

Atelier doctoral

**« Comment préparer un projet de
création d'entreprise.
Les Chambres de Commerce et
d'Industrie vous accompagnent »**

1^{er} juin 2011

Carole BERNARD - CCIT

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse

reliantis
l'appui aux entreprises par la CCI

- **C'est une Assemblée de responsables d'entreprises élus par leurs pairs commerçants, industriels et prestataires de services de la Haute-Garonne.**
- **Statut d'établissement public administratif.**
- **Mission historique,**
 - donne aux autorités publiques des avis et des informations sur les questions économiques ;
 - elle apporte ses préconisations dans le cadre des réflexions et des décisions qui orientent le développement du département et l'aménagement du territoire.
- **Met à la disposition de ses ressortissants ses services d'appui aux entreprises,**
- **Joue un rôle important en matière de formation, notamment avec le Groupe Ecole Supérieure de Commerce.**

CHAMBRE DE
COMMERCE
— ET —
D'INDUSTRIE
DE TOULOUSE

QUELQUES CHIFFRES (Elections de novembre 2010)

reliantis
l'appui aux entreprises par la CCI

52 Membres Titulaires

élus pour 5 ans, dont

Commerce : 12

Services : 23

Industrie : 17

40 423 entreprises 316 005 salariés

Chiffres novembre 2010

CHAMBRE DE
COMMERCE
— ET —
D'INDUSTRIE
DE TOULOUSE

Baromètre économique Haute-Garonne

Etablissements au 1^{er} janvier

Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution quinquennale
Industrie	3 889	3 837	3 916	4 001	4 202	+ 8,0 %
Construction	3 965	4 295	4 717	5 623	5 649	+ 42,5 %
Commerce	12 861	12 864	13 095	12 997	13 381	+ 4,0 %
Services	18 427	19 603	21 221	22 842	23 147	+ 25,6 %
Total	39 142	40 599	42 949	45 463	46 379	+ 18,5 %

Effectifs salariés au 1^{er} janvier

Secteur	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution quinquennale
Industrie	67 203	67 627	67 695	71 458	69 676	+ 3,7 %
Construction	25 667	27 500	30 452	33 015	31 849	+ 24,1 %
Commerce	58 784	59 034	60 456	59 261	59 925	+ 1,9 %
Services	139 503	145 436	150 811	151 662	154 555	+ 10,8 %
Total	291 157	299 597	309 414	315 396	316 005	+ 8,5 %

Palais consulaire: 2 rue d'Alsace-Lorraine à Toulouse

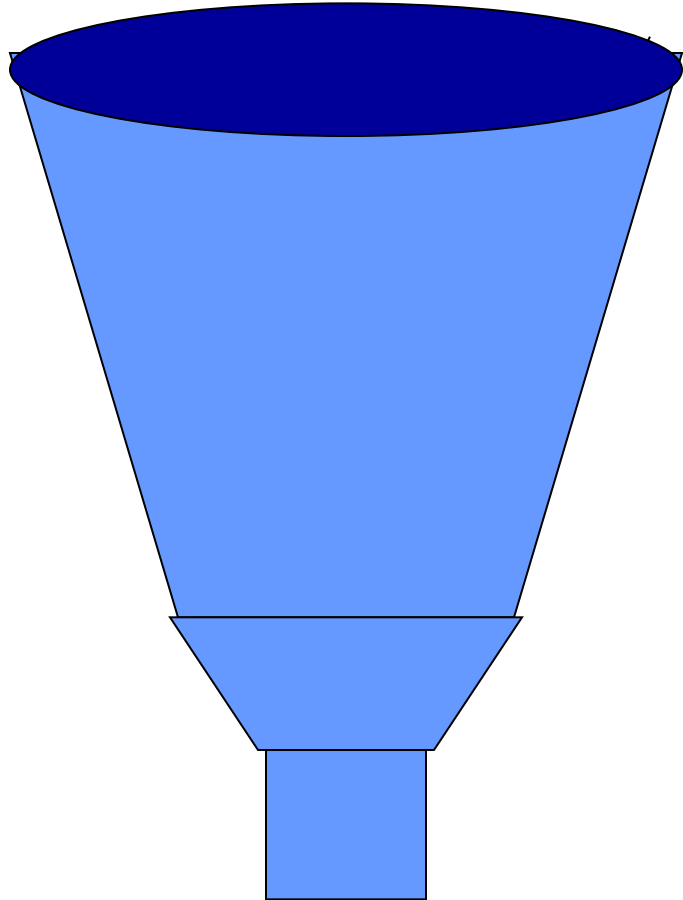
- **Développement des entreprises, formation continue : ENTIORE à Quint-Fonsegrives**
- **Antenne de SAINT-GAUDENS**
- **Groupe ESC de Toulouse**

Au service des entreprises de A à Z

reliantis
l'appui aux entreprises par la CCI

- **Espace Accueil**
- **Information et accompagnement ante et post création : Espace Entreprendre (3 ans max)**
- **Espace Formalités (CFE et Formalités à l'International)**
- **Outils : - Base de Données des Entreprises
- Centre d'Informations économiques**
- **Développement des Entreprises**

L'entonnoir de la création d'entreprise



12 millions de Français « rêvent » la création

2 millions de Français ont un projet de création à court terme (2ans)

320 000 entreprises créées ou reprises

200 000 entreprises survivent à 3 ans

160 000 entreprises survivent à 5 ans

Cinq ans après la création, les chefs d'entreprise accompagnés ont réussi 1,2 fois plus que les autres

LE DISPOSITIF CCI D'ACCOMPAGNEMENT

reliantis
l'appui aux entreprises par la CCI

- Le **Rendez-vous des créateurs** présente les points essentiels pour élaborer votre projet
- Les « **5 jours pour Entreprendre** », une formation pour vous aider à formaliser votre projet avec des interventions dans le domaine commercial, financier, social, ...
- Des **formations longues** pour valider des compétences spécifiques
- Du **conseil individuel** permettant de répondre à vos questions et de finaliser votre projet
- Un **suivi post-crédation** pour vous accompagner dans le développement de votre entreprise
- Des outils Internet : **www.leparcourscreation.com**
et www.leparcourstransmission.com

LES FACTEURS DE REUSSITE DE LA CREATION

- **Le professionnalisme du porteur de projet**
- **L'approche pertinente du marché**
- **Une évaluation précise des moyens à mettre en oeuvre**

Dossier de présentation

PRESENTATION DU CREATEUR

- C.V
- Motivations, parcours professionnel et expériences par rapport au projet

PRESENTATION DU PROJET

- Activités de l'entreprise
- Votre contribution

PRESENTATION DU MARCHE

- Le(s) produit(s) ou le(s) service(s)
- La clientèle
- La concurrence
- L'environnement
- Les fournisseurs
- Le circuit de distribution
- La démarche commerciale
- Les moyens de production

L' ETUDE FINANCIERE

- Plan de financement initial
- Compte de résultat prévisionnel
- Bilan prévisionnel
- Plan de trésorerie
- Besoin en fonds de roulement
- Plan de financement
- Seuil de rentabilité - Point mort.
(NB : Cette étude devra être réalisée sur 3 ans)

LES ANNEXES

Toutes les pièces permettant d'argumenter votre projet :
plaquette, publicité déjà réalisée, promesse de vente, contrat avec les fournisseurs, devis du matériel, facture des frais déjà engagés...

