

● DÉMONTRER QUE VOUS AVEZ ÉTUDIÉ VOTRE CONCURRENCE

Quels sont les avantages compétitifs de l'entreprise et son positionnement par rapport aux concurrents (offre, cible, forces, faiblesses, prix...).

Mise en valeur des avantages concurrentiels qui assureront le succès et la pérennité de l'entreprise

5 - Présentation de votre structure et de votre stratégie

Structure : forme juridique, date de création, début d'activité.

Capital : nature des apports, montant.

Actionnaires : liste, répartition du capital, rôle et degré d'implication dans le projet.

Une explication sur votre stratégie et sur la vision de l'entreprise avec ses perspectives d'évolutions.

6 - Votre plan d'action

Cette partie décrit la route jusqu'au succès.

Elle peut, par exemple, présenter les principales actions des trois prochaines années, en détaillant davantage la première année. A cette fin, préciser :

- **la stratégie de l'entreprise**, les facteurs-clés de succès, jalons, indicateurs de performance de l'entreprise, objectifs chiffrés ;
- **le plan de recherche et développement (r&d)** : les axes, planning de développement des produits, les investissements et les moyens nécessaires ;
- **la production** : site de production, coûts de production des produits ou services, investissements matériels et humains nécessaires ;
- **le marketing et la communication** : objectifs, plan de communication, cibles, messages, supports, budget de communication, plan d'action marketing, campagnes prévues, suivi des performances, budget marketing ;
- **le plan d'action commerciale** : objectifs commerciaux, organisation et animation des équipes de vente, processus de vente ;
- **la gestion des ressources humaines** : organisation, postes-clés, évolution prévisionnelle de l'effectif, plan de recrutement, politique de rémunération (salaires prévus, partie variable...), ressources externes (sous-traitants, consultants, avocats...) ;
- **le plan de développement** : la stratégie mise en œuvre pour réaliser la montée en charge de l'activité. Précisez les objectifs intermédiaires, associés aux moyens déployés en conséquence.

VOS ÉLÉMENTS-CLÉS



Cnam entrepreneur(s) est un acteur référent de l'accompagnement des porteurs de projets en entreprise, qui met son expertise au service du développement de vos compétences entrepreneuriales.

Une pédagogie de l'action

Nos parcours de formation sont focalisés sur votre parcours d'entrepreneur. Construits « dans et par l'action », ils font interagir la réalisation de votre projet et le développement de vos compétences. Les contenus sont directement applicables sur le terrain et au fil de la réalité de votre projet.

Des parcours individualisés

Notre offre modulaire s'adapte à la singularité de votre projet et vous permet de composer votre parcours à la carte.

Une expertise des petites entreprises

Pragmatiques et concrets, nos programmes prennent en compte les spécificités des petites organisations : entreprise artisanale, TPE, PME-PMI.

Des intervenants experts

Professionnels de chacun des domaines traités, ils apportent une expertise utile et directement transférable à votre projet.

le cnam

Cnam
entrepreneur(s)

Conservatoire national des arts et métiers

Cnam entrepreneur(s)

4 rue du Docteur Heydenreich • CS 65228

54052 Nancy Cedex

Tél : +33 (0)3 83 85 49 00

Fax : +33 (0)3 83 85 49 09

info@cnam-entrepreneurs.eu • www.cnam-entrepreneurs.eu

Pour connaître nos coordonnées en région, n'hésitez pas à vous connecter à notre site Internet.