

# 10 Clés pour réussir sa création d'entreprise



Compétences

Profil

Bénéfices

Marché

Conditions d'accès

Financer

Protection sociale

Statuts

Réseaux

Obligations



- Les CCI, un réseau pour réussir sa création d'activité ou d'entreprise
- Avoir le profil "chef d'entreprise"
- Identifier et réunir les compétences nécessaires
- Connaître son marché et ses concurrents
- Dégager des bénéfices
- Financer son projet
- Remplir les conditions d'accès à la profession
- Choisir un cadre juridique et fiscal adapté
- Opter pour un régime de protection sociale
- Respecter les obligations administratives et comptables

*Cette plaquette de première information a été réalisée par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Rhône-Alpes avec l'appui technique des collaborateurs des CCI*

# Notre ambition : vous aider à réussir

**Une idée, même excellente, ne permet pas de créer une entreprise durable.**

Ce document les " 10 clés pour réussir sa création d'entreprise " a pour objectif de vous faire découvrir simplement et concrètement les techniques, les outils à utiliser pour l'étude et le montage de votre projet.



## Préparez votre projet

La préparation du projet est incontournable. Il est important de consacrer son énergie sur les facteurs clés de succès de votre projet qui sont dans l'ordre les aspects humain, marché, financier et enfin les aspects juridiques, fiscaux et réglementaires. Vous devez avoir étudié chacun de ces points.



## Professionnalisez votre démarche

Pendant toute cette phase de préparation de votre projet vous allez découvrir des techniques et des termes nouveaux pour vous. Vous devez vous informer et envisager de vous former pour comprendre et connaître les mécanismes et les outils nécessaires au montage de votre projet et à la vie de votre entreprise. Des formations concrètes et de courtes durées existent. Renseignez-vous auprès de votre conseiller CCI.



## Ne restez pas seul

La création et la vie de la très petite entreprise ont tendance à vous isoler. Vous devez vous ouvrir vers l'extérieur, chercher à rencontrer d'autres créateurs, des professionnels...



## Prenez le temps

L'urgence n'est certainement pas ce qui doit vous pousser à agir. Vous devez prendre le temps d'avoir tous les éléments avant de vous lancer.

En venant rencontrer les conseillers des CCI vous mettez toutes les chances de votre côté : informations, diagnostic, accompagnement, formation, mise en relation, vous pouvez leur faire confiance.



# LES CCI, UN RÉSEAU

pour réussir sa création d'activité  
ou d'entreprise

**Vous avez une idée ou un projet de création d'activité ou d'entreprise. A chaque étape de votre création, les CCI de Rhône-Alpes vous proposent un accompagnement personnalisé.**



## Etude et montage du projet

De l'idée à la concrétisation

- Un accueil personnalisé afin de déterminer l'état d'avancement de votre projet.
- Des informations économiques ciblées sur le secteur d'activité.
- Des réunions d'information collectives (gratuites) qui répondent à vos questions. Par quoi commencer ? Comment déterminer la viabilité de mon projet ? Qui peut m'aider ?...
- Une orientation vers des prestations personnalisées, proposées par les CCI ou par leurs partenaires.
- Des rendez-vous individuels afin de vous donner un premier avis sur la cohérence globale du projet et d'élaborer avec vous un plan d'action débouchant sur un accompagnement et des conseils personnalisés sur les aspects marché, financier, juridique et fiscal.
- Des sessions de formation courtes et concrètes centrées sur vous.



## Lancement

Immatriculation dans un lieu unique : le CFE (Centre de Formalités des Entreprises). Il simplifie la création de votre entreprise et réalise toutes vos formalités auprès des différents organismes.



## Financement du projet

Une aide à la recherche de financements auprès des organismes financiers mais aussi auprès des associations de prêts d'honneur ainsi que l'utilisation des aides à la création liées à votre statut, votre projet...



## Vie de l'entreprise

- Un suivi après création pour ne pas vous laisser seul au démarrage de votre activité au moment où tout est nouveau pour vous.
- Surveiller la bonne marche de votre entreprise par une gestion au quotidien.
- Étudier les développements possibles par l'innovation ou l'ouverture vers l'international.



## 2 AVOIR le profil "entrepreneur"

### Créer et exploiter une entreprise exige...

- désir d'entreprendre,
- volonté de se mettre à son compte,
- goût de l'engagement et du challenge personnel,
- envie de réussir et de gagner de l'argent ;

### ...et de multiples aptitudes pour :

- prendre des risques,
- décider et diriger,
- accueillir,
- négocier,
- s'adapter et innover,
- faire rentrer l'argent.

### Entreprendre nécessite aussi adaptabilité et disponibilité :

- raisonner à moyen et long terme,
- s'informer et se perfectionner en permanence,
- se faire seconder,
- travailler en réseau,
- s'accommoder de situations précaires ou incertaines.

*La vocation ne suffit pas !  
Il faut être un véritable professionnel doté d'une grande  
ouverture d'esprit et d'une santé à toute épreuve.*



## 3 IDENTIFIER et réunir les compétences nécessaires

### Maîtriser un savoir-faire ou un métier :

- concevoir un produit original (qu'il faudra protéger),
- valoriser une nouvelle technique ou un nouveau procédé de fabrication,
- développer un service particulier.

### Savoir acheter :

- connaître parfaitement les produits ou les services offerts,
- rechercher des fournisseurs, sélectionner des produits nouveaux,
- négocier les conditions d'achat.

### Savoir vendre :

- définir une politique commerciale cohérente,
- prospecter et fidéliser la clientèle,
- positionner et promouvoir l'image de l'entreprise.

### Savoir gérer :

- calculer les prix et les marges,
- comprendre la comptabilité pour en faire un outil de gestion,
- évaluer et suivre la trésorerie,
- élaborer des tableaux de bord,
- estimer et surveiller les stocks,
- gérer au quotidien avec l'informatique.

### Savoir animer :

- motiver le personnel,
- construire et entretenir des réseaux professionnels,
- participer au développement de la vie locale.

*La réussite d'une entreprise dépend essentiellement des femmes et des  
hommes qui participent à son développement.*



## 4 CONNAÎTRE son marché et ses concurrents

**L'analyse du marché est le préalable à toute démarche commerciale. Elle doit permettre de répondre aux questions suivantes :**

- quels sont mes clients potentiels ? mes concurrents ?
- comment distribuer tels produits ou tels services, où, quand, à quel prix ?
- quelles sont les évolutions prévisibles de la demande ?

### **Pour cela, il faut :**

- utiliser les sources d'information disponibles (CCI, site internet, INSEE, syndicats professionnels, foires et salons...),
- acheter la bonne information,
- s'entourer de professionnels du conseil,
- suivre attentivement les évolutions du marché (veille technologique, presse spécialisée...), anticiper les tendances pour s'adapter en temps utile.

**La concurrence est un défi quotidien ; elle nécessite combativité et mobilisation permanentes. Pour cela, il faut :**

- être attentif à tout l'environnement de l'entreprise,
- mettre en place une veille commerciale,
- s'adapter en permanence aux besoins des clients,
- anticiper pour rester compétitif.

*L'intuition de l'entrepreneur n'est pas suffisante !  
Elle doit être confirmée par une solide analyse du marché.*

## 5 DÉGAGER des bénéfices

**Comment évaluer la rentabilité financière de votre projet ?**

### **Pour cela, il faut notamment :**

- estimer le chiffre d'affaires prévisionnel,
- définir les charges (achats, loyers, frais de personnel, impôts, taxes...),
- élaborer son compte de résultat prévisionnel,
- évaluer le poids des cotisations sociales de l'exploitant,
- calculer les prix de revient et les prix de vente.

**La vocation première d'une entreprise est de générer du profit. Cela suppose de réaliser des marges bénéficiaires suffisantes pour :**

- rémunérer le travail et la responsabilité de l'entrepreneur,
- rembourser les emprunts,
- financer les investissements et les besoins nouveaux (stocks, fonds de roulement),
- rémunérer les associés (EURL, SARL, SNC, SA, SAS, SASU).