1- LE PORTEUR DE PROJET

2- De l'idée au projet

3- Le marché

4- Le business plan

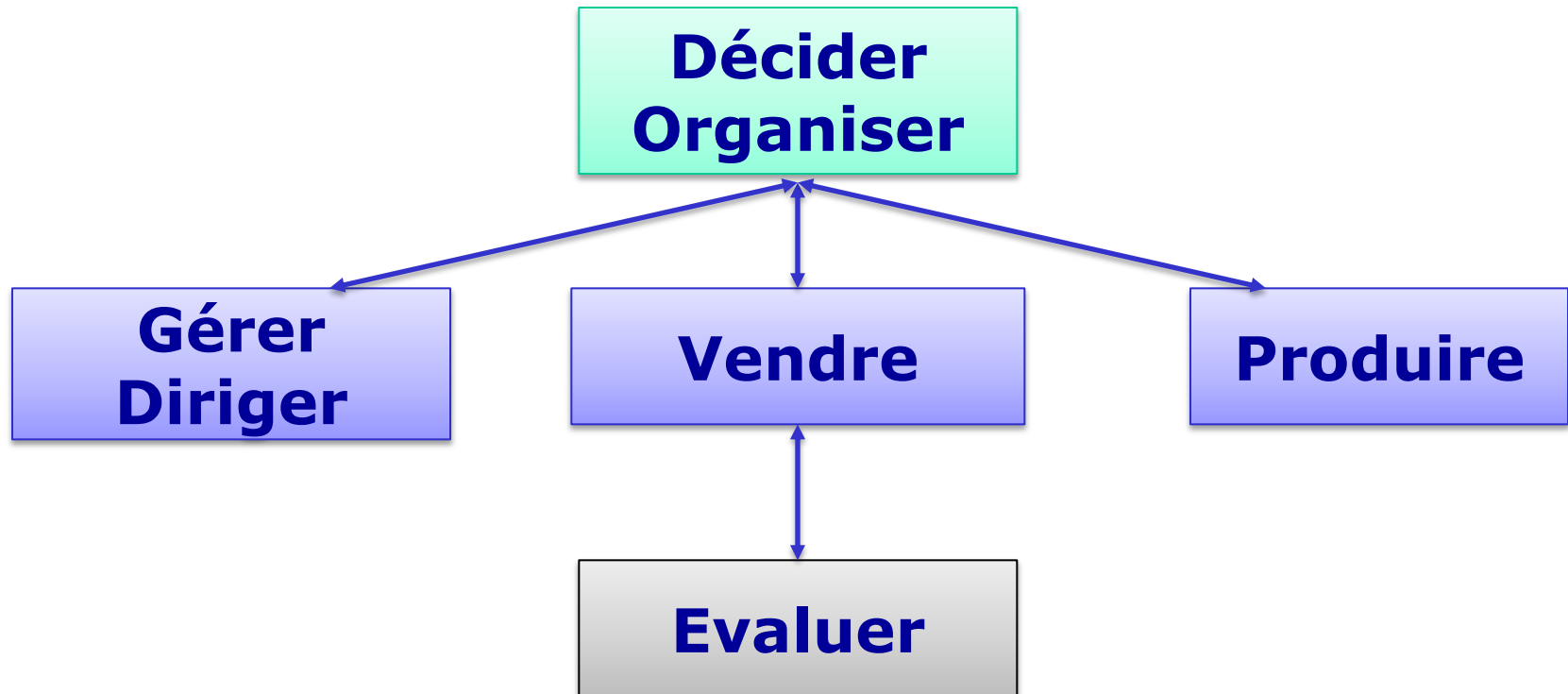
5- Les statuts juridiques

- Esprit d'indépendance et d'aventure
 - Goût du contact
 - Passion du métier
 - Réussite financière et sociale
 - Création de son propre emploi

Mesurer les contraintes personnelles

- Disponibilité, diversité des tâches, responsabilités, isolement, gestion du stress
 - Revenus incertains
 - Mise de fonds : engagement financier personnel, garanties
 - Environnement familial : charges personnelles, ...

Evaluer vos compétences



- 1- Le porteur de projet
- 2- DE L'IDEE AU PROJET**
- 3- Le marché
- 4- Le business plan
- 5- Les statuts juridiques

- **Origine :**

votre expérience, votre savoir-faire, votre imagination ou un simple concours de circonstance.

- **Attention !**

- idée nouvelle => interrogez-vous sur la capacité de vos futurs clients à l'accepter ?

- idée classique ou banale => réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché ?

- **L'adéquation homme/projet est indispensable**

➤ **diplômes**

Exemples :

- Pharmacie,
- Transport routier de personnes ou de marchandises,
- Agences immobilières...

➤ **autorisations administratives**

Exemples :

- Vente sur les foires & marchés,
- Revente d'objets mobiliers,
- Exploitation d'un débit de boissons, d'un restaurant,
- Exploitation d'un débit de tabacs ...

➤ **réglementation spécifiques**

Exemples, secteurs de :

- l'agriculture et de l'environnement,
- la communication et de la presse,
- tourisme et loisirs...

➤ **hygiène, sécurité, respect de l'environnement**

Exemples :

- métiers de bouche,
- établissements recevant du public,
- activités entrant dans le champs d'application de la réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement...

1- Le porteur de projet

2- De l'idée au projet

3- LE MARCHÉ

4- Le business plan

5- Les statuts juridiques

3 paramètres :

- Quel produit/service ?
- Quel marché/quelle clientèle ?
- Quel prix et selon quels usages commerciaux ?

Quel marché ? Quelle clientèle ?

- Vérifier l'existence du marché et sa potentialité
 - Enquêter sur les concurrents
 - Identifier la clientèle
 - Choisir l'implantation de l'entreprise

Quel prix et selon quels principes commerciaux ?

- Identifier et sélectionner les fournisseurs
- Définir la politique de prix
- Définir le mode de distribution des produits/services
- Définir la stratégie de communication

- 1- Le porteur de projet
- 2- De l'idée au projet
- 3- Le marché
- 4- LE BUSINESS PLAN**
- 5- Les statuts juridiques

- **Avez-vous évalué :**
 - vos besoins et leur financement = plan de financement

- **Avez-vous estimé :**
 - le Chiffre d'affaires minimum à réaliser pour couvrir vos charges d'exploitation = compte de résultat prévisionnel

- **Avez-vous évalué :**
 - Les encaissements et décaissements liés au cycle de vie de votre entreprise = plan de trésorerie

Le plan de financement

Les besoins

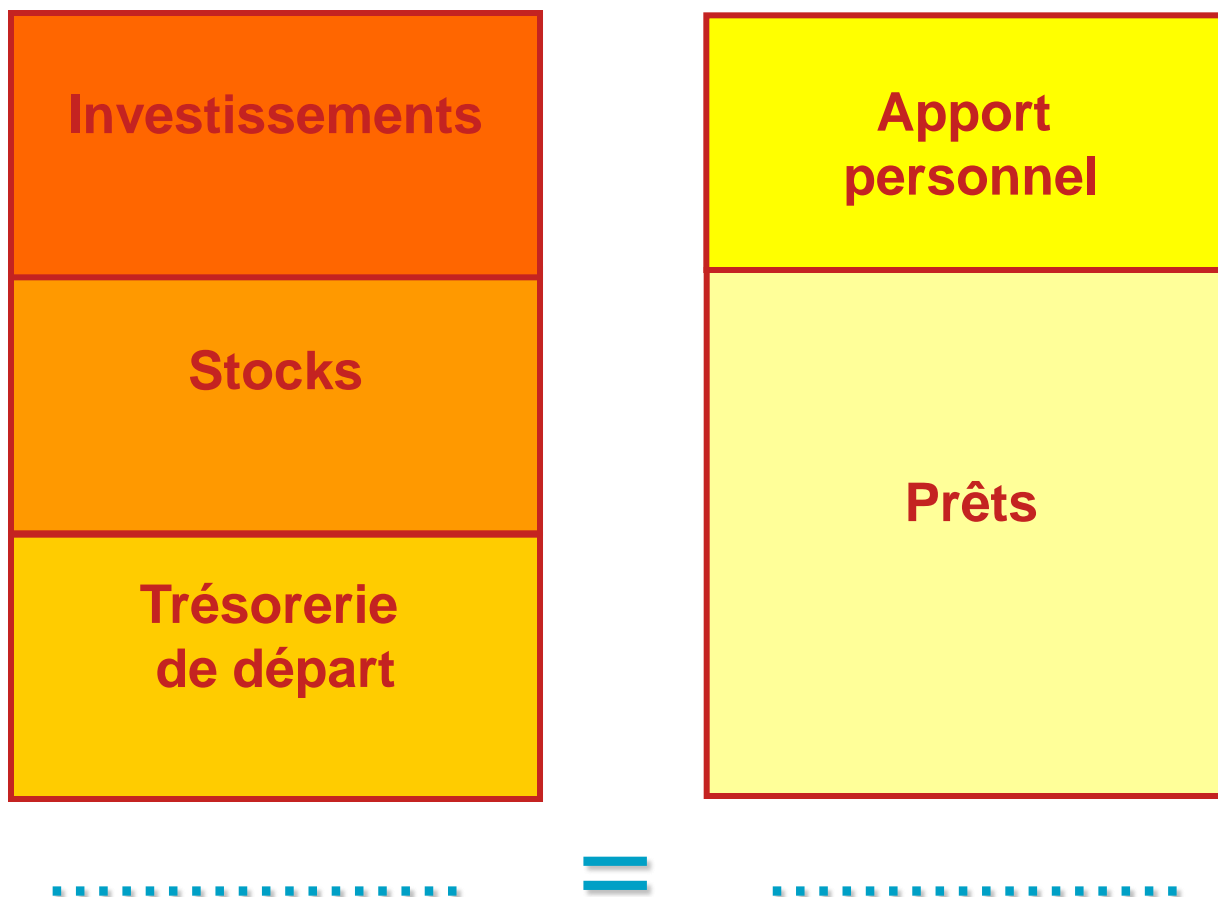
- **Droits d'entrée**
- **Brevets**
- **Droit au bail**
- **Frais d'établissement**
- **Terrain, construction**
- **Bureaux, locaux techniques**
- **Agencements et travaux**
- **Machines, Véhicules**
- **Besoins liés au stock**
- **Trésorerie de départ**

Les ressources

- **Apports personnels et fonds propres (capital, comptes courants, prêts d'honneur, capital risque, ...)**
- **Concours bancaires**
- **Subventions**
- **Crédits fournisseurs**

Attention !

Votre plan de financement doit être équilibré



Le compte de résultat

CHARGES (= postes de dépenses)	PRODUITS (= chiffres d'affaires)
Fournitures consommables Fournitures non stockables (électricité, Eau) Fournitures de bureau	Chiffres d'affaires Vente de produits finis, marchandises Prestation de service
Autres charges externes Crédit bail Loyers et charges locatives Travaux d'entretien Assurances Documentation - Formation Honoraires Publicité Transports et déplacements Courriers et Télécommunications	
Salaires et charges Salaires et Charges sociales Cotisations sociales de l'exploitant	
Impôts et Taxes	
Dotation aux amortissements	
Charges financières Intérêts des emprunts	

ATTENTION :
les charges d'exploitation doivent être évaluées le plus précisément possible. Une sous-évaluation de ces dernières pourrait entraîner de graves difficultés et remettre en cause les équilibres financiers de l'entreprise

**Chiffres d'affaires – charges = résultat
(bénéfice ou déficit)**

Le plan de trésorerie

	M0	M1	M3	M11	M12
Solde de départ						
Encaissements						
CA TTC						
Prestations de services						
Apport en capital						
Emprunt						
Total						
Décaissements						
Achats de marchandises TTC						
Charges de fonctionnements						
Frais de personnels						
Impôts et taxes						
TVA à payer						
Remboursement d'emprunt						
Total						
Solde fin de mois						
Solde cumulé						

- 1- Le porteur de projet
- 2- De l'idée au projet
- 3- Le marché
- 4- Le business plan
- 5- LES STATUTS JURIDIQUES**

Il n'y a pas de bon ou de mauvais choix

La **bonne structure juridique**
est celle adaptée
à votre **projet**
et à votre **situation matrimoniale et**
patrimoniale

LES FORMES JURIDIQUES

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	S.N.C.	E.U.R.L.	S.A.R.L.
Capital	Pas de notion de capital social	Pas de capital social minimum obligatoire	Capital social librement fixé par l'associé unique en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de la société	Capital social librement fixé par les associés en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de la société
Associés	Entrepreneur seul	2 associés minimum	Associé unique (personne physique ou morale)	2 associés minimum, 100 maximum
Responsabilité des dirigeants et des associés	Responsabilité indéfinie des dettes sociales sur l'ensemble des biens professionnels et personnels. Possibilité de protéger ses biens bâtis ou non bâtis non affectés à un usage professionnel	Responsabilité solidaire et indéfinie des associés sur l'ensemble de leurs biens professionnels et personnels	Responsabilité de l'associé unique limitée aux apports Possibilité d'étendre sa responsabilité à ses biens personnels en cas de fautes de gestion ou si caution personnelle	Responsabilité des associés limitée aux apports Responsabilité du gérant en cas de fautes de gestion ou si caution personnelle
Statut social du Chef d'entreprise	Régime des travailleurs non salariés	Régime des travailleurs non salariés	Régime des TNS si le gérant est l'associé unique, salarié si gérant est un tiers	Régime travailleurs non salariés (gérant majoritaire) ou régime des salariés (gérant minoritaire ou égalitaire)*

