

Création - Reprise d'entreprise

ÉTAPES CLÉS

ACTEURS

SPÉCIFICITÉS

INFOS PRATIQUES



Marie-Ange et
Florian ont créé
leur entreprise.

Pourquoi pas vous ?

TOUTES LES CLES POUR
REUSSIR
VOTRE PROJET

www.agglopo-le-provence.fr

Alleins • Aurons • La Barben • Berre l'Etang • Charleval • Eyguières • La Fare les Oliviers • Lamanon
Lançon-Provence • Mallemort • Péllissanne • Rognac • Saint-Chamas • Salon-de-Provence • Sénas • Velaux • Vernègues

L'AVENIR
se prépare
ENSEMBLE

SOMMAIRE

▶ ETAPES CLES

- Définir son projet 4
- Valider la cohérence Individu / Projet 5
- Réaliser une étude de marché 6
- Le prévisionnel financier 8
- Trouver des financements 10
- Choisir son statut juridique 14
- Choisir son régime fiscal 16
- Installer son entreprise 18
- Effectuer les formalités 19
- Démarrer son activité 21

▶ ACTEURS

- Qui peut vous aider ? 22

▶ SPECIFICITES

- Les spécificités du secteur agricole 30
- La reprise d'entreprise 32
- Zoom sur l'auto-entrepreneur 34

▶ INFOS PRATIQUES

- 10 conseils pratiques 36
- Liens utiles 38
- Lexique 40

Éditeur : Agglopolo Provence
Directeur de la Publication : Président d'Agglopolo Provence
Rédaction : Nicolas Capristo, Christian Languier, Thierry Niel, Laetitia Zugna
Crédits photos : Agglopolo Provence, J.-N. Lanthiez, Stratis, X
Conception : Stratis (stratis.fr)
Informations valables au 1^{er} octobre 2014 sous réserve
de modification en cours d'année

“ Réussir le développement économique de notre territoire ”

Réussir le développement économique de notre territoire est l'une des priorités que nous nous sommes fixés au sein d'Agglopolo Provence.

Avec un taux de création d'entreprise de 17,1%, l'un des plus élevés des Bouches-du-Rhône (15,1% moyenne départementale), notre volonté est avec l'ensemble des élus de notre Communauté d'Agglomération de soutenir cette dynamique d'entreprendre et d'accompagner chaque chef d'entreprise qui se lance et crée son activité et des emplois.

Nous souhaitons offrir aux porteurs de projets, à travers notre soutien aux acteurs de la création d'entreprise, les moyens financiers et humains pour faciliter leur implantation.

Ce guide est l'un des outils que nous mettons à leur disposition afin de leur simplifier les démarches à chaque étape du projet.

Bravo à tous ceux qui entreprennent et belle réussite !

NICOLAS ISNARD

Président d'Agglopolo Provence
Maire de Salon-de-Provence

AGGLOPOLE PROVENCE UN TERRITOIRE D'AVENIR

17 communes unies pour soutenir la création d'entreprises et d'emplois

Avec près de 10 000 entreprises sur le territoire, un fort taux de création d'entreprise, une situation géographique privilégiée, le développement économique est au cœur des priorités d'AgglopoLe Provence. Depuis 10 ans, la Communauté d'Agglomération investit dans les 17 communes sur l'accueil de nouvelles entreprises, le soutien aux entrepreneurs, l'animation du marché de l'emploi, la valorisation de nos attraits touristiques, du commerce et de l'artisanat de proximité... et de ce qui demain fera la valeur de notre territoire.



CHIFFRES CLES

- ▶ 10 450 entreprises implantées sur le territoire d'AgglopoLe Provence
- ▶ 6 secteurs clés : chimie, industrie mécanique, transport-logistique, commerce de gros et services marchands, construction, services opérationnels
- ▶ 700 créations d'entreprises par an sur le territoire
- ▶ Près de 205 porteurs de projets accompagnés par API
- ▶ Plus de 1 300 000 d'euros de prêts d'honneur attribués
- ▶ 3 zones d'activités intercommunales :
 - Euroflory : 28 entreprises et 603 emplois
 - La Crau : 17 entreprises et 1400 salariés
 - La Gandonne : 120 entreprises et 1200 salariés

DEFINIR SON PROJET

À ce stade, la première chose à faire consiste à définir de manière très précise votre idée et à vous interroger sur sa plus-value par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

→ Vous pouvez soit :

- ▶ Créer une activité dans votre métier (chance de réussite +++)
- ▶ Vous renseigner sur les nouveaux marchés et les nouvelles tendances
- ▶ Saisir une opportunité (bien évaluer tous les risques)
- ▶ Créer un nouveau service sur un marché déjà porteur
- ▶ Vous associer à un projet en cours innovant et performant

→ **Couchez sur le papier cette fameuse idée pour arriver à cerner clairement les différents aspects en évoquant :**

- ▶ Les caractéristiques du produit ou du service envisagé,
- ▶ Son utilité, son usage, les performances prévues,
- ▶ Ses forces et ses faiblesses,
- ▶ Les grands principes de fonctionnement de l'entreprise à créer.

→ **Il faut aussi avoir une approche personnelle sur le projet :**

- ▶ Quels sont vos objectifs personnels ?
- ▶ Quelles sont vos motivations ? (besoin d'autonomie, de se réaliser, de statut social, créer son emploi, goût du risque...),
- ▶ Avez-vous le temps nécessaire pour préparer votre projet ?
- ▶ Avez-vous pris en compte votre environnement familial et ses attentes ?

Au terme de cette première approche, si des incompatibilités apparaissent, il est nécessaire de modifier le projet ou de le différer.



CONSEILS

- *Participez aux API Infos, réunions collectives pratiques et concrètes organisées tous les quinze jours. Calendrier sur le site : www.aggloprovence-initiative.com*

VALIDER LA COHERENCE INDIVIDU / PROJET

» L'aspect personnel

- ▶ Votre **entourage** adhère-t-il au projet ? Cette adhésion est très importante, en particulier celle de votre conjoint, qui peut vous apporter une aide psychologique et matérielle en prenant en charge certaines tâches.
- ▶ Votre **santé** est-elle compatible avec les exigences du projet ? Notamment lorsqu'il faudra faire face à des périodes d'intense charge de travail, au stress ?
- ▶ Enfin, votre **statut actuel** vous impose-t-il certaines contraintes, ou vous donne-t-il au contraire certains droits ?

» L'aspect professionnel

Un créateur doit posséder à la fois :

- ▶ **Des connaissances et compétences techniques, commerciales, et de gestion.** Vous avez la possibilité de réaliser un bilan de compétences et de suivre des formations.
- ▶ **Une expérience professionnelle cohérente**
- ▶ **Une personnalité,** nécessaire pour mener à bien le projet, avoir la capacité à rebondir, résistance physique, capacité personnelle d'action : être chef d'entreprise !

» L'aspect financier

- ▶ Votre **apport financier** personnel est-il suffisant pour chercher des financements complémentaires et convaincre des partenaires financiers ? (Il doit représenter entre 20 et 30 % de vos besoins financiers). Différentes aides (prêt d'honneur API, ARCE...) existent pour augmenter votre apport.
- ▶ Vos **charges familiales** sont-elles compatibles avec le projet ? L'entreprise pourrait-elle générer, en temps voulu, le **revenu minimum vital** qui vous est nécessaire, compte-tenu de vos charges financières actuelles : crédits en cours, pension alimentaire, frais ... ? Les revenus que vous souhaitez obtenir sont-ils réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire ?



CONSEILS

- *Sachez vous entourer : associez vos proches au projet, n'hésitez pas à investir dans le conseil de professionnels experts et appuyez vous sur des structures d'aide à la création d'entreprises.*



L'étude de marché est une étape essentielle du projet qui permet d'une part de valider que l'offre de produits ou de services proposée répond à un réel besoin et d'autre part de l'adapter à la demande.

➤ Pourquoi faire une étude de marché ?

Elle permet :

- ▶ d'identifier vos clients potentiels,
- ▶ de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs de votre marché, les concurrents et de vérifier l'opportunité de vous lancer,
- ▶ de déterminer des hypothèses de chiffres d'affaires prévisionnels,
- ▶ de définir la stratégie commerciale la plus adéquate,
- ▶ de fixer de la manière la plus cohérente possible votre offre de produit et/ou de service, votre politique de prix, votre mode de distribution ainsi que votre outils de communication,
- ▶ d'apporter des éléments chiffrés qui serviront à établir un budget prévisionnel.

➤ Une bonne étude de marché repose sur 2 analyses complémentaires :

➔ L'étude quantitative

Elle consiste à recueillir bon nombre d'informations chiffrées, de statistiques fiables qui vous permettront d'évaluer le marché ciblé dans une zone de chalandise prédéfinie.

Vous pouvez consulter les données nationales dans le secteur d'activité recherché via les sites de l'Insee, l'APCE, les syndicats professionnels... Vous avez la possibilité d'utiliser des bases de données d'entreprises pour connaître vos clients potentiels et le chiffre d'affaires des concurrents : www.infogreffe.fr, www.société.com, www.kompass.com, les chambres consulaires ou sur www.agglopolo-provence.fr.



➔ L'étude qualitative

Ces informations vous permettront de connaître et d'analyser les envies de vos clients, leurs attentes, leurs frustrations et ainsi mieux définir et adapter votre offre de produits ou de services.

Ex : Des horaires d'ouverture non adaptés, un service client inexistant chez les concurrents, des produits non commercialisés sur le pays salonnais...

NB : N'ayez pas peur de rencontrer des sociétés similaires à la vôtre mais sur un autre secteur géographique non concurrentiel afin d'échanger sur le marché et le fonctionnement de leur entreprise.

Afin de répondre aux questions essentielles de l'étude de marché (cible, concurrence...), nous vous conseillons de réaliser un questionnaire.

➤ Comment réaliser une enquête par questionnaire ?

Vous pouvez utiliser la technique de l'entonnoir. Elle vous permettra en 10 questions d'appréhender une personne ou une entreprise, de récupérer les informations désirées et de trouver ses premiers clients. Pour rassurer la personne interrogée et obtenir des réponses fiables, il convient de partir sur des questions les moins engageantes aux questions les plus personnelles et du général au particulier.

Le questionnaire est souvent l'outil le plus efficace pour connaître son marché !

Les trois types d'enquêtes les plus utilisés sont :

- ▶ le face à face (à privilégier),
- ▶ les enquêtes par téléphone,
- ▶ les enquêtes par internet : de plus en plus d'outils en ligne permettent de réaliser soi-même une enquête, en utilisant par exemple : Mon-enquete-enligne.fr, SurveyMonkey, Limesurvey, Google Drive, etc. Vous avez aussi la possibilité de vous rendre sur des sites spécialisés tels que www.creatests.com.

Phrase d'accroche

Il faut capter l'attention et ne pas laisser l'opportunité de dire « non »

Bonjour Madame, je vous demanderai simplement 2 minutes de votre temps pour connaître vos préférences concernant

Questions ouvertes

Elles permettent de mettre en confiance et de laisser s'exprimer librement la personne afin de recueillir notamment des informations qualitatives

Que pensez-vous de.....

Questions fermées

Questions à choix multiples permettant d'avoir des réponses précises et de faire des statistiques.

Quel est le budget moyen que vous consacrez chaque mois pour..... •

de 20 à 30 € de 30 à 40€

Récupérer les coordonnées

L'objectif étant de déceler des clients potentiels et de pouvoir par la suite communiquer sur l'ouverture de votre entreprise. Ce seront vos premiers clients !

Afin de valider mon enquête, je vous serai reconnaissant de bien vouloir me communiquer vos coordonnées. (Nom, ville, téléphone, Mail)



CONSEILS

Les 10 commandements pour une enquête de qualité

1 ▶ *Etablir par écrit des objectifs clairs, précis et opérationnels à l'enquête afin de formuler les questions permettant d'y répondre*

2 ▶ *Identifier précisément la cible de l'enquête (population-mère) et choisir un échantillon représentatif (200 personnes minimum)*

3 ▶ *Concentrer les questions posées sur les seuls objectifs de l'enquête et ne pas ajouter des questions inutiles, même si elles sont intéressantes par ailleurs*

4 ▶ *Organiser le questionnaire en parties claires en partant du général au particulier et des questions neutres aux questions engageantes*

5 ▶ *Ne pas multiplier les questions ouvertes qui apportent beaucoup moins d'informations que des questions fermées bien posées*

6 ▶ *Utiliser un langage clair, simple et compréhensible par tous*

7 ▶ *Administrer le questionnaire à des endroits stratégiques où votre cible est bien représentée*

8 ▶ *Faire preuve d'une grande rigueur*

9 ▶ *Ne pas influencer les réponses*

10 ▶ *Etre prudent dans l'interprétation et la restitution des résultats en étant bien conscient des marges d'erreur*

L'étude de marché vous a permis d'estimer votre chiffre d'affaires prévisionnel. Vous trouverez ci-après les éléments financiers incontournables à réaliser pour valider votre projet.

» Le compte de résultat

Grâce notamment à l'étude de marché réalisée en amont, nous allons pouvoir ici vérifier que le chiffre d'affaires prévisionnel de l'entreprise permettra de couvrir les charges de productions (moyens matériels, financiers et humains).

Vous allez pouvoir :

- ▶ connaître l'activité prévisionnelle de l'entreprise,
- ▶ déterminer si les recettes (produits) sont suffisantes pour couvrir les charges,
- ▶ savoir si le bénéfice dégagé permet de rembourser les emprunts,
- ▶ savoir si c'est une activité rentable qui va vous permettre d'en vivre.

	Année 1	Année 2	Année 3
Produits			
▶ Chiffre d'affaires			
Total Produits			
Charges			
▶ Achats de matières premières			
▶ Achats de fournitures (EDF...)			
▶ Charges externes (loyer, assurances...)			
▶ Impôts et taxes			
▶ Frais de personnel, charges sociales			
Total Charges			
Total Produits - Total charges = Bénéfice (ou Perte)			

» Le plan de financement initial

Un maître mot : EQUILIBRE. Il permet de connaître les ressources nécessaires pour lancer son projet. Combien va me coûter la création de mon activité et comment la financer. Le total des besoins doit être égal au total des ressources.

BESOINS HT	RESSOURCES HT
Immobilisations incorporelles	Fonds propres
Frais d'immatriculation, Frais d'honoraires	Apports personnels, compte courant
Fonds de commerce, Publicité de démarrage	Aide Pôle Emploi (ARCE)
	Subventions
Immobilisations corporelles	Prêt d'Honneur API à 0%, NACRE
Travaux, Agencement	Love Money (Prêts familiaux...)
Matériels, outils, véhicules	Emprunts et dettes assimilées
	Emprunts bancaires
Immobilisations financières	PCE (Prêt à la Création d'Entreprise)
Dépôt de garantie, caution	Crédit de TVA
TVA sur immobilisations et stock	Autres (crédit vendeur...)
Besoin en trésorerie / BFR	
TOTAL DES BESOINS	TOTAL DES RESSOURCES

» Le plan de trésorerie

Le plan doit s'établir mensuellement et refléter la 1^{ère} année de votre compte de résultat prévisionnel. Les valeurs sont à mentionner TTC et il doit être réaliste, c'est-à-dire que les encaissements et décaissements sont à inscrire à la date de leurs entrées ou sorties effectives de l'entreprise et non à la date par exemple de l'achat ou de la vente s'il existe un décalage.

Le solde mois par mois doit être positif. Dans le cas contraire, il faudra trouver un financement supplémentaire dès le démarrage (plan de financement initial) pour combler ce besoin en trésorerie.

	1er mois	2e mois	3e mois	4e mois	5e mois	6e mois	7e mois	8e mois	9e mois	10e mois	11e mois	12e mois
A. SOLDE EN DEBUT DE MOIS												
B. ENCAISSEMENTS TTC DU MOIS												
C. DECAISSEMENTS TTC DU MOIS												
D. SOLDE DU MOIS (B-C)												
E. SOLDE FIN DE MOIS (A-D)												

» Le plan de financement à 3 ans

Afin de s'assurer de la bonne santé financière de l'entreprise dans le temps, il conviendra d'établir un plan de financement à trois ans, lequel, comme le plan de financement initial, permettra de vérifier l'équilibre des besoins durables et des ressources durables de financement.

» Les autres éléments financiers à connaître

» Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Le BFR correspond aux liquidités nécessaires pour faire fonctionner l'entreprise. Il dépend de 3 variables : le stock de démarrage, les délais de paiement accordés aux clients et les délais de règlement des fournisseurs. Le BFR a donc pour objet de couvrir le décalage de trésorerie entre les dépenses engagées par l'entreprise et l'encaissement des recettes. Il est donc impératif de chiffrer ce besoin et de permettre à l'entreprise d'y faire face en «prévoyant» son fonds de roulement permanent (besoins en trésorerie).

» Le seuil de rentabilité ou point « mort »

Le seuil de rentabilité est un outil de gestion très important en création d'entreprise pour estimer les chances de réussite du projet. Il permet de



CONSEILS

- *Mieux vaut emprunter plus que de mettre la totalité de ses économies dans son projet afin de pouvoir les réinjecter dans l'entreprise en cas de nécessité. Pour vous aider, utilisez le dossier de présentation API disponible sur le site : www.agglopoleprouvence-initiative.com*

déterminer le niveau d'activité (mesuré par le chiffre d'affaires) que l'entreprise devra impérativement réaliser pour couvrir l'intégralité de ses charges fixes. En effet, une idée «géniale» n'est pas forcément «rentable» !

La connaissance du seuil de rentabilité présente donc un double intérêt pour le chef d'entreprise :

- ▶ connaître le montant du chiffre d'affaires à partir duquel l'activité est rentable
- ▶ mesurer le risque d'exploitation dans l'hypothèse de charges fixes élevées

C'est LE sujet incontournable pour tout entrepreneur, tant pour créer son activité que pour développer son entreprise. Explorez ici toutes les pistes pour vous aider à financer vos projets. Il faut déterminer les sources de financements sur lesquelles vous pouvez compter avant d'aller solliciter les investisseurs : fonds propres, aides et subventions, prêt d'honneur à 0%... Confrontez votre analyse avec des spécialistes et adressez-vous ensuite aux organismes de financement classiques (banques) afin de trouver l'ensemble des financements nécessaires au démarrage de votre activité.

➤ LES AIDES ET SUBVENTIONS

➤ *Subvention du Conseil Général 13*

Subvention non remboursable maximum de 6 000 € en moyenne à demander avant l'immatriculation.

Bénéficiaires : Allocataires du RSA socle résidant dans le département et titulaire d'un contrat d'insertion.

Contact : Sud Conseils

➤ *Subvention AGEFIPH*

Subvention non remboursable d'un montant forfaitaire de 6 000 € avec un apport en numéraire du porteur de projet pour un montant minimum de 1 500 €.

Bénéficiaires : Demandeurs d'emploi reconnus travailleurs handicapés (bénéficiaires de la loi du 11 février 2005)

Contact : Boutique de Gestion Accès Conseil ou www.agefiph.asso.fr (cf p.25)



➤ *Pôle Emploi Option 1 : Prime à la création (ARCE)*

Montant correspondant à 50% du montant total de vos allocations restant à percevoir, versé en 2 fois (25% à la création et 25% au bout de 6 mois).

Bénéficiaires : Demandeurs d'emploi indemnisé souhaitant augmenter son apport personnel.

Contact : Pôle Emploi (cf p.29)

➤ *Pôle Emploi Option 2 : Maintien des allocations*

Maintien total ou partiel du versement de l'allocation ARE (Allocation d'aide au Retour à l'Emploi) durant la totalité de la durée de votre indemnisation. La rémunération procurée par l'activité sera à hauteur de 70% de votre allocation mensuelle.

Bénéficiaires : Demandeurs d'emploi indemnisés.

Contact : Pôle Emploi (cf p.29)

» LES PRÊTS

» PRÊT D'HONNEUR à 0% AGGLOPOLE PROVENCE INITIATIVE (API)

Prêt personnel à 0%. De 1 500 € à **7 500 €** en cas de création d'entreprise et jusqu'à **15 000 €** pour des reprises d'entreprise ou projets de développement.

Bénéficiaires : Les porteurs de projet souhaitant créer ou reprendre une entreprise sur l'une des 17 communes d'AgglopoLe Provence. La quasi totalité des secteurs d'activité est concernée. Télécharger le dossier sur www.agglopoLeprovence-initiative.com

Contact : AgglopoLe Provence Initiative (API) (cf p.24)

» PRÊT NACRE

Accompagnement et conseil dans le montage du dossier (phase 1), financement avec un prêt à taux 0 pouvant aller jusqu'à **10 000 €** (phase 2), suivi post création (phase 3).

Bénéficiaires :

- Demandeurs d'emploi pouvant être considérés comme éloignés de l'emploi :
- > Inscrits depuis + d'1 an
- > Les personnes âgées de - de 26 ans
- > Les personnes âgées de + de 50 ans
- > Les bénéficiaires des minima sociaux (RSA...)
- > Les personnes résidant dans les quartiers prioritaires

Etude et montage du dossier par un organisme habilité.

Obligation de coupler un prêt NACRE avec un prêt bancaire au moins équivalent.

Possibilité de coupler un prêt d'honneur API à 0% + un Prêt NACRE.

La banque ne peut exiger une caution personnelle supérieure à 50% du montant du prêt bancaire.

Contact : AgglopoLe Provence Initiative (API) (cf p.24)



» PRÊT A LA CREATION D'ENTREPRISE (PCE)

Prêt de 2 000 € à **7 000 €** sans garantie personnelle accordé par BPI France avec un prêt bancaire associé au moins égal à 2 fois le montant du PCE. Le PCE ne peut être appliqué que pour les projets dont le plan de financement initial (l'ensemble des besoins nécessaires au démarrage) n'excède pas 45 000 € HT.

Bénéficiaires : Les entreprises en phase de création quel que soit leur secteur d'activité (sauf agriculture, intermédiation financière, promotion ou location immobilière) et n'ayant pas encore bénéficié d'un financement à moyen ou long terme.

L'entrepreneur ne doit pas être dirigeant d'une autre entreprise ou contrôler une autre société. Remboursement sur 5 ans avec la 1ère échéance intervenant au 6ème mois, taux identique au prêt bancaire sans caution ni garantie. Une garantie BPI est associée au PCE et sur le prêt bancaire à hauteur de 70% maximum.

Contact : AgglopoLe Provence Initiative (API) ou votre Banque

➔ PACA ÉMERGENCE

Le fonds régional de capital risque intervient principalement sous forme de prêts participatifs pour des montants compris entre :

> 15 K€ et 150 K€ pour les entreprises en création (amorçage et démarrage)

> 15 K€ et 200 K€ pour les entreprises en développement. Le financement accordé sera conditionné par un rapport en fonds propres et/ou par du financement d'un établissement bancaire pour une somme équivalente à la somme investie par PACA ÉMERGENCE.

Bénéficiaires :

> Les petites entreprises en phase d'amorçage et de démarrage et créées depuis moins de 18 mois dans les secteurs d'activités suivants : production industrielle et artisanale, services à l'industrie, négoce de gros, logistique, hôtellerie-restauration en zone de massifs, agences de voyage réceptives, sociétés prestataires de services de loisirs touristiques, TPE du tourisme relevant des priorités de la stratégie régionale de l'innovation

> Les petites entreprises en développement de plus de 18 mois ayant au moins un bilan. Seront éligibles les entreprises prioritairement industrielles ou de services à l'industrie présentant un potentiel innovant valorisable ou créateur de richesses et d'emploi.

Contact : Région PACA Service appui Aux Entreprises (cf p.39)

➔ RÉSEAU ENTREPRENDRE PACA

Finance sous forme de prêt d'honneur (prêt personnel à 0%) d'un montant de 15 000 € à 90 000 €.

Bénéficiaires : l'activité créée doit générer un nombre significatif d'emplois (> à 5 emplois à 3 ans) et un besoin de financement correspondant à celui d'une future PME. Les projets de type commerce, Café Hôtel Restaurant, artisanat, service de proximité, n'entrent pas dans le champ d'action.

Contact : Réseau Entreprendre Paca (cf p.39)



➔ LE PRÊT BANCAIRE

Les banques ont des propositions intéressantes de prêts ciblés « Création et Reprise d'entreprise ». Il est important de préparer un dossier complet et cohérent avant de prendre RDV et de rencontrer plusieurs banques.

Ces organismes ont pour habitude de financer principalement les immobilisations corporelles (investissement, matériel, véhicules, outils...). Votre banque vous demandera certainement des garanties personnelles ou qu'une personne se porte caution sur votre prêt.

➔ LE PRÊT ADIE

Des prêts pouvant aller jusqu'à 10 000 € pour une durée de remboursement de 48 mois. Des microcrédits avec un taux d'intérêt variant de 6,76% à 7,76% en fonction du montant emprunté. Une caution solidaire d'un montant de 50% du montant emprunté de la part de l'entourage est exigée dans la limite de 3 000 €.

Bénéficiaires : Demandeurs d'emploi n'ayant pas accès au crédit bancaire et pour des projets inférieurs à 15 000 €.

Contact : L'ADIE (cf p.26)

» ACCRE

Exonération des principales charges sociales du gérant pendant 1 an (seules la CSG, la CRDS et la CFP + retraite complémentaire restent redevables pour un montant d'environ 1 300 € la première année). Pour les entreprises créées sous le régime micro-social simplifié (auto-entrepreneur), l'exonération permet de réduire les pourcentages de calcul des cotisations pendant 3 ans.

Bénéficiaires : Demandeurs d'Emploi indemnisés ou susceptibles de l'être. Les personnes non indemnisées (inscrite à Pôle Emploi au moins 6 mois au cours des 18 derniers mois). Les bénéficiaires des minima sociaux. Les jeunes âgés de 18 à 26 ans et les jeunes âgés de 26 à moins de 30 ans qui n'ont pas travaillé pendant une période suffisamment longue pour s'ouvrir des droits d'allocation chômage ou qui sont reconnus travailleurs handicapés. Les salariés d'une entreprise en redressement ou liquidation. Les bénéficiaires d'un CAPE.

Dépôt du dossier auprès du Centre de Formalité des Entreprises (CFE) compétent (cf. P 19) en même temps que la formalité d'immatriculation ou dans les 45 jours ouvrés suivant l'immatriculation.



CONSEILS

- *Faites vous conseiller dans le montage financier de votre projet par une structure d'accompagnement afin d'optimiser les solutions de financement à votre disposition et avant de solliciter les partenaires bancaires. Vous gagnerez en crédibilité avec des projets aboutis et cohérents et obtiendrez par conséquent plus facilement les financements nécessaires au démarrage de votre activité.*

» LES GARANTIES

► Le Fonds de Garantie à l'Initiative des femmes (FGIF)

L'Etat se porte caution du prêt bancaire à hauteur de 70%. Prêt garanti minimum 5 000 € dont la durée doit être comprise entre 2 et 7 ans pour financer le fond de roulement et / ou les investissements.

Bénéficiaires : Femmes qui créent ou reprennent une activité depuis moins de 5 ans quelle que soit leur situation, la forme juridique et le domaine d'activité.

Contact : API ou www.franceactive.org (cf p.24)

► Le France Active Garantie (FAG)

Montant maximal de la garantie : 65% pour les entreprises en création ou de moins de 3 ans, 50% dans les autres cas. Montant maximum de la garantie : 30 500 € (45 000 € dans certains cas) sur une durée de 5 ans maximum
Coût : 2% du montant garanti.

Bénéficiaires : Les personnes en situation de précarité économique (demandeurs d'emploi, RSA, ASS...) qui créent ou développent une activité professionnelle.

Contact : www.franceactive.org

► Le Fonds Régional de Garantie (FRG)

Le FRG est une garantie sur des prêts bancaires pour les entreprises en création ou en développement pouvant aller jusqu'à 80% pour un prêt bancaire de 40 000 €.

Bénéficiaires : Pour les TPE, tous les secteurs d'activités. Pour les PME, industrie, services à l'industrie et aux entreprises de négoce en gros.

Contact : Conseil Régional PACA (cf p.39)

CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE

Le choix de la forme juridique est une décision fondamentale pour le créateur et son entreprise. En effet, ce choix aura des conséquences sur le plan fiscal et social. Le créateur doit prévoir toutes les possibilités pour préserver au mieux ses intérêts.

	E.I. et EIRL	EURL
Désignation	Entreprise Individuelle et Entreprise Individuelle à Responsabilité limitée	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
Nombre d'associés	Elle se compose uniquement de l'entrepreneur. Il peut bien évidemment embaucher des salariés. Pensez au statut de votre conjoint s'il collabore.	1 seul associé (personne physique ou morale, à l'exception d'une autre EURL). Pensez au statut de votre conjoint s'il collabore.
Montant du capital social	Pas de notion de « capital social ».	Capital librement fixé par l'associé unique. 20 % des apports en espèces sont versés à la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
Qui dirige ?	L'entrepreneur individuel est le seul "maître à bord". Il dispose des pleins pouvoirs.	Le gérant, obligatoirement personne physique (l'associé unique ou un tiers).
Responsabilité des associés	E.I. classique : totale et indéfinie sur ses biens personnels Si option pour l'EIRL : responsabilité limitée au patrimoine affecté à l'activité professionnelle.	Limitée aux apports sauf s'il a commis des fautes de gestion ou accordé des cautions à titre personnel.
Imposition des bénéfices	E.I. classique : Impôt sur le Revenu (IR) : Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC), Bénéfices Non Commerciaux (BNC) Si option pour l'EIRL : Option possible pour l'impôt sur les Sociétés (IS). Option irrévocable.	Impôt sur le Revenu : Pas d'imposition au niveau de la société, l'associé unique est imposé directement au titre de l'IR, BIC ou BNC. Possibilité d'opter pour l'impôt sur les Sociétés (IS).
Régime fiscal du dirigeant	Impôt sur le revenu dans la catégorie correspondant à l'activité de l'entreprise.	Impôt sur le revenu : Dans la catégorie des BIC ou BNC si l'EURL est à l'IR. Dans la catégorie des Traitements et Salaires (TS) si l'EURL a opté pour l'IS.
Régime social des dirigeants	Travailleur Non salarié (TNS).	Travailleur Non salarié (TNS) si gérant est l'associé unique Assimilé salarié si le gérant est un tiers.



CONSEILS

- *Le choix de la forme juridique de votre entreprise dépendra de plusieurs paramètres : la nature de l'activité, l'organisation patrimoniale, l'engagement financier...
N'hésitez pas à demander l'avis de professionnels.*

SARL	SAS / SASU	SCOP
Société A Responsabilité Limitée	Société par Action Simplifiée	Société coopérative et participative SARL ou SA, dont les associés majoritaires sont salariés.
Minimum : 2 Maximum : 100 Personnes physiques (individu) ou morales (société).	Minimum : 1 (SASU). Pas de maximum Personnes physiques (individu) ou morales (société).	Minimum 2 et maximum 100 pour une SARL, 7 au minimum pour une SA. Aucun associé ne peut détenir plus de la moitié du capital.
Capital librement fixé par les associés. 20% des apports sont versés en espèces à la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.	Capital librement fixé par les associés 50% des apports sont versés en espèces à la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.	30€ pour une SARL et 18 500€ pour une SA
Un ou plusieurs gérant(s), obligatoirement personne(s) physique(s). Le gérant peut être, soit l'un des associés, soit un tiers. Éviter la répartition 50 / 50.	Liberté statutaire. Au minimum un président, personne physique ou morale, associé ou non. Éviter la répartition 50 / 50.	SARL : Gérant élu pour 4 ans maximum. SA : Le Président et éventuellement directeur général élus pour 6 ans. Les décisions sont prises collectivement "une personne = une voix", indépendamment du pourcentage de capital détenu.
Limitée aux apports sauf s'il a commis des fautes de gestion ou accordé des cautions à titre personnel.	Limitée au montant de leurs apports.	Limitée au montant de leurs apports
Impôt sur les Sociétés (IS) Possibilité d'opter pour l'Impôt sur le Revenu (IR) notamment pour les SARL de famille. Dividendes assujettis aux charges sociales (46%) pour la partie supérieure à 10% du capital social.	Impôt sur les Sociétés (IS). Possibilité d'opter pour l'impôt sur le revenu (IR) dans certains cas. Dividendes : CSG à 15,5% + impôt sur le revenu après abattement de 40%.	Impôt sur les sociétés (IS): basé sur un partage du profit équitable entre salariés sous forme de participation et d'intéressement, salariés associés sous forme de dividendes et une partie pour les réserves de l'entreprise. Exonérée d'impôt pour les bénéfices distribués aux salariés et les réserves sous certaines conditions.
Impôt sur le Revenu (IR) dans la catégorie des Traitements et Salaires (TS) .	Impôt sur le Revenu (IR) dans la catégorie des Traitements et Salaires (TS) pour le président et le directeur général.	Impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des traitements et salaires
Gérant minoritaire (< ou = à 50%) : assimilé salarié Gérant majoritaire (> 50% ou collège de gérance) : TNS.	Président et directeur général : assimilé salarié.	Salariés, associés salariés, dirigeants et mandataires sociaux bénéficient tous du régime social des salariés. Assurance chômage.

CHOISIR SON REGIME FISCAL

Tout comme il est important d'adapter la structure à vos contraintes en terme de statut social, il est nécessaire de l'aborder sous l'angle de la fiscalité.

En effet, selon que vous êtes en couple, avec ou sans enfant, que votre conjoint travaille, que vous conservez, le temps de la création, une activité salariée parallèle, selon vos particularités, selon les caractéristiques de votre famille, une option fiscale pourra s'avérer plus avantageuse qu'une autre.

JE SUIS EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE (EI)

Régime fiscal	Micro Entreprise	Auto Entrepreneur ou Micro social simplifié	Réel Simplifié
Champ d'application	CA < 32 900€ pour les prestations de services et activités du BTP ou CA < 82 200€ pour les activités liées à la vente, les commerces et la restauration		Pour les prestations de services : CAHT < 236 000€ Pour les activités liées à la vente : CA HT < 783 000€
TVA	Franchise de TVA (Non soumis à la TVA). Les achats s'effectuent TTC. On ne récupère pas la TVA. La facturation se fait HT. Vos clients professionnels ne récupèrent pas la TVA. Mention TVA non applicable art 293 B du CGI		Assujetti à la TVA. Les achats s'effectuent TTC et l'entreprise récupère la TVA. Les factures clients se font TTC et l'entreprise collecte la TVA pour la reverser
Imposition	Impôt sur le revenu basé sur un bénéfice imposable après abattement sur le CA : > Abattement de 50% pour les prestations de services > Abattement de 71% pour la vente > Abattement de 34% pour les professions libérales	Idem que la micro entreprise OU Option du versement libératoire de l'impôt sur le revenu > 1% du CA pour la vente de marchandises > 1.70% du CA pour les prestations de services BIC (plombiers, coiffeurs...) > 2.20% du CA pour les activités libérales et prestations de services BNC (consultant, agent commercial, psychologue...)	Impôt sur le revenu calculé sur le bénéfice réel, c'est-à-dire chiffre d'affaires - charges
Calcul des cotisations sociales	Environ 46% du bénéfice imposable après abattement Exemple pour un artisan : 25 000€ de CA - 50 % d'abattement = 12 500 € de bénéfices imposables soit 12 500€ x 46% = 5 750€ de charges sociales à payer	> 14,1% du CA pour les activités d'achat/revente > 24,6% du CA pour les prestations de services et BTP > 23.3% du CA pour les professions libérales relevant de la CIPAV Exemple pour un artisan : 25 000€ de CA x 24.6% = 6 150 € de charges sociales à payer	Environ 46% du résultat (CA- charges) Exemple pour un artisan : 25 000€ de CA - 16 250€ de charges = 8 750 € de résultat. 8 750€ x 46% = 4025 € de charges sociales à payer

CA = Chiffre d'affaires ; HT = Hors taxe ; TTC = Toutes taxes comprises ; BIC = Bénéfices industriels et commerciaux ; BNC = Bénéfices non commerciaux ; BTP = Bâtiment Travaux Publics

☐ JE SUIS EN SOCIÉTÉ (EURL, SARL, SASU, SAS..)

Régime fiscal	Réel Simplifié	Réel Normal
Champ d'application	Pour les prestations de services : CAHT < 236 000€ Pour les activités liées à la vente : CA HT < 783 000€	Pour les prestations de services : CAHT > 236 000€ Pour les activités liées à la vente : CA HT > 783 000€
TVA	2 options : Franchise en base de TVA : Non soumis à la TVA à condition de ne pas dépasser les seuils de CA de la micro-entreprise. Assujetti à la TVA. Les achats et les factures s'effectuent TTC et l'entreprise paie tous les trimestres la TVA.	Idem que le Réel simplifié. Les sociétés doivent en revanche déclarer et payer mensuellement la TVA
Imposition	Impôt sur le revenu calculé sur la rémunération perçue par le(s) dirigeant(s)	
Calcul des cotisations sociales	Environ 46% pour les gérants majoritaires. Environ 60% pour les gérants minoritaires et les dirigeants de SAS	

» Tableau comparatif du statut assimilé salarié et du travailleur non salarié (TNS)

	ASSIMILÉS-SALARIÉS	TNS
Dirigeants	<ul style="list-style-type: none"> > Les gérants minoritaires ou égalitaires de SARL > Les présidents et directeurs généraux de SA > Les présidents de SAS/ SASU > Les gérants non associés d'EURL 	<ul style="list-style-type: none"> > Les entrepreneurs individuels (y compris les auto-entrepreneurs) > Les gérants majoritaires de SARL > L'associé unique d'EURL > Les associés de SNC
Imposition des revenus	Catégorie Traitements et Salaires	Imposé en fonction du régime fiscal choisi
Protection sociale	<ul style="list-style-type: none"> > URSSAF > Pas de protection chômage (sauf assurance privée facultative) 	<ul style="list-style-type: none"> > RSI, CNAVPL, URSSAF (allocations familiales pour les professionnels libéraux) > Pas de protection chômage (sauf assurance privée facultative)
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> > Quasi même protection que celle des salariés (maladie, accident, formation continue...) > Cotisation à la retraite de cadre 	<ul style="list-style-type: none"> > Le bénéfice d'un forfait au cours des 2 premières années d'activité baisse les besoins en trésorerie > Charges sociales moins élevées (entre 10 et 15% de moins) > Possibilité de choisir sur-mesure, via une assurance complémentaire type contrat « Madelin », sa couverture.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> > Plus coûteux > Obligation de faire une déclaration trimestrielle des salaires perçus pour le calcul des cotisations sociales 	Protection sociale moins élevée notamment au niveau de la retraite pour le régime de base mais avec la possibilité de compléter par des régimes facultatifs déductibles en dessous de certains plafonds (idem pour la prévoyance)

» Chez vous ?

- ▶ La domiciliation de l'entreprise, qui correspond à l'adresse administrative de l'entreprise, qui doit être déclarée au CFE et qui figure sur les documents commerciaux de l'entreprise. La domiciliation ne modifie pas la destination du local, qui demeure un local affecté à l'habitation. Si vous êtes locataire, il faut demander une autorisation écrite au bailleur pour pouvoir domicilier le siège social chez vous.
- ▶ L'exercice d'une activité professionnelle chez soi suppose en principe un changement partiel d'usage du logement soumis à une autorisation préalable délivrée par le maire.

En dehors des cas visés ci-dessus, les entreprises doivent exercer leur activité dans un local à usage professionnel ou commercial (bureaux, locaux commerciaux par exemple).

» Dans un local à usage professionnel ou commercial ?

Si votre entreprise doit louer un local, elle est soumise à la législation :

- ▶ des baux commerciaux, si son activité est industrielle, commerciale, artisanale ou libérale. La durée minimale est de 9 ans. Le locataire peut, sauf clause contraire du bail, le résilier à l'expiration d'une période triennale (c'est pourquoi on emploie couramment l'expression «bail 3-6-9»).
- ▶ ou des baux professionnels, si son activité est libérale ou artisanale et lorsqu'aucun fonds artisanal n'est exploité dans les locaux loués. La durée du bail doit être au moins égale à 6 ans. Cependant, le locataire peut, à tout moment en cours de bail, quitter les locaux en respectant un délai de préavis de 6 mois.

» Dans les locaux d'une autre entreprise ?

Plusieurs situations peuvent être envisagées :

- ▶ la sous-location,
- ▶ le contrat de domiciliation,
- ▶ les centres d'affaires et de domiciliation,
- ▶ les bâtiments d'accueil des entreprises nouvelles (pépinières d'entreprises, incubateurs, ateliers-relais, hôtels d'entreprises).



CONSEILS

- *Privilégiez un bail commercial dans le cadre d'une location. C'est une garantie nécessaire pour assurer la pérennité de votre entreprise dans le temps et une composante essentielle pour obtenir plus facilement des financements*

EFFECTUER LES FORMALITES

Après avoir achevé l'élaboration du projet sur les plans commerciaux, financiers et juridiques, vous pourrez effectuer les formalités de création ou de reprise d'entreprise.

Celles-ci devront être accomplies auprès du centre de formalités des entreprises (CFE).

Un dossier complet est à déposer au CFE concerné. Ce dossier est ensuite transmis au Greffe du Tribunal de Commerce qui attribue un numéro d'immatriculation de l'entreprise au Registre du Commerce et de Sociétés ou au Répertoire des Métiers.

» A chaque activité correspond un CFE

Vous êtes	Votre CFE
▶ Entreprise artisanale (entreprise individuelle ou société)	Chambre de métiers et de l'artisanat / Tél. 04 91 32 24 24
▶ Commerçant ▶ Société commerciale (SARL, SA, EURL, SNC..., n'ayant pas un objet artisanal)	Chambre de commerce et d'industrie / Tél. 0 810 11 31 13
▶ Agriculteur (entreprise individuelle ou société)	Chambre d'agriculture / Tél. 04 42 23 06 11
▶ Groupement d'intérêt économique ▶ Société civile ▶ Société d'exercice libéral ▶ Agent commercial ▶ Etablissement public industriel et commercial	Greffe du tribunal de commerce / Tél. 0 891 01 11 11
▶ Membre d'une profession libérale (réglementée ou non) ▶ Employeur dont l'entreprise n'est pas immatriculée au registre du commerce et des sociétés ou inscrite au répertoire des métiers (ex : syndicat professionnel)	URSSAF / Tél. 04 91 83 47 47
▶ Artiste-auteur ▶ Assujetti à la TVA, à l'impôt sur le revenu au titre des BIC ou à l'IS et ne relevant pas des catégories ci-dessus (société en participation, association, loueur en meublé)	Services des impôts / Tél. 04 90 42 32 22

Dès lors que le créateur transmet son dossier complet au CFE, ce dernier informe les organismes sociaux et fiscaux. C'est donc le CFE qui se charge d'informer les impôts, l'inspection du travail ou l'INSEE de la nouvelle création.

» Le nom de votre entreprise

La personnalisation et l'identification de votre activité doivent respecter certaines règles. Pensez à vérifier que le nom commercial ou l'enseigne que vous avez choisi n'est pas déjà utilisé ou déposé en tant que marque pour le même secteur d'activité que le vôtre. Le cas échéant, procédez aux formalités nécessaires pour protéger votre nom ou enseigne.

» À qui demander ?

- ▶ Institut national de la propriété industrielle : www.inpi.fr
- ▶ Commission nationale de l'informatique et des libertés : www.cnil.fr

» Les étapes préalables à l'immatriculation d'une société (non applicable aux EI)

» La rédaction des statuts

Il s'agit d'un acte important pouvant avoir des conséquences juridiques et fiscales et influencer sur le statut social du dirigeant. Il est donc recommandé de s'entourer des conseils de professionnels du droit.

» La nomination du gérant

Il peut être nommé, soit dans les statuts, soit par un acte séparé. Cette dernière solution évite d'avoir à modifier les statuts lors de chaque changement de gérant. Précisez, dans l'acte de nomination, la durée de ses fonctions, l'étendue de ses pouvoirs et sa rémunération.

» Le dépôt des fonds constitutifs du capital social

Les apports en numéraire doivent être déposés dans les 8 jours de leur réception (auprès de votre banque par exemple).

Les fonds seront débloqués sur présentation par le gérant de l'extrait KBis (extrait constatant l'immatriculation de votre société) et virés sur un compte courant ouvert au nom de la société. À partir de ce moment, le ou les gérants pourront disposer librement de ces sommes pour les besoins de la société.

» L'enregistrement des statuts

- ▶ Vous devez faire enregistrer vos statuts au service des impôts du siège de votre entreprise dans un délai d'1 mois après leur signature.
- ▶ Avis de constitution de la société dans un journal d'annonces légales : l'entrepreneur doit rendre officiel la création de sa société via un journal (non applicable aux entreprises individuelles).

» Autres exemples de démarches à effectuer :

- ▶ Ouverture d'un compte bancaire : Pour une bonne gestion de votre activité, prenez la peine de bien séparer vos dépenses professionnelles et personnelles (banque, assurance, téléphone...).

- ▶ Demande de licences : demande spécifique à un secteur d'activité ; par exemple demande de licence pour la vente d'alcools. Inscription auprès d'un ordre : (les pharmaciens, experts-comptables...)
- ▶ Stage de gestion : tout artisan qui inscrit son entreprise auprès de la Chambre des Métiers doit effectuer un stage payant de gestion avant de débiter son activité.
- ▶ Assurance : il est nécessaire pour toute entreprise de souscrire une assurance responsabilité civile (RCP) afin de protéger les risques engendrés par l'activité.
- ▶ Adhésion au régime des retraites complémentaires des salariés : adhésion obligatoire au régime des retraites complémentaires des salariés cadres et non-cadres.



CONSEILS

Prévoyez un budget pour immatriculer votre activité. Le coût diffère en fonction de la forme juridique choisie et du type d'activité. Ci-après le coût approximatif de création d'une structure :

- *Entreprise commerciale : 65€*
- *Entreprise artisanale : immatriculation + stage = de 250 à 450€*
- *Auto Entrepreneur et Professions libérales : inscription gratuite.*
- *Agents commerciaux : Immatriculation au Registre spécial des agents commerciaux : 30€*
- *SARL ou EURL - SNC - Sociétés civiles : de 270 à 470€*
- *SA ou SAS : entre 300 et 430€*

Une fois votre entreprise créée, vous allez faire vos premiers pas d'entrepreneur et prendre un certain nombre de décisions d'ordre fiscal, comptable et social.

Vous devrez veiller à la bonne gestion de votre affaire, imaginer et mettre en œuvre des actions commerciales pour vendre vos produits et/ou services.

>> CONCRÉTISER SES CONTACTS CLIENTS

Sur ce plan, votre objectif doit être de concrétiser les contacts avec votre clientèle, tels que vous les avez pressentis ou établis lors de l'élaboration de votre projet de façon :

- ▶ à obtenir le plus rapidement possible vos premières commandes,
- ▶ et à organiser votre outil de production en conséquence.

L'activité économique est le moteur essentiel de votre phase de lancement. Votre premier contrat sera l'événement le plus important de cette phase ; il pourra accélérer les procédures en cours (impact psychologique sur les décideurs d'organismes de financement) et renforcer votre crédibilité pour obtenir certaines aides.



>> SE FAIRE CONNAÎTRE

Ne négligez pas la communication. Il vous appartient de mettre en place les outils promotionnels de votre politique commerciale :

- ▶ créer un logo, faire imprimer votre papier à en-tête en soignant sa présentation pour un meilleur effet promotionnel,
- ▶ rédiger les notices techniques ou publicitaires et les diffuser,
- ▶ vous faire connaître par tous les moyens adaptés à votre activité : mailing, site internet, flyers, affiches, annonces dans la presse quotidienne, technique et professionnelle,
- ▶ si nécessaire, acquérir de la visibilité dans les médias avec des interviews dans la presse locale, sur internet ou dans des radios.

CONSEILS

- *Faites appel à des professionnels de la communication pour la création de votre logo, de vos outils de communication qui seront l'identité et l'image de votre entreprise*

QUI PEUT VOUS AIDER ?

VOUS ETES	SERVICES	Information Collective
<ul style="list-style-type: none"> » Demandeur d'emploi indemnisé, » Demandeur non indemnisé inscrit au - 6 mois à Pôle Emploi au cours des 18 derniers mois, » Jeune de 18 à 25 ans et jeunes de - de 30 ans non indemnisé ou reconnu handicapé, » Personne créant dans une Zone Urbaine Sensible (ZUS), » Demandeur d'emploi de 50 ans et +, » Salarié reprenant son entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire, » Titulaire du contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE), » Bénéficiaire de prestations d'accueil pour jeune enfant, » Complément Libre Choix d'Activité (CLCA). 		<ul style="list-style-type: none"> » API » CCI » CMA » Pôle Emploi » COSENS
<ul style="list-style-type: none"> » Bénéficiaires de minima sociaux (RSA, ASS, AI, ATA) 		<ul style="list-style-type: none"> » API » CCI » CMA » Pôle Emploi » COSENS
<ul style="list-style-type: none"> » Demandeurs d'emploi reconnus travailleurs handicapés 		<ul style="list-style-type: none"> » API » CCI » CMA » Pôle Emploi » COSENS
<ul style="list-style-type: none"> » Autres Demandeurs d'emploi non indemnisé 		<ul style="list-style-type: none"> » API » CCI » CMA » COSENS » Pôle Emploi
<ul style="list-style-type: none"> » Salarié 		<ul style="list-style-type: none"> » API » CCI » CMA
<ul style="list-style-type: none"> » Indépendant 		<ul style="list-style-type: none"> » API » CCI » CMA » COSENS
<ul style="list-style-type: none"> » Retraité 		<ul style="list-style-type: none"> » API » CCI » CMA
<ul style="list-style-type: none"> » Agriculteur 		<ul style="list-style-type: none"> » ADEAR » Chambre d'Agriculture » Point info installation

▶ API : Agglopoles Provence Initiative

▶ CCI : Chambre de Commerce et d'Industrie

▶ CMA : Chambre des Métiers et de l'Artisanat

Aide au montage du dossier	Financement - Subvention - Prêt à 0%	Suivi Post création Aide au développement
<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» CCI» BGE» Sud Conseils» COSENS» ADIE» Experts comptables / Avocats	<ul style="list-style-type: none">» API (Prêt d'honneur à 0% + NACRE)» BGE» ADIE» Banques	<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» CCI» BGE» Sud Conseils» COSENS» ADIE
<ul style="list-style-type: none">» API» Sud Conseils» CMA» CCI» BGE» COSENS» ADIE» Experts comptables / Avocats	<ul style="list-style-type: none">» API (Prêt d'honneur à 0%+NACRE)» Sud Conseils (Subvention CG jusqu'à 6 000 €)» BGE» ADIE» Banques	<ul style="list-style-type: none">» API» Sud Conseils» CMA» CCI» BGE» COSENS» ADIE
<ul style="list-style-type: none">» API» BGE» CMA» CCI» Experts comptables / Avocats» COSENS	<ul style="list-style-type: none">» API (Prêt d'honneur à 0%+NACRE)» BGE (Subvention AGEFIPH de 6 000 €)» Banques» ADIE	<ul style="list-style-type: none">» API» BGE» CMA» CCI» ADIE» COSENS
<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» CCI» COSENS» Experts comptables / Avocats	<ul style="list-style-type: none">» API (Prêt d'honneur à 0%+NACRE)» Banques» ADIE	<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» CCI» COSENS» ADIE
<ul style="list-style-type: none">» API» BGE» CMA» CCI» Experts comptables/ Avocats	<ul style="list-style-type: none">» API (Prêt d'honneur à 0%)» Banques» ADIE	<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» CCI» ADIE
<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» Experts comptables / Avocats» CCI» COSENS	<ul style="list-style-type: none">» API (Prêt d'honneur à 0%)» Banques» ADIE	<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» CCI» COSENS
<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» CCI» Experts comptables / Avocats	<ul style="list-style-type: none">» API (Prêt d'honneur à 0%)» Banques» ADIE	<ul style="list-style-type: none">» API» CMA» CCI» ADIE
<ul style="list-style-type: none">» ADEAR» Chambre d'Agriculture» BGE» Experts comptables / Avocats	<ul style="list-style-type: none">» BGE» ADIE» Banque	<ul style="list-style-type: none">» ADEAR» BGE» ADIE» Chambre d'Agriculture



Agglopolé Provence Initiative (API)



Adresse ZAC de la Gandonne - 32 rue Garbiero - 13 300 Salon-de-Provence

Tél. 04 90 59 69 72

Mail contact@agglopoléprovence-initiative.com

Fax 04 90 59 69 70

Site web www.agglopoléprovence-initiative.com

Contact Nicolas CAPRISTO

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Présentation Agglopolé Provence Initiative (API) est une association loi 1901 appartenant au 1er réseau national d'accompagnement à la création d'entreprise Initiative France, qui vise à promouvoir, accompagner et financer les projets de création/reprise/développement par le bais de prêts à 0% sur les 17 communes du territoire.

Bénéficiaires Tout chef d'entreprise en cours de création/reprise/développement sur le territoire d'Agglopolé Provence dans la quasi-totalité des secteurs d'activité (commerçant, artisan, professions libérales, services...). Accompagnement gratuit

Nature des prestations

- Accueil, information, ressources, orientation des porteurs de projets
- API Infos : réunion collective bi-mensuelle visant à sensibiliser les créateurs aux différentes aides, à l'étude de marché et aux notions de gestion d'entreprise
- Conseils, Expertise, Accompagnement et Aide au montage du projet par des professionnels (experts comptables, avocats, assureurs, chefs d'entreprise, banquiers...)
- Prêt d'honneur à 0 %, prêt personnel pouvant aller jusqu'à 7.500 € pour une création et jusqu'à 15.000 € pour une reprise ou un projet de développement sans nécessité de garantie personnelle
- Opérateur NACRE pour l'octroi d'un autre prêt à 0% cumulable avec le prêt d'honneur pouvant aller jusqu'à 10.000€ sous certaines conditions
- Mise en place du PCE (Prêt à la Création d'Entreprise) jusqu'à 7.000 € garanti par BPI France
- Mise en relation avec les partenaires bancaires et autres acteurs
- Suivi post création et parrainage durant les 3 premières années pour aider au développement de l'activité et au pilotage de l'entreprise
- Services aux entreprises : Mise en réseau, formation, petit déjeuner, boîte à outils, annuaire professionnel, manifestations, conseil en développement



Accès Conseil



Adresse ZAC de la Gandonne - 32 rue Garbiero - 13 300 Salon-de-Provence

Tél. 04 91 90 88 66 **Mail** salon@accès-conseil.org

Fax 04 91 56 57 02

Contact Fanny RICHARD

Horaires d'ouverture Sur rendez-vous uniquement. Permanence dans les locaux d'AgglopoLe Provence.

Présentation Accès Conseil est une association membre du réseau BGE. Accès Conseil regroupe sur 3 départements (Bouches-du-Rhône, Var et Alpes Maritimes) une équipe de généralistes de la petite entreprise dont la mission est de conseiller les entrepreneurs.

Bénéficiaires Bénéficiaires du RSA (Conseil Général des Bouches du Rhône), demandeurs d'emploi dans le cadre du NACRE, personnes reconnues en qualité de Travailleur handicapé dans le cadre de l'AGEFIPH, salariés dans le cadre du FONGECIF

- Nature des prestations**
- Promouvoir et soutenir la création et le développement des petites entreprises (conduite du projet global et suivi de la jeune entreprise)
 - Favoriser les initiatives individuelles générant la création d'activités économiques et d'emplois
 - Conseiller les chefs d'entreprises en matière d'ingénierie financière
 - Accompagner les créateurs d'entreprise dans toutes les phases de préparation de leur projet et assurer un suivi post-crétion
 - Participer concrètement à la revitalisation du tissu économique local
 - Détection de créateurs potentiels (animation, sensibilisation...)



Adear



Adresse 2 avenue du Colonel Noël Reynaud - 13 660 Orgon

Tél. 04 90 55 17 86 **Mail** contact@adear13.com

Fax 04 90 55 78 23 **Site web** www.adear13.com

Contact Armand DURIGON, Abderrahmane BENDAFI

Horaires d'ouverture Du lundi au vendredi de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 (sur rendez-vous)

Présentation Association pour le développement de l'emploi agricole et rural, l'ADEAR intervient dans les domaines suivants :

- accompagnement à la création d'entreprise agricole et rurale
- appui à la commercialisation en vente directe
- promotion d'une agriculture paysanne
- formations administratives, techniques, écologiques...

Bénéficiaires Tous les porteurs de projets qui créent ou souhaitent créer leur activité dans le domaine agricole

- Nature des prestations**
- Accompagnement individuel : sur la définition du projet humain, technique, économique et commercial
 - Tutorat technique par des paysans
 - Réalisation d'une étude prévisionnelle économique avec un bilan des aides accessibles (agricoles et/ou autres), montage de dossiers et/ou orientation vers les structures adaptées
 - Formations : Base de la comptabilité, Choisir son statut social, juridique et fiscal, Suivi administratif de l'installation, enjeux et risques financiers de l'installation...
 - Convention avec le Conseil Général dans le cadre du PDI pour les bénéficiaires du RSA
 - Suivi post-installation



Adresse ZAC de la Gandonne - 32 rue Garbiero - 13 300 Salon-de-Provence

Tél. 0 800 800 566
Numéro vert gratuit depuis un poste fixe

Mail paca@adie.org

Fax 01 49 33 21 25

Site web www.adie.org

Contact Karine AHARONIAN - kaharonian@adie.org

Horaires d'ouverture Sur rendez-vous uniquement. Permanence dans les locaux d'AgglopoLe Provence en contactant le numéro vert

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

Bénéficiaires L'Adie s'adresse à toutes les personnes souhaitant créer ou développer une entreprise et n'ayant pas accès à un prêt bancaire classique (jeunes, demandeurs d'emploi, allocataires du RSA, travailleurs indépendants...).

Nature des prestations

- Financer des projets principalement inférieurs à 15 000 €
- Des prêts pouvant aller jusqu'à 10 000 € pour une durée de remboursement de 48 mois.
- Des microcrédits avec un taux d'intérêt variant de 6,76% à 7,76% en fonction du montant emprunté.
- Une caution solidaire d'un montant de 50% du montant emprunté de la part de l'entourage est exigée dans la limite de 3 000 €.



COSENS - Couveuse d'entreprises



Adresse Antenne Est Etang de Berre :
Relais du Griffon, 439 route de la Seds
13 127 Vitrolles

Permanences sur Salon :
ZAC de la Gandonne - 32 rue Garbiero
13 300 Salon-de-Provence

Tél. 04 91 59 82 80

Mail info@cosens.fr

Fax 04 91 59 82 81

Site web www.cosens.fr

Contact Rabia TEBIEL

Horaires d'ouverture Sur rendez-vous uniquement.
Permanence dans les locaux d'AgglopoLe Provence

Présentation La couveuse d'entreprises COSENS est un organisme d'accompagnement à la création d'entreprise

Bénéficiaires Toute personne ayant un projet de création d'entreprise

Nature des prestations

- Tester la viabilité économique d'un projet et les aptitudes d'un porteur de projet au métier d'entrepreneur
- Etre accompagné et conseillé avant et pendant le lancement d'une activité sur le marché
- Conserver ses droits sociaux (assurance chômage et sécurité sociale des salariés)
- Se former au métier d'entrepreneur (vendre, gérer, piloter) en grandeur réelle
- Intégrer un réseau de créateurs d'entreprise
- Accéder à un espace de coworking
- Appui au développement de l'entreprise pendant 3 ans



Chambre d'Agriculture des Bouches-du-Rhône



Adresse 22 Avenue Henri Pontier - 13626 Aix-En-Provence Cedex 1

Tél. 04 42 23 06 11

Mail accueil@bouches-du-rhone.chambagri.fr

Fax 04 42 23 81 06

Site web www.agri13.fr

Contact Pôle Economie

Conseillers d'entreprises : Laura BRONDINO / Hélène CHERET / Christophe PORRY

Conseiller références et financements publics : Ronald JULLIAND

Secrétariat : Claire BOREL

**Horaires
d'ouverture**

Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Présentation

La Chambre d'Agriculture des Bouches-du-Rhône est un établissement public à destination des agriculteurs et dirigée par des élus du monde agricole. Elle est l'interlocuteur privilégié pour l'ensemble des thématiques concernant l'agriculture et le monde rural.

Bénéficiaires

Porteurs de projets, créateurs ou chefs d'entreprise du secteur agricole

**Nature
des prestations**

- Accompagnement des agriculteurs dans leurs projets d'installation (diagnostic pré-projet, élaboration de prévisionnel d'installation)
- Conseil d'entreprise en développement
- Aide à la recherche de foncier
- Informations sur les aides, accompagnement et montage de dossiers
- Formations
- Conseils techniques (productions, gestion de l'eau...)



Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille-Provence

Adresse Boutique de Salon de Provence - 246 Cours Gimon - 13 300 Salon-de-Provence



Tél. 0 810 113 113

Mail kamel.amer@ccimp.com

Contact Kamel AMER

Site web www.ccimp.com

**Horaires
d'ouverture**

Du lundi au vendredi de 09h00 à 12h30 et de 13h30 à 18h00

Présentation

Collectivité locale de l'entreprise, 100% dédiée à l'économie, la CCI Marseille Provence est au service des entreprises de son territoire.

Bénéficiaires

Porteurs de projets, créateurs ou chefs d'entreprise du secteur du commerce, des services et de l'industrie

**Nature
des prestations**

- Informations généralistes à la création et à la reprise d'entreprise avec réunions « Pass Création »
- Accompagnement du créateur et du repreneur dans la structuration de son projet :
 - sessions de formations ante création « 5 jours pour entreprendre » pour identifier les éléments essentiels à l'élaboration et la finalisation du projet de création et connaître les outils disponibles pour créer, financer son entreprise
 - rendez-vous individuels avec les conseillers experts de la CCIMP pour construire le projet, valider les étapes, orienter vers les partenaires experts de l'entreprise : experts comptables, RSI, URSSAF, ...
- Assistance personnalisée dans les formalités de création et/ou de reprise d'entreprise
- Accompagnement des jeunes entrepreneurs par le biais de rencontres à thème, d'ateliers, de formations pour assurer le développement de l'entreprise
- Accompagnement tout au long de la vie de l'entreprise

Communes

Aurons, La Barben, Berre l'Etang, Charleval, La Fare les Oliviers, Lançon-Provence, Pélissanne, Rognac, Saint-Chamas, Salon-de-Provence, Velaux



Chambre de Commerce du Pays d'Arles

Adresse Avenue de la première division France Libre - BP 10039 - 13 633 Arles cedex

Tél. 04 90 99 08 08

Mail creation-entreprises@arles.cci.fr

Fax 04 90 99 08 00

Site web www.arles.cci.fr

Contact Roseline CAMPIONI

Horaires d'ouverture Du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h30 sur RDV

Présentation La Chambre de Commerce et d'Industrie du Pays d'Arles est un établissement public dirigé par des commerçants, industriels et prestataires de services représentatifs du tissu économique et de l'ensemble des communes du Pays d'Arles.

Bénéficiaires Porteurs de projets, créateurs ou chef d'entreprise du secteur du commerce, des services et de l'industrie

- Nature des prestations**
- Informer les porteurs de projets avec Les Matinées Créateurs et Repreneurs d'entreprise et les ateliers auto-entrepreneurs
 - Accompagner et conseiller les futurs dirigeants pendant les différentes étapes à la création
 - Suivre et conseiller les jeunes entreprises (- de 5 ans) avec le " Club des jeunes entrepreneurs du Pays d'Arles"
 - Rencontrer des experts avec des permanences gratuites
 - Former les futurs dirigeants avec le stage " 5 jours pour entreprendre "
 - Réaliser les formalités d'immatriculation d'entreprise avec le CFE

Communes Alleins, Eyguières, Lamanon, Mallemort, Sénas, Vernègues



Chambre de Métiers et de l'Artisanat



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Bouches-du-Rhône

Adresse La Boutique - 246 cours Gimon -13 300 Salon-de-Provence

Tél. 04 90 56 37 60

Mail creboul@cm13.org

Fax 04 90 55 10 08

Site web www.cma13.fr

Contact Christophe REBOUL

Horaires d'ouverture Du lundi au vendredi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h30
Informations collectives organisées 3 fois par mois le lundi matin.

Présentation La Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Bouches du Rhône est un établissement public administratif animé et géré par des artisans élus, chargés de représenter les intérêts du secteur de l'artisanat

Bénéficiaires Porteurs de projets, créateurs ou chef d'entreprise du secteur de l'artisanat

- Nature des prestations**
- Un accueil permanent des porteurs de projet
 - Une simplification des démarches administratives
 - La gestion du répertoire des métiers
 - Des formations création/reprise d'entreprises
 - Un accompagnement individuel
 - Des études d'opportunité et de faisabilité
 - Une mobilisation des aides à la création
 - Un suivi des nouveaux artisans
- Une permanence hebdomadaire gratuite d'experts (comptables, avocats, assurance, RSI...) est à votre disposition pour répondre à vos questions



Pôle Emploi



Adresse 246 rue des Canesteu - ZA la Gandonne - 13 300 Salon-de-Provence

Tél. 39 49

Mail valerie.deduit@pole-emploi.fr

Fax 04 90 56 84 89

Site web www.pole-emploi.fr

Contact Valérie DEDUIT

Horaires d'ouverture

Du lundi au jeudi de 8h30 à 16h15 sans interruption et le vendredi de 8h30 à 12h30

Présentation

Issu de la fusion de l'ANPE et des Assédic, Pôle emploi propose des services renforcés plus performants aux demandeurs d'emploi et aux entreprises

Bénéficiaires

Demandeurs d'emplois, indemnisés ou non

Nature des prestations

- Les ateliers « création entreprise » : réunion d'information d'une journée sur les aides à la création d'entreprise (aides financières et aides aux conseils) et sur les grandes étapes du parcours du créateur avec nos partenaires locaux
- L'OPCRE (Objectif Projet Création ou Reprise d'Entreprise) : accompagnement individuel de 3 mois à la formalisation puis à l'évaluation du projet de création, aide sur les différentes étapes d'un projet...
- L'EPCE (Evaluation Préalable à la Création d'Entreprise) : accompagnement individuel de 4 semaines permettant d'évaluer la faisabilité et la viabilité d'un projet de création ou de reprise proche de sa réalisation
- Les aides financières de Pôle Emploi : l'ARCE ou le maintien partiel en ARE, l'ACCRE-ASS ou le maintien partiel en ASS, l'AIF artisan



Sud Conseils



Adresse ZAC de la Gandonne - 32 rue Garbiero - 13 300 Salon-de-Provence

Tél. 04 90 96 04 76

Mail sudconseils13@wanadoo.fr

Site web www.sud-conseils.fr

Contact Nawel BIAR

Horaires d'ouverture

Sur rendez-vous uniquement. Permanence dans les locaux d'Agglopolo Provence.

Présentation

Sud Conseils intervient depuis 1997 dans l'accompagnement individuel des demandeurs d'emploi et sur la zone de Salon-de-Provence dans leur parcours vers la création de leur entreprise

Bénéficiaires

Tous publics

Nature des prestations

- Conseil et expertise en faveur des porteurs de projets : réflexion économique, juridique, fiscale, évaluation de la faisabilité et de la viabilité du projet, mise en place après avoir sollicité les aides et financements publics et bancaires mobilisables
- Sud Conseils est le seul organisme habilité sur le territoire d'Agglopolo Provence pour l'accompagnement des allocataires du RSA qui souhaitent solliciter les aides du dispositif d'insertion

LES SPECIFICITES DU SECTEUR AGRICOLE

L'agriculteur à titre principal doit :

- ▶ Consacrer à son activité agricole plus de 50 % de son temps de travail
- ▶ Retirer au moins 50 % de son revenu global des activités de production agricole et forestière ainsi que des activités touristiques ou de transformation de ses produits (confitures, fromages...) ou autres qui sont dans le prolongement de l'acte de production agricole ou forestière, et qui ont pour support l'exploitation.
- ▶ Etre affilié à la Mutualité Sociale Agricole ou au GAMEX

La part de revenu provenant directement de l'activité de production ne peut être inférieure à 25 % du revenu global de l'exploitation.

» Choisir un statut social, juridique et fiscal

➔ Social

Pour être affilié à la Mutualité Sociale des Agriculteurs ou au GAMEX (régimes agricoles de protection sociale) en tant qu'agriculteur à titre principal, il faut exercer une activité agricole non salariée sur une superficie au moins égale à la demi-SMI (surface minimum d'installation). Ces surfaces sont définies par secteur géographique et par production. Le tableau est publié dans le Guide Agricole disponible gratuitement à la Chambre d'Agriculture. Cette affiliation ouvre droit à toutes les prestations sociales : maladie, accident, retraite, prestations familiales, formation...

En dessous de cette demi-SMI, on accède au statut de Cotisant Solidaire qui n'ouvre droit qu'à la prestation accident du travail et à la formation. Les Cotisants Solidaires doivent donc cotiser à la retraite, à l'assurance maladie par un autre biais.

➔ Juridique

L'exploitation individuelle

L'activité agricole est exercée par un exploitant seul ou avec les membres de sa famille.

Ces derniers peuvent alors avoir le choix entre différents statuts : co-exploitant, conjoint collaborateur, d'aide familial, d'associé d'exploitation ou bien de salariés.

L'exploitant est responsable des dettes de son entreprise sur l'ensemble de son patrimoine personnel s'il est en entreprise individuelle. Il peut néanmoins protéger ses biens en mettant en place un acte d'insaisissabilité chez un notaire.

➔ Fiscal

Revenu : Imposition du revenu professionnel :

- ▶ Bénéfice Agricole Forfaitaire possible si Chiffre d'Affaires (CA) < 76 300 € TTC
- ▶ ou comptabilité au réel

TVA : L'agriculteur est soumis à la TVA à 20% ou 10% sur l'achat de matériel, les engrais, les frais de port, approvisionnements...

Il est soumis obligatoirement à la TVA si CA > 46 300 € HT

Remboursement forfaitaire 3,05% ou franchise si CA < 46 300 € HT et si vente uniquement à des clients eux-mêmes assujettis à la TVA (exclusion donc les agriculteurs qui pratiquent la vente directe aux particuliers). Déclaration annuelle ou trimestrielle (option).



» Quelles sont les aides possibles ?

Hormis les aides classiques de la création (NACRE, ACCRE...), il existe des aides spécifiques pour le secteur agricole. Nous vous invitons à vous rapprocher des structures compétentes pour vous accompagner (Chambre d'Agriculture, ADEAR13...) dans la recherche de financements.

Voici quelques exemples d'aides spécifiques à la création ou reprise dans le secteur agricole :

- ▶ L'accompagnement dans les recherches de terres agricoles (SAFER, Répertoire départ installation (RDI) de l'ODASEA...
- ▶ Les aides à l'installation agricole
- ▶ Pour les moins de 40 ans et ayant un diplôme

agricole niveau bac : Dotation Jeune Agriculteur (DJA) et ses prêts bonifiés, Programme pour l'Installation et le Développement des Initiatives Locales (PIDIL), exonération dégressive des cotisations MSA, les aides pour le suivi post installation

- ▶ Aides financières du Conseil Général des Bouches-du-Rhône : complément DJA, aide à l'investissement et au défrichage des terres)
- ▶ Aides financières du Conseil Régional PACA : Programme Régional d'Installation (PRI), aide à la certification, au maintien et à la conversion bio
- ▶ Les dotations de certaines fondations : Raoul Follereau, Nature et Découverte...
- ▶ Les aides de l'Europe pour certaines filières

» Les différentes formes de sociétés agricoles

	SCEA	GAEC	EARL	SARL
Forme	Civile	Civile	Civile	Commerciale
Nombre d'associés	Minimum 2	Min. 2 / Max. 10 pas d'époux ou concubins seuls. Obligation de travail pour tous les associés.	Minimum 1 Maximum 10	Minimum 2 Maximum 50
Capital social	Responsabilité illimitée et proportionnelle au montant des apports.	1500 € minimum Responsabilité limitée à deux fois le montant des apports.	Minimum 7500 € Responsabilité limitée au montant des apports.	Minimum 7500 €
Gestion	Gérant associé ou non, nommé par les statuts associés.	Agrément obligatoire du GAEC par le CDA (Comité Départemental d'agrément GAEC). Obligation de travail pour l'ensemble des associés.	Deux types d'associés : les associés exploitants et les associés simples apporteurs de capitaux. Le gérant doit être désigné parmi les associés exploitants.	Gérant associé ou non.

GAEC : Groupement agricole d'exploitation en commun

EARL : Exploitation Agricole à Responsabilité limitée

SCEA : Société Civile d'Exploitation Agricole

LA REPRISE D'ENTREPRISE

Si vous souhaitez opter pour une reprise d'entreprise, vous devez être en mesure de définir dans les grandes lignes le profil de l'entreprise susceptible de vous convenir. Ceci va vous permettre de mener une étude approfondie et nécessaire sur deux ou trois entreprises avant de vous engager. Vous pouvez prendre contact avec un certain nombre d'intermédiaires afin d'obtenir une liste des entreprises mises sur le marché (ex : Fédérations et syndicats professionnels, notaires, avocats, comptables, banques, prescripteurs, chambres consulaires, mairies, associations, sites Internet, administrateurs et liquidateurs judiciaires, greffes des tribunaux de commerce...)

>> Le Diagnostic de l'entreprise

Le diagnostic vous permet de cerner l'entreprise convoitée dans son intégralité, autant dans ses aspects positifs que négatifs. Il s'agit en fait de plusieurs diagnostics, chacun portant sur un thème précis, qui doivent vous permettre d'obtenir une vision à 360° de l'entreprise et de savoir s'il est opportun pour vous de poursuivre plus avant l'investigation.

Le diagnostic sur les produits, le marché, la concurrence, la stratégie de l'entreprise

C'est LE diagnostic à ne pas manquer, que vous repreniez un commerce, une entreprise de production ou de services. Vous devez passer en revue les produits/services et leur cycle de vie, le potentiel de développement de ce marché et de l'entreprise sur ce marché, la notoriété de la marque/enseigne/entreprise, l'histoire et les dates clefs de l'entreprise, la structuration de l'entreprise, les outils de gestion utilisés, la valeur de l'emplacement pour un commerce en tenant compte des éventuels projets d'aménagements urbains et des politiques de la ville, les fournisseurs, la concurrence, etc.

Le diagnostic sur les ressources humaines

Il vous permet d'évaluer le turn-over des salariés, les hommes-clefs, les formations, les prochains départs, les conflits passés ou en cours, la rémunération, etc.

Le diagnostic comptable

C'est la présentation des documents comptables (minimum sur les 3 dernières années), l'évolution du chiffre d'affaires, la rentabilité de l'activité, l'état des créances et des dettes, les facilités bancaires, les emprunts et crédit-baux

en cours, les engagements hors bilan, les éléments non comptabilisés mais pouvant se valoriser, etc.

Le diagnostic juridique

C'est l'étude des statuts, du bail commercial, des brevets, des certificats, des derniers rapports comptables annuels, des contrats et obligations juridiques de l'entreprise, des hypothèques, des nantissements et prêts, des informations sur les éventuels contrôles fiscaux ou Urssaf, etc.

Le diagnostic des moyens de production

Il vous permet de mesurer l'état des outils de production, la valeur, les stocks de marchandise, la gestion de la production etc.

Le diagnostic qualité - sécurité - environnement

Il s'agit du diagnostic amiante, des différentes normes, de l'accès aux personnes à mobilité réduite, de la gestion des déchets dangereux, etc.

>> L'Estimation de la valeur de l'entreprise

Il ne s'agit pas seulement de savoir combien l'achat de l'entreprise va vous coûter, mais aussi ce qu'elle peut vous rapporter.

➔ **Évaluer les entreprises de moins de 10 salariés**

Si vous reprenez un fonds de commerce, les méthodes d'évaluation les plus couramment utilisées sont :

L'évaluation par le chiffre d'affaires

Il s'agit de dégager le chiffre d'affaires annuel moyen sur la base des trois dernières années d'exploitation et à lui appliquer un pourcentage variable en fonction de la nature du commerce considéré (généralement compris entre 40 et 100%).

L'évaluation par les bénéfices passés

Il s'agit de considérer le bénéfice annuel moyen tel qu'il résulte des bénéfices comptabilisés dans les trois dernières années et à le multiplier par un coefficient déduit d'une observation objective du marché. Ce coefficient peut varier entre 1 et 8 selon la localisation et la nature du fonds de commerce à vendre. Néanmoins, il est souvent compris entre 3 et 5.

➔ Evaluer les entreprises de plus de 10 salariés

L'approche patrimoniale : l'entreprise vaut ce qu'elle possède

Il s'agit de se concentrer sur la valeur des actifs nets de l'entreprise (terrains, usine, stocks, brevet, logiciels, marque...). Cette méthode présente l'inconvénient de ne pas tenir compte du potentiel de développement de l'entreprise.

L'approche prévisionnelle ou par rentabilité

Dite des «DCF» (discounted cash flow) : l'entreprise vaut ce qu'elle va rapporter.

Cette approche, tournée vers l'avenir, nécessite de connaître ce que l'entreprise va rapporter et coûter.

La méthode des DCF pour l'« actualisation des flux de trésoreries », nécessite d'établir le prévisionnel de trésorerie opérationnel, c'est-à-dire ce qu'il restera des ventes une fois tous les coûts payés.

L'approche par comparaison

L'entreprise vaut ce que les actifs comparables sont effectivement payés par des opérateurs bien informés, sur des marchés organisés.

Avec cette méthode, on évalue l'entreprise sur la base des niveaux de valorisation de sociétés comparables (entreprises du même secteur, ou ayant le même modèle économique). Le prin-

cipe ? On sélectionne les ratios qui vont servir à la comparaison (le Chiffre d'Affaires, l'Excédent Brut d'Exploitation, le Résultat d'Exploitation etc.), on calcule la valeur des multiples à partir des ratios des comparables et on applique ces multiples à la société que l'on souhaite évaluer.



CONSEILS

- *Faites appel à un professionnel pour évaluer l'entreprise cible à sa juste valeur et avoir des arguments pour négocier son prix !*
- *La valeur n'est pas le prix. Le prix est le résultat de la rencontre entre une offre et une demande.*
- *L'évaluation est d'abord économique avant d'être financière. Elle s'appuie donc sur un diagnostic / un audit de l'entreprise.*
- *Au final, c'est le financeur qui décide, l'entreprise ne vaut que ce que le financeur accepte de prêter, et donc la capacité de remboursement de l'emprunteur.*

ZOOM SUR L'AUTO ENTREPRENEUR

Être auto entrepreneur signifie avant tout créer une Entreprise Individuelle (EI) avec la particularité d'être obligatoirement au régime micro-social simplifié et par conséquent ne pas être assujéti à la TVA.

Toute personne peut, sous conditions, devenir auto-entrepreneur. Ce régime est tout de même principalement destiné à ceux qui souhaitent créer une activité complémentaire : un salarié du secteur privé, un fonctionnaire ou un retraité qui souhaite développer une activité annexe en complément de son salaire, de son traitement ou de sa retraite ou encore par un étudiant qui crée sa première activité alors même qu'il poursuit ses études.

→ Conditions

L'entreprise individuelle doit relever du régime fiscal de la micro-entreprise, c'est-à-dire réaliser un chiffre d'affaires qui ne doit pas dépasser pour une année civile complète :

▶ 82 200 € pour une activité de vente de marchandises, d'objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place, ou pour des prestations d'hébergement, à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés dont le seuil est de 32 900 € ;

▶ 32 900 € pour les prestations de services relevant de la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux (artisans et commerçants) ou des Bénéfices Non Commerciaux (professions libérales).

L'entreprise est en franchise de TVA (pas de facturation, ni de récupération de TVA).

Attention : certaines activités sont exclues du régime fiscal de la micro-entreprise et par conséquent du régime auto-entrepreneur. Sont concernées : les activités relevant de la TVA immobilière, les locations d'immeubles nus à usage professionnel, certaines activités commerciales ou non commerciales comme la location de matériels et de biens de consommation durable.

Le régime de l'auto-entrepreneur ne peut pas être choisi lorsque l'activité est exercée dans

le cadre d'un lien de subordination avec « un client » ou dans la situation de « client unique » pour laquelle seul le salariat doit être retenu au risque de se voir redresser en cas de contrôle.

Le régime de l'auto-entrepreneur ne dispense pas de l'obligation :

- de l'obtention d'une qualification ou d'une expérience professionnelle pour des activités telles que les métiers du bâtiment, de l'automobile, de l'alimentaire, de la coiffure, de l'esthétique...

- de l'inscription au répertoire des métiers (RM) pour les activités artisanales à titre principal

- de la souscription d'une assurance professionnelle pour certaines activités, notamment pour le bâtiment.

→ Charges sociales / Fiscalité

Pour certaines activités artisanales l'auto-entrepreneur est tenu d'attester de sa qualification professionnelle lors de sa déclaration de début d'activité. L'auto-entrepreneur bénéficie du régime micro-social simplifié. Ses cotisations et contributions sociales sont déclarées et calculées par lui-même en appliquant un taux forfaitaire au chiffre d'affaires réalisé.

Il peut opter pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu, à condition que le revenu de son foyer fiscal ne dépasse pas 26 420 € par part de quotient familial en 2012, soit :

- 26 420 € pour une personne seule;

- 52 840 € pour un couple;

- 79 260 € pour un couple avec deux enfants.

Le versement libératoire est calculé en appliquant sur le chiffre d'affaires ou les recettes un taux spécifique (1 % pour les ventes, 1,70% pour les prestations BIC et 2,20% pour les prestations BNC). Il est payé en même temps que les cotisations et contributions sociales

>> Cas général

Organisme de retraite	Activités	Exemple d'activités concernées	Régime micro-social simplifié	Régime micro-social simplifié <i>Avec option pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu</i>
RSI	Ventes de marchandises (BIC)	Restaurateurs, opticiens, magasins prêt-à-porter, chaussures...	14,10 %	15,10 %
	Prestations de services BIC	Coiffeurs, cordonniers, plombiers...	24,60 %	26,30 %
	Prestations de services BNC	Agent commercial, exploitant d'auto-école...	24,60 %	26,80 %
CIPAV	Activités libérales (BNC)	Architecte, psychologue, consultant...	23,30 %	25,50 %

>> Bénéficiaire de l'Accre

Si l'auto-entrepreneur bénéficie de l'Accre, le cumul de l'exonération et du régime micro-social simplifié se traduit par l'application de taux spécifiques :

Organisme de retraite	Activités	1 ^{ère} période <i>jusqu'à la fin du 3^e trimestre civil qui suit le début de l'activité</i>		2 ^e période <i>Les 4 trimestres suivants</i>		3 ^e période <i>Les 4 trimestres suivants</i>		Au-delà
		Sans option fiscale	Avec option fiscale	Sans option fiscale	Avec option fiscale	Sans option fiscale	Avec option fiscale	
RSI	Ventes de marchandises (BIC)	3,60 %	4,60 %	7,10 %	8,10 %	10,60 %	11,60 %	Cf. Cas général
	Prestations de services BIC	6,20 %	7,90 %	12,30 %	14,00 %	18,50 %	20,20 %	
	Prestations de services BNC	6,20 %	8,40 %	12,30 %	14,50 %	18,50 %	20,70 %	
CIPAV	Activités libérales (BNC)	5,90 %	8,10 %	11,70 %	13,90 %	17,50 %	19,70 %	



BON A SAVOIR

- Le chiffre d'affaires (CA) est à proratier en fonction de la date de création de l'activité. Ex : pour une activité de prestation de services commencée au 1^{er} juillet, le montant maximum du CA est de 32 900 € x 184 jours / 365 jours, soit 16 585 €.



CONSEILS

- Ce régime n'est pas forcément le plus adapté à votre situation personnelle et à votre projet professionnel. Il n'est pas non plus systématiquement le plus avantageux financièrement au regard d'autres régimes fiscaux parfois moins gourmand en cotisations sociales en fonction du chiffre d'affaires escompté.

10 CONSEILS POUR PERENNISER VOTRE ENTREPRISE

DE NICOLAS CAPRISTO, DIRECTEUR D'API

1

Faites vous entourer par des professionnels dès la genèse de votre projet

Il est primordial de faire les bons choix, de prendre des décisions judicieuses et d'anticiper ses besoins de financement (surtout le BFR et la trésorerie) pour éviter d'être rapidement en situation difficile. Faites appel aux structures d'accompagnement pour limiter les risques.

2

Apprenez à être un bon gestionnaire

Un chef d'entreprise est avant tout un bon gestionnaire et pas seulement un excellent technicien. Assurez vous régulièrement d'être conforme à votre prévisionnel et à vos marges. N'attendez pas le bilan intermédiaire de votre comptable pour savoir si vous gagnez ou perdez de l'argent.

3

Privilégiez la transparence avec vos partenaires financiers

Vos partenaires financiers seront plus facilement à votre écoute en cas de coup dur si vous entretenez avec eux des relations de confiance dès le départ. Faites le point régulièrement avec eux.

6

Faites bien la différence entre chiffre d'affaires et bénéfice

L'augmentation du chiffre d'affaires peut entraîner une augmentation importante des charges, et peser sur le résultat. Il s'agit donc de ne pas s'engager dans de nouveaux frais fixes importants sans s'assurer que le nouveau chiffre d'affaires dégagera une marge suffisante pour les couvrir.

7

Soyez vigilants pour votre rentabilité et votre marge

L'important n'est pas le chiffre d'affaires, mais le résultat d'exploitation. Il vaut mieux parfois se priver de certaines ventes ou de certains clients au profit de prestations à forte marge.



4

Veillez à une bonne organisation administrative et comptable

Une bonne organisation permet de gagner du temps, en sécurité, en temps et en sérénité. Planifiez et répartissez vos tâches hebdomadaires en évaluant le temps de travail requis. Ne négligez pas la durée consacrée à l'administratif.

5

Suivez votre trésorerie de près et anticipez vos besoins

Suivre sa gestion de trésorerie très régulièrement permet d'éviter les dérapages éventuels et de rectifier le tir si besoin. La Trésorerie, c'est le nerf de la guerre ! L'établissement d'un tableau de bord mensuel améliorera cette gestion au quotidien.

8

Ajustez vos effectifs avec prudence

S'assurer des motifs du recrutement et de leur pérennité dans le temps (augmentation du chiffre d'affaires, besoin de nouvelles compétences...) afin de pouvoir honorer son salaire et les lourdes charges sociales.

9

Soignez la communication de votre entreprise

Le manque de communication est la 2^{ème} cause de défaillance des entreprises. Prévoyez un budget conséquent dès le démarrage pour inaugurer vos locaux, créer vos outils de communication, vos plaquettes commerciales ou encore vous faire référencer auprès de prescripteurs.

10

Restez indépendant de vos clients et fournisseurs

Gardez une indépendance certaine vis-à-vis de vos clients et fournisseurs, de sorte qu'une rupture des liens avec l'un d'entre eux ne soit pas de nature à compromettre la pérennité de l'activité. Évitez qu'un client ne représente une part trop importante dans le chiffre d'affaires.

LIENS UTILES

	<p>L'Agence Nationale Pour la Création d'Entreprise. www.apce.com</p>
	<p>Le RSI assure la protection sociale de chefs d'entreprise indépendants, artisans, commerçants, industriels et professions libérales et de leurs ayants droit. www.rsi.fr</p>
	<p>L'INPI délivre les brevets, marques, dessins et modèles et donne accès à toute l'information sur la propriété industrielle et les entreprises. www.inpi.fr</p>
	<p>Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques. www.insee.fr</p>
	<p>Infogreffe diffuse en ligne les informations légales sur les entreprises. www.infogreffe.fr</p>
	<p>Ordre des Experts-Comptables www.experts-comptables.fr</p>
	<p>Le Conseil National des Barreaux aide à la prévention et au règlement des difficultés survenant dans la vie de l'entreprise. www.cnb.avocat.fr</p>
	<p>Un centre de Gestion Agréé vous apporte la non application d'une majoration de 25% du bénéfice imposable, une assistance à la gestion, une prévention fiscale. www.fcga.fr</p>
	<p>BPI (Banque Publique d'Investissement) finance et accompagne les PME aux côtés de ses partenaires bancaires et financiers. www.bpifrance.fr</p>
	<p>Retis est au service de la création d'entreprises innovantes et du développement par l'innovation. www.j-innove.fr</p>



La Délégation Régionale des SCOP PACA & Corse accompagne les projets de création et de reprise d'entreprise par les salariés, sous statut coopératif : appui de gestion et juridique, financement.

www.les-scop-paca.coop



Gan Assurance expert en protection de l'entreprise, du dirigeant et des salariés, de la création à la transmission, en assurance de biens et des personnes.

www.assurancesalon.gan.fr



Réseau Entreprendre fédère 3 000 chefs d'entreprises prêts à offrir de leur temps et à partager leur expérience avec les créateurs et repreneurs de PME.

www.reseau-entreprendre-paca.fr



Institut Régional pour la Création et le développement des Entreprises.

www.irce-paca.com



La Fédération a pour objet de réaliser toutes les actions d'intérêt commun visant à promouvoir et valoriser les sites d'activités et les entreprises situées sur le territoire d'Agglopoles Provence.

www.fedeagгло.wordpress.com



Inter-Made est le lieu de convergence entre l'esprit d'entreprise et l'action sociale et solidaire, entre des associations et entreprises engagées dans une démarche sociétale et des professionnels de la création d'activités.

www.inter-made.org



La communauté d'agglomération.

www.agglopoles-provence.fr



Le Conseil Général des Bouches du Rhône.

www.cg13.fr

Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur

Le Conseil Régional Provence Alpes Côte d'Azur.

www.regionpaca.fr

Crédit  Mutuel

Crédit Mutuel

www.creditmutuel.fr



Société Générale

www.professionnels.societegenerale.fr



Crédit Agricole Alpes Provence

www.ca-alpesprovence.fr

LEXIQUE

ACCRE : L'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise est une aide qui, sous conditions, permet une exonération des principales charges sociales pendant un an.

AMORTISSEMENT : L'amortissement est une notion comptable qui a pour objet de constater la dépréciation subie par une immobilisation en raison de l'usure ou du temps.

APE : L'Activité Principale de l'Entreprise (ou "code APE") est un code composé de 4 chiffres et attribué par l'INSEE. Il correspond au type d'activité principale de l'entreprise en référence à la nomenclature des activités françaises (Naf).

ARE : Aide au Retour à l'Emploi. Versé à tout chercheur d'emploi indemnisé par Pôle Emploi, le calcul des ARE du créateur d'entreprise est particulier puisque ce créateur d'activité peut ou bien percevoir la moitié du total de ses droits lors de la création de son entreprise, ou bien continuer à percevoir une partie de ses ARE parallèlement à ses revenus d'activité.

BILAN : Tableau présentant, à un moment donné, la situation de l'entreprise en matière d'emploi des fonds mis en œuvre dans l'entreprise (actif) et de ressources (passif).

BODACC : Le Bulletin Officiel des Annonces Civiles et Commerciales est un journal à parution nationale qui publie principalement les actes enregistrés au RCS.

BIC : Bénéfices industriels et commerciaux réalisés par des personnes physiques ou des sociétés soumises à l'impôt sur le revenu, provenant de l'exercice d'une activité industrielle, commerciale ou artisanale, de manière habituelle.

BNC : Bénéfices non commerciaux réalisés par des personnes physiques ou des sociétés soumises à l'impôt sur le revenu, provenant de l'exercice d'une activité libérale.

CAPITAL SOCIAL : Montant cumulé des apports en numéraire ou en nature réalisés par les associés lors de la constitution de l'entreprise.

CET : La Contribution Economique Territoriale est un impôt local remplaçant la taxe professionnelle. Elle est reversée entre les différentes collectivités territoriales (commune, département, région).

CFE : Le Centre de Formalités des Entreprises est le "guichet unique" auprès duquel le créateur d'entreprise effectue toutes les démarches nécessaires à la création, la modification, et à la cessation de leur activité.

CGI : Le Code Général des Impôts regroupe les dispositions relatives à la fiscalité.

CHIFFRE D'AFFAIRES : Le total des ventes de biens et de services d'une entreprise, facturé sur un exercice comptable.

COMPTE COURANT D'ASSOCIE : Compte ouvert au nom d'un associé dans les livres de la société, inscrit au passif du bilan, sur lequel sont déposées des sommes prêtées temporairement à la société par cet associé.

DIVIDENDES : Résultats d'une société distribués entre les associés au prorata de leurs parts sociales.

EI : L'Entreprise Individuelle est une forme juridique où l'entreprise n'a qu'un seul dirigeant et n'a pas de personnalité morale. Forme juridique dans laquelle le patrimoine de l'entrepreneur et celui de l'EI ne font qu'un.

EIRL : L'Entreprise individuelle à Responsabilité Limitée est une forme juridique instaurée par la loi portant création du nouveau statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL). Il est opérationnel depuis le 1er janvier 2011. Il permet de bénéficier du cadre offert par le statut d'Entreprise Individuelle et de le cumuler avec la sécurité que procure le statut d'EURL. En effet, le patrimoine personnel de l'entrepreneur ne fait pas partie du capital de l'entreprise et ainsi ne peut être pris par les créanciers.

EURL : L'Entreprise Unipersonnelle à responsabilité Limitée est une forme juridique reprenant le statut de la SARL mais l'applique à un seul dirigeant.

INPI : L'Institut National de la Propriété Industrielle est un établissement public chargé de protéger la propriété industrielle. Il délivre les titres de propriété industrielle.

IMMOBILISATIONS : Une immobilisation est un bien ou une valeur d'un certain montant (plus de 500 € HT) qu'une société achète (ou produit pour elle-même) dans le but d'être utilisé pour une durée supérieure à un an. Les immobilisations sont amorties sur leur durée de vie.

INSAISSABILITE : Une déclaration d'insaisissabilité est un acte notarié qui permet à l'entrepreneur

individuel de protéger de ses créanciers professionnels sa résidence principale et, plus largement, l'ensemble de son patrimoine immobilier.

INSEE : L'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques est chargé de la production, de l'analyse et de la diffusion des statistiques officielles en France.

IR : Impôt sur le revenu. Il s'agit de l'un des deux modes d'imposition des bénéfices des entreprises, l'autre étant l'impôt sur les sociétés. L'IR concerne principalement les entreprises individuelles, les EURL, les sociétés de personnes et les autres sociétés sur option.

IS : Impôt sur les sociétés. Cet impôt sur les bénéfices de l'entreprise concerne de plein droit les sociétés de capitaux (SARL pluripersonnelles, SA, SAS, commandites par actions), les associations qui réalisent des bénéfices, et sur option les autres sociétés (EURL, SNC...).

K BIS : Le K BIS est un document officiel délivré par le greffe du Tribunal de Commerce qui justifie de l'existence juridique d'une entreprise commerciale. Il s'agit, en quelque sorte, de la carte d'identité de l'entreprise. Notez que l'auto-entrepreneur ne dispose pas de K-Bis.

MSA : Mutualité Sociale Agricole.

NACRE : Le Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise est un dispositif qui se destine aux demandeurs d'emploi et aux personnes susceptibles de prétendre à l'Accre. Il se compose d'une aide au montage du projet de création et d'une aide financière (prêt à taux zéro et sans garantie) qui doit être couplée à un prêt bancaire.

PCE : Le Prêt à la Création d'Entreprise est une aide en faveur des jeunes entreprises créées ou reprises, afin d'améliorer leur trésorerie souvent précaire.

PRÊT D'HONNEUR : Le Prêt d'Honneur est un prêt à la personne à 0% sans garantie personnelle pouvant aller jusqu'à 15 000 € et servant à augmenter ses apports en fonds propres.

RCS : Le Registre du Commerce et des Sociétés est un instrument centralisant les informations concernant les entreprises, dans un but de sécurité et de transparence du monde des affaires.

RM : Le Répertoire des Métiers est un instrument d'immatriculation à destination des artisans. Le RM est tenu à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat. De plus, depuis la loi du 5 juillet 1996, les artisans doivent être simultanément immatriculés au RCS

ainsi qu'au RM.

RSI : Le Régime Social des Indépendants est le régime de Sécurité Sociale obligatoire des Travailleurs indépendants.

SA : La Société Anonyme est une Société commerciale dite " de capitaux ", dont le capital est constitué par souscription d'actions et dont les associés, appelés " les actionnaires " sont responsables à concurrence de leurs apports.

SAFER : Société d'Aménagement Foncier et Etablissement Rural.

SAS : La Société par Action Simplifiée est une Société de capitaux très proche de la SA, dont les actionnaires sont des personnes morales. Son fonctionnement est plus souple que celui de la SA.

SARL : La Société à responsabilité limitée est une Société commerciale dont le capital est divisé en parts sociales non cessibles librement, et dont les associés sont responsables à concurrence de leur apport.

SIREN : Le Système Informatique pour un Répertoire des Entreprises et des établissements est un identifiant de 9 chiffres attribué à chaque entreprise française.

SIRET : Le Système d'Identification du Répertoire des Etablissements est un identifiant de 14 chiffres attribué à un établissement d'une entreprise.

TNS : Travailleur Non Salarié.

TP : La Taxe Professionnelle était un impôt à destination des collectivités territoriales. Depuis janvier 2010, elle a été remplacée par la Contribution Economique Territoriale (CET).

TPE : La Très Petite Entreprise signifie, en France, une entreprise de moins de 20 salariés.

TS : Traitements et Salaires.

TVA : La Taxe sur la Valeur Ajoutée est un impôt indirect sur la consommation. Le consommateur final supporte le poids de la TVA, à la différence du producteur et des entreprises intermédiaires qui peuvent "récupérer" la TVA. Toutefois, un auto-entrepreneur bénéficie d'une franchise de TVA.

URSSAF : L'Union de Recouvrement des cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales est un réseau d'organismes privés délégataires de service public chargé du recouvrement (amiable et forcé), de l'affiliation, de l'immatriculation des cotisants...

Initiative

agglopo
le
provence

Un réseau. Un esprit

entreprendre
reprendre

financer

créer

expertiser prêt d'honneur à 0%
accompagner

développer
parrainer



*Réussir ensemble
votre projet d'entreprise*

www.agglopo-le-provence-initiative.com