*Les bénéfices contribuent au développement et à la pérennité de l'entreprise.*





# FINANCER

## son projet

La réalisation d'un projet de création ou de reprise d'entreprise a un coût. Il est nécessaire de l'évaluer au plus juste. Pour cela, il faut définir :

### les besoins à financer

- investissements : immobilier, fonds de commerce,
- matériel et outillage, agencements, mobilier,
- véhicule, frais d'installation...
- stocks : marchandises, matières premières, emballages...
- trésorerie : liquidités de l'entreprise ;

### les sources de financement

- apports personnels du créateur,
- tiers (famille, amis),
- capital-risque (pour certains projets),
- emprunts bancaires,
- aides et subventions éventuellement.

*Le plan de financement permet de vérifier que les ressources couvrent l'ensemble des besoins à financer. La crédibilité du projet dépend de la qualité du montage financier.*



# REmplIR

## les conditions d'accès à la profession

Conditions requises pour exercer une activité commerciale ou industrielle :

- majorité, nationalité, casier judiciaire, incompatibilités, capacité commerciale,
- autorisations et déclarations préalables, permis spéciaux,
- réglementations professionnelles particulières (diplôme, licence...).
- pour toutes activités, le passage par un CFE (Centre de Formalités des Entreprises) est obligatoire aux fins d'immatriculation aux registres professionnels, d'affiliation aux caisses sociales et de déclarations d'existence auprès des différentes administrations (services fiscaux, INSEE...).

Le CFE compétent est celui :

- de la Chambre de Commerce et d'Industrie pour les commerçants et les sociétés commerciales, CFE en ligne : [www.cfe.cci.fr](http://www.cfe.cci.fr),
- de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour les artisans, CFE en ligne : [www.cfe-metiers.fr](http://www.cfe-metiers.fr),
- du Greffe du Tribunal de Commerce ou du Tribunal de Grande Instance pour les agents commerciaux et les sociétés d'exercice libéral, ou de l'URSSAF pour les professions libérales ou assimilées exercées à titre individuel.

*L'enregistrement au CFE suppose que les étapes préalables aient été rigoureusement suivies.*





# CHOISIR

## un cadre juridique et fiscal adapté

### Ce choix doit être envisagé sous différents aspects :

#### patrimoniaux

- propriété ou copropriété de l'entreprise : régime matrimonial, ou marital (PACS, concubinage), succession, association,
- protection du patrimoine (charge du passif ou des dettes, déclaration d'insaisissabilité des biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à l'usage professionnel de l'entrepreneur sous certaines conditions),
- cautionnement du dirigeant ;

#### financiers

- capital, apports personnels,
- rémunération éventuelle du conjoint,
- frais de constitution et de fonctionnement,
- coût de transformation ou de transmission (vente, décès) ;

#### fiscaux

- imposition des bénéfices,
- imposition de la rémunération du dirigeant,
- imposition du conjoint salarié ;

#### sociaux

- protection sociale du dirigeant et de son conjoint marié ou pacsé (salarié collaborateur).

*Le cadre juridique d'exploitation doit correspondre, non seulement aux nécessités ou besoins actuels de l'entrepreneur, mais aussi à l'évolution probable de l'entreprise.*

PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES	NOMBRE D'ASSOCIES / ACTIONNAIRES	REGIME D'IMPOSITION DES BENEFICES	CAPITAL MINIMUM
<b>EI</b> Entreprise individuelle Entrepreneur individuel	1 exploitant immatriculé au RCS/RM	Impôt sur le revenu (exploitant) - Micro fiscal * (voir ci-dessous) - Réel simplifié/normal	
Auto-entrepreneur	1 exploitant déclaré au CFE	Impôt sur le revenu (exploitant) - Micro-fiscal * - Micro-fiscal simplifié sur option **	
<b>EURL</b> Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	1 associé unique	• Impôt sur le revenu réel simplifié/ normal (associé unique) • Impôt sur les sociétés (sur option)	Capital librement fixé dans les statuts
<b>SARL</b> Société à responsabilité limitée	2 associés minimum ***	• Impôt sur les sociétés au nom de la société • Impôt sur le revenu (réel simplifié/ normal) - pour l'associé en option SARL de famille - pour les associés en option SARL en phase d'amorçage < 5 ans	
<b>SASU</b> Société par actions simplifiée unipersonnelle	1 actionnaire unique	• Impôt sur les sociétés au nom de la société • Impôt sur le revenu (réel simplifié/ normal)	Capital librement fixé dans les statuts
<b>SAS</b> Société par actions simplifiée (pluripersonnelle)	2 actionnaires minimum	- pour l'actionnaire unique, personne physique) - pour les actionnaires personnes physiques en option société, TPE en phase d'amorçage < 5 ans	
<b>SA</b> Société anonyme	7 actionnaires minimum		Capital minimum 37.000 €
<b>SNC</b> Société en nom collectif	2 associés minimum	• Impôt sur le revenu réel simplifié/ normal (associé unique) • Impôt sur les sociétés (sur option)	

* Micro-fiscal (+ franchise de TVA)	SANS condition de ressources du foyer fiscal	CA HT / an < 80.000 € Activités de vente	CA HT / an < 32.000 € Prestations de services : commerciales, artisanales, non commerciales
** Micro-fiscal simplifié (+ franchise de TVA)	SOUS condition de ressources du foyer fiscal		

\*\*\* Depuis 2005, les SARL de famille sont ouvertes aux associés liés par un Pacte Civil de Solidarité (PACS).



# OPTER

## pour un régime de protection sociale

Pour l'entrepreneur l'affiliation au régime social des indépendants (RSI) est obligatoire même en cas d'exercice d'une activité salariée par ailleurs.

### Cette affiliation est fonction :

- de la nature de l'activité professionnelle,
- du cadre juridique d'exploitation,
- du statut de l'entrepreneur (travailleur indépendant),
- de la situation personnelle de l'entrepreneur et de sa famille,
- de l'étendue de la couverture sociale souhaitée,
- du coût pour l'entreprise et pour l'entrepreneur,
- de l'éventualité d'une pluralité d'activités professionnelles (exemple : artisan-commerçant ; TNS-salarié) ou de statuts (exemple : retraite et poursuite ou reprise d'une activité artisanale ou commerciale), cumul d'allocations ASSEDIC et reprise d'une activité professionnelle réduite.

*Pas d'affiliation au régime légal des assurances chômage (UNEDIC). Possibilité d'une assurance volontaire auprès d'organismes privés (APPI - GSC - APRIL - Contrats d'assurance de groupe MADELIN).*

*Une comparaison chiffrée s'impose, cas par cas, selon la situation personnelle et fiscale de chacun.*



## Statuts juridiques et couverture sociale de l'exploitant

	REGIME SOCIAL DES INDEPENDANTS (RSI)	REGIME GENERAL DE LA SECURITE SOCIALE (RGSS)
Statuts juridiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EI : Entrepreneur individuel immatriculé au RCS / RM, Auto-Entrepreneur déclaré au CFE.</li> <li>• EURL : Associé unique gérant, Associé unique non gérant actif dans la société.</li> <li>• SARL : Gérant majoritaire unique, Gérant appartenant à un collège de gérance majoritaire, Associé majoritaire non gérant actif dans la société et rémunéré.</li> <li>• SNC : Associé gérant, Associé non actif gérant.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EURL : Gérant non associé rémunéré sauf gérant conjoint marié / pacsé de l'associé unique.</li> <li>• SARL : Gérant minoritaire / égalitaire rémunéré.</li> <li>• SASU : Président et Dirigeants rémunérés.</li> <li>• SAS : Président et Dirigeants rémunérés, Actionnaires ou non.</li> <li>• SA : Président-Directeur général (Pdg), Directeur général (Dg) – Directeurs généraux délégués (Dgd).</li> </ul>
Couverture sociale	Couverture « sur mesure » : Régime de base obligatoire (y compris indemnités journalières maladie commerçant et artisans) + Régimes complémentaires facultatifs (exclusion du régime chômage UNEDIC).	Couverture pour tous les risques (sauf chômage UNEDIC).
Coût	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charge des cotisations et contributions personnelles supportées par l'entreprise.</li> <li>• Coût du régime de base : environ 40% du revenu professionnel (bénéfices).</li> <li>• Cotisations prévisionnelles et régularisation sauf abattement ou forfait libérateur micro-entreprise * / exonération temporaire ou dispositifs particuliers **. Voir ci-dessous.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charge des cotisations et contributions réparties entre l'employeur et le dirigeant « assimilé salarié ».</li> <li>• Coût patronal environ 50% de la rémunération brute.</li> <li>• Coût salarial : prélèvement sur rémunération brute.</li> </ul>

	Volume d'activité	Vente	Prestations services commerciales artisanales	Prestations services non commerciales
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Micro-Entrepreneur individuel immatriculé au RCS/RM</li> <li>• Auto-Entrepreneur déclaré au CFE</li> </ul>				
• Micro-fiscal (Imprimé 2042 C)	CA HT annuel Abattement de charges professionnelles	< 80.000 € 71%	< 32.000 € 50%	< 32.000 € 34%
• Micro-social simplifié (s/ option - plein droit)	Forfait libérateur sur CA réalisé et déclaré	12%	21,3%	18,3%
• Micro-fiscal simplifié (s/ option)	Mensuel / Trimestriel	1%	1,7%	2,2%
• Micro-fiscal simplifié Auto-Entrepreneur ACCRE à compter du 01/05/2009	Forfait libérateur particulier			
	- An 1 = Cotisation 25%	3%	5,4%	4,6%
	- An 2 = Cotisation 50%	6%	10,7%	9,2%
	- An 3 = Cotisation 75%	9%	16,0%	13,8%
	- An 4 = Cotisation 100%	12%	21,3%	18,3%

\*\* Le pourcentage de 40 % peut être réduit compte tenu de dispenses de dispositifs d'exonération temporaire ou de report de cotisations sociales en faveur des créateurs d'entreprise (ACCRE - EI, immatriculé au RCS : RM, salarié créateur, ZRU et ZFU, etc.) ou bien augmenté le cas échéant en fonction de la protection sociale du conjoint marié/pacsé (salarié, collaborateur ou associé) de l'entrepreneur participant à l'activité de l'entreprise.



(suite)

# OPTER

pour un régime de protection sociale

**Pour le conjoint de l'entrepreneur participant à l'activité, le choix d'un statut légal est obligatoire.**

**Cette affiliation est fonction de l'existence de :**

- Conjoint collaborateur (marié ou pacsé et remplissant certaines conditions\*. Voir ci-contre),
- Conjoint salarié ou associé (marié, pacsé, concubin).

Dans le cas du «conjoint collaborateur», le chef d'entreprise est tenu d'indiquer ce choix au centre de formalités des entreprises (CFE) compétent s'il s'agit de son époux (se) ou de son partenaire pacsé(e), et même si ce dernier est par ailleurs : salarié/non salarié, allocataire ASSEDIC ou retraité.

Et ce, dès lors que le conjoint exerce une activité régulière dans l'entreprise : participation directe, effective, à titre professionnel et habituel, y compris saisonnière.

A défaut, le chef d'entreprise et son conjoint encourent le risque de se voir poursuivis par les organismes sociaux ou l'administration fiscale pour travail dissimulé, pour dissimulation d'emploi, ou pour dissimulation d'activité.



## Statuts juridiques et couverture sociale du conjoint de l'exploitant

	REGIME SOCIAL DES INDEPENDANTS (RSI)	REGIME GENERAL DE LA SECURITE SOCIALE (RGSS)
Statuts juridiques	<p>EI : Conjoint collaborateur (marié ou pacsé). *</p> <p>EURL : Conjoint collaborateur (marié ou pacsé) si la société ne compte pas plus de 20 salariés.</p> <p>SARL : Conjoint collaborateur (marié ou pacsé) si le chef d'entreprise est gérant associé majoritaire ou appartient à un collège de gérance majoritaire et si la société ne compte pas plus de 20 salariés.</p> <p>SARL : Conjoint associé (marié, concubin, pacsé) actif dans l'entreprise.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EURL : Gérant non associé rémunéré sauf gérant conjoint marié / pacsé de l'associé unique.</li> <li>• SARL : Gérant minoritaire / égalitaire rémunéré.</li> <li>• SASU : Président et Dirigeants rémunérés.</li> <li>• SAS : Président et Dirigeants rémunérés, Actionnaires ou non.</li> <li>• SA : Président-Directeur général (Pdg), Directeur général (Dg) – Directeurs généraux délégués (Dgd).</li> </ul>
Couverture sociale	<p>Conjoint collaborateur (marié ou pacsé) : affiliation obligatoire au régime des TNS du chef d'entreprise / branche retraite : section artisan ou commerçant du RSI.</p> <p>Conjoint associé : affiliation obligatoire aux régimes maladie, vieillesse et allocations familiales du chef d'entreprise (RSI), si actif.</p>	<p>Conjoint salarié (marié, pacsé, concubin) : affiliation obligatoire au régime général des salariés (RGSS), si contrat de travail.</p> <p>Conjoint associé (marié, pacsé, concubin) : affiliation obligatoire au régime général des salariés (RGSS), si contrat de travail.</p>
Coût	<p>Conjoint collaborateur : Personnellement redevable du paiement des cotisations sociales.</p> <p>Conjoint associé actif dans l'entreprise : charge des cotisations supportées par l'entreprise.</p>	<p>Conjoint salarié ou associé (si contrat de travail) : charges des cotisations réparties entre employeur et salarié.</p>

\* Conjoint collaborateur – conditions du statut : exercer une activité régulière dans l'entreprise, ne pas percevoir de rémunération pour cette activité, ne pas avoir la qualité d'associé (même si détention d'1 seule part sociale) ; Statut de conjoint collaborateur cumulable avec d'autres statuts : autre activité salariée(ou mi-temps) / non salariée, retraite ou allocation de chômage ; statut non cumulable à titre personnel avec ACCRE ou statut de créateur-salarié (accordé au chef d'entreprise).



# RESPECTER

les obligations administratives et comptables

**Tenir une comptabilité régulière et sincère. Emettre des factures conformes à la réglementation. Le cas échéant, tenir des registres particuliers (bijouterie, marchands de biens, d'armes...).**

## Respecter :

- les échéances fiscales et sociales,
- la législation du travail en cas d'emploi de personnel salarié,
- les normes d'hygiène et de sécurité du travail, d'environnement,
- la réglementation économique (prix, concurrence, publicité, étiquetage, enseigne, conditions de vente...),
- les normes sanitaires,
- les clauses du bail commercial, du bail dérogatoire de courte durée ou de la convention d'occupation précaire.

**Conserver et archiver la correspondance commerciale et les pièces comptables pendant 10 ans. Assurer les risques liés à l'activité et prévoir les dispositifs de sécurité adaptés.**

*S'acquitter de toutes ces obligations, en se faisant assister ou en s'entourant des services de professionnels, permet de se consacrer pleinement à son métier.*

# FAIRE VALIDER

le bénéfice d'avantages fiscaux ou sociaux

## Rescrits fiscaux

Procédures permettant à un entrepreneur individuel / dirigeant de société, / contribuable, de consulter préalablement l'Administration sur la validité d'un montage juridico-fiscal envisagé :

- **Accords tacites de l'Administration à défaut de réponse dans certains délais sur demande écrite du contribuable** (modèle type) (LPF, art. L. 80 B 2° à 6° et art. L. 80 C) :
  - Bénéfice du régime d'exonération des bénéficiaires des entreprises nouvelles, des entreprises implantées en zone franche urbaine (ZFU), ou encore de certains régimes d'amortissements exceptionnels,
  - Qualification de l'activité professionnelle au regard de l'impôt sur le revenu\*,
  - Imposition applicable à l'activité d'une société civile\*.

\* demandes présentées à compter du 01/07/2009

## Rescrits sociaux

Procédures permettant d'améliorer la sécurité juridique des entrepreneurs individuels / dirigeants de société / employeurs / assurés sociaux :

- Commerçants ou artisans, à compter du 01/07/2009, consultation du RSI en vue de connaître les conditions d'affiliation ou d'exonération de cotisations et contributions sociales personnelles,
- Professionnels libéraux non réglementés, à compter du 01/07/2009, consultation du RSI (assurance maladie) ou des caisses d'assurance vieillesse en vue de connaître les conditions d'affiliation ou d'exonération de cotisations et contributions sociales personnelles,
- Employeurs cotisants ou futurs cotisants, à compter du 01/01/2009, demande à l'URSSAF de décision explicite sur leur situation au regard de certains dispositifs (Ex. Exonérations en ZFU, ZRU et ZRR – Exonérations en faveur des chômeurs et salariés créateurs d'entreprise – Allègements généraux de cotisations - Déduction de cotisations patronales et réduction de cotisations salariales pour heures supplémentaires et complémentaires).

# ÊTES-VOUS PRÊT ?



- |   |                              |                              |
|---|------------------------------|------------------------------|
| J'ai le sens du contact ?   | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'aime prendre des responsabilités ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je suis prêt à travailler sans compter mes heures ?   | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai une expérience professionnelle en rapport avec mon projet ?                              | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai déjà identifié des fournisseurs et des sous-traitants ?                                  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai déjà suivi des cours de gestion ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je maîtrise l'outil informatique ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je connais les formations proposées par la CCI ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je connais bien :   |                              |                              |
| - mes concurrents ?   | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| - mes clients ?   | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je sais où trouver ces informations indispensables ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je suis disposé à investir pour de l'information et des conseils ?                            | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je suis au courant des projets de développement local ?                                       | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai déjà choisi un lieu d'implantation ?   | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai consulté la CCI sur les moyens pour connaître le marché ?                                | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je sais établir mon compte de résultat ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je connais mon seuil de rentabilité ?   | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je sais distinguer les recettes des bénéfices ?   | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'accepte de percevoir des revenus irréguliers ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Quelle somme suis-je prêt à engager ?   |                              |                              |
| Quel cautionnement puis-je donner ?   |                              |                              |
| Est-ce que je peux trouver des financements complémentaires ?                                 | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Ai-je bien préparé l'entretien avec mon banquier ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| Je connais la réglementation liée à ma future activité ?                                      | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai recensé toutes les démarches administratives à effectuer ?                               | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai fait examiner mon projet de bail commercial ou de statut par un professionnel du droit ? | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai choisi un expert-comptable ?   | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'envisage d'adhérer à une association de gestion et de comptabilité - AGECE (ex-CGA) ?       | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |
| J'ai consulté une compagnie d'assurances ?  | <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non |

## Liens utiles :

Allocations familiales / CSG et CRDS : [www.urssaf.fr](http://www.urssaf.fr)

Régime social des indépendants : [www.le-rsi.fr](http://www.le-rsi.fr)

Télédéclaration sociale (DADS-U, DUCS / DUCS-I, DUE, Attestation de salaire ou d'ASSEDIC, C3S, DCR...) ou tout télé règlement correspondant : [www.net-entreprises.fr](http://www.net-entreprises.fr) ou [www.pole-emploi.fr](http://www.pole-emploi.fr)

### Formalité liée à l'embauche de salariés :

- [www.due.fr](http://www.due.fr)
- [www.servicessalapersonne.gouv.fr](http://www.servicessalapersonne.gouv.fr)
- CESU : [www.cesu.urssaf.fr](http://www.cesu.urssaf.fr)

### Téléchargement de tout formulaire :

[www.service-public.fr](http://www.service-public.fr)

### Fiscalité des entreprises, déclaration et paiement en ligne :

- le service officiel des impôts : [www.entreprises.gouv.fr](http://www.entreprises.gouv.fr),
- le service des impôts des entreprises (SIE), interlocuteur fiscal unique (IFU) des PME, des artisans et des commerçants au niveau local, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2006, pour l'ensemble de leurs démarches fiscales (déclaration, paiement, remboursement de crédit de TVA, déclaration des résultats et paiement de l'IS, déclaration et plafonnement de la taxe professionnelle en fonction de la valeur ajoutée, déclaration et paiement de la taxe sur les salaires, réclamations...).

### Aides au financement bancaire :

[www.pce.oseo.fr](http://www.pce.oseo.fr)

# VOTRE PROJET

Nom, prénom .....

## L'idée.

Quelle est votre idée ? D'où vient-elle ?

## Le créateur

Qui êtes-vous ? Quelles sont vos compétences ?

Quelles sont vos ressources (financières, relations, partenaires) ?

## L'entreprise

Quelle forme juridique aura-t-elle ?

Listez les démarches à accomplir.

## Planning de mise en œuvre du projet

Quand pensez-vous démarrer ?

Quelles actions pensez-vous mettre en œuvre d'ici cette date ?

Quels contacts avez-vous pris ou comptez-vous prendre pour vous aider ?

## La clientèle

Quel est votre marché ? Qui sont vos clients ?

Qui sont vos principaux concurrents ?

Avez-vous une idée des ventes que vous pourriez réaliser ? (en euros ou en volume)

## Les moyens