* : bien que soumis au régime des salariés, le gérant minoritaire ou égalitaire ne bénéficie pas de l'assurance chômage et des dispositions du droit du travail

LES FORMES JURIDIQUES

	S.A	S.A.S.	S.A.S.U.	S.C.O.P.
Capital	Capital minimum de 37 000 €	Capital librement fixé	Capital librement fixé	Si SA, capital minimum de 18 500 € Si SARL, capital composé d'au moins 2 parts de 15,24 €
Associés	7 associés minimum	2 associés (pas de maximum)	1 associé unique (personne physique ou morale)	Société commerciale dont le capital est détenu majoritairement par les salariés
Responsabilité des dirigeants et des associés	Responsabilité des associés limitée aux apports Responsabilité des dirigeants en cas de fautes de gestion	Responsabilité des associés limitée aux apports Responsabilité des dirigeants en cas de fautes de gestion	Responsabilité de l'associé limitée aux apports Si l'associé unique est le dirigeant, responsabilité en cas de fautes de gestion	Responsabilité des associés limitée aux apports Responsabilité des dirigeants en cas de fautes de gestion
Statut social du Chef d'entreprise	Régime des salariés pour le Président et le Directeur Général	Régime des salariés pour le Président	Régime des salariés pour le Président	Tous les associés coopérateurs, y compris les dirigeants ont la qualité de salarié

Le régime social du dirigeant dépend de la structure juridique choisie

Sont rattachés **au régime général des salariés** :

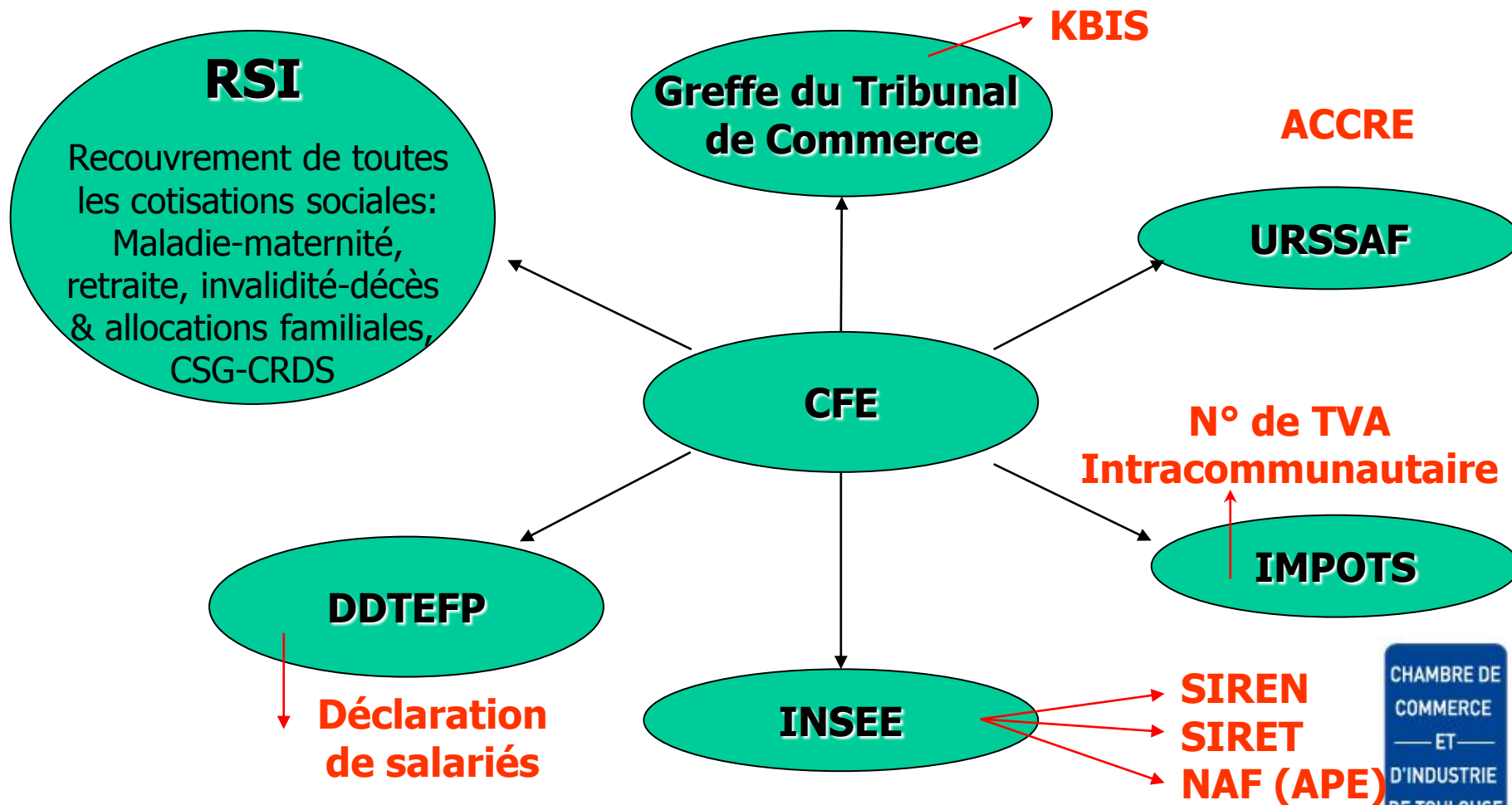
- Les gérants minoritaires ou égalitaires de SARL ou d'EURL
- Les présidents et directeurs généraux de SA
- Les présidents de SAS

Les autres dirigeants relèvent du **régime des travailleurs non salariés (TNS)**

- Chefs d'entreprise individuelle et gérants majoritaires

LE CENTRE DE FORMALITES DES ENTREPRISES

Lieu unique d'enregistrement de vos formalités



A quel CFE s'adresser ?

Entrepreneurs individuels exerçant une activité commerciale

Sociétés commerciales (SARL, SA, EURL, SNC...), n'ayant pas un objet artisanal

Chambre de commerce et d'industrie

Entrepreneurs individuels et sociétés exerçant une activité artisanale

Chambre de métiers et de l'artisanat

Entreprises immatriculées au registre de la batellerie artisanale

Chambre nationale de la batellerie artisanale

Sociétés civiles (SCI, SCM, SCP...)

Sociétés d'exercice libéral (SELARL, SELAFA, SELCA)

Agents commerciaux (personnes physiques)

Groupements d'intérêt économique (GIE)

Greffe du Tribunal de commerce

Entrepreneurs individuels membres d'une profession libérale (réglementée ou non)

Urssaf

Artistes-auteurs

Assujettis à la TVA, à l'impôt sur le revenu au titre des BIC ou à l'IS et qui ne relèvent pas des catégories ci-dessus

(sociétés en participation, associations, loueurs en meublé...)

Service des impôts

Entreprises exerçant, à titre principal, des activités agricoles

Chambre d'agriculture

Les principales causes d'échec

Concernant la cessation d'activité des entreprises de moins de 5 ans, **4 grandes catégories de causes** ont été identifiées :

➔ **Problèmes financiers :**

Mauvaise évaluation des charges, marge/rentabilité insuffisante, insuffisance des fonds propres, problèmes d'impayés, trésorerie insuffisante

➔ **Problèmes de marché/clientèle :**

Mauvaise évaluation de la réalité du marché, concurrence trop forte, difficulté pour trouver des clients

Les principales causes d'échec (suite)

→ Problèmes de gestion :

Problèmes règlementaires et administratifs, lacunes en gestion, manque de conseil

→ Problèmes liés aux créateurs :

Surcharge de travail, mauvaise entente entre les associés, dégradation de la vie de famille, problèmes de santé

La reprise d'une entreprise

- Davantage de pérennité : 6 entreprises sur 10 existent toujours 5 ans après contre 5/10 pour les créations ex-nihilo

- En Midi-Pyrénées, 1/4 des dirigeants de PME indépendantes ont 55 ans et + et emploient 1/3 des salariés des PME

- Sur les 95 000 PME (moins de 250 salariés) dont le siège est en Midi-Pyrénées,

26% sont dirigées par des entrepreneurs âgés d'au moins 55 ans soit 24 000 dirigeants, 72 000 salariés concernés.

- Davantage de dirigeants âgés dans certains secteurs : dans l'industrie, 1 dirigeant sur 3 (y compris l'aéronautique)

Merci de votre attention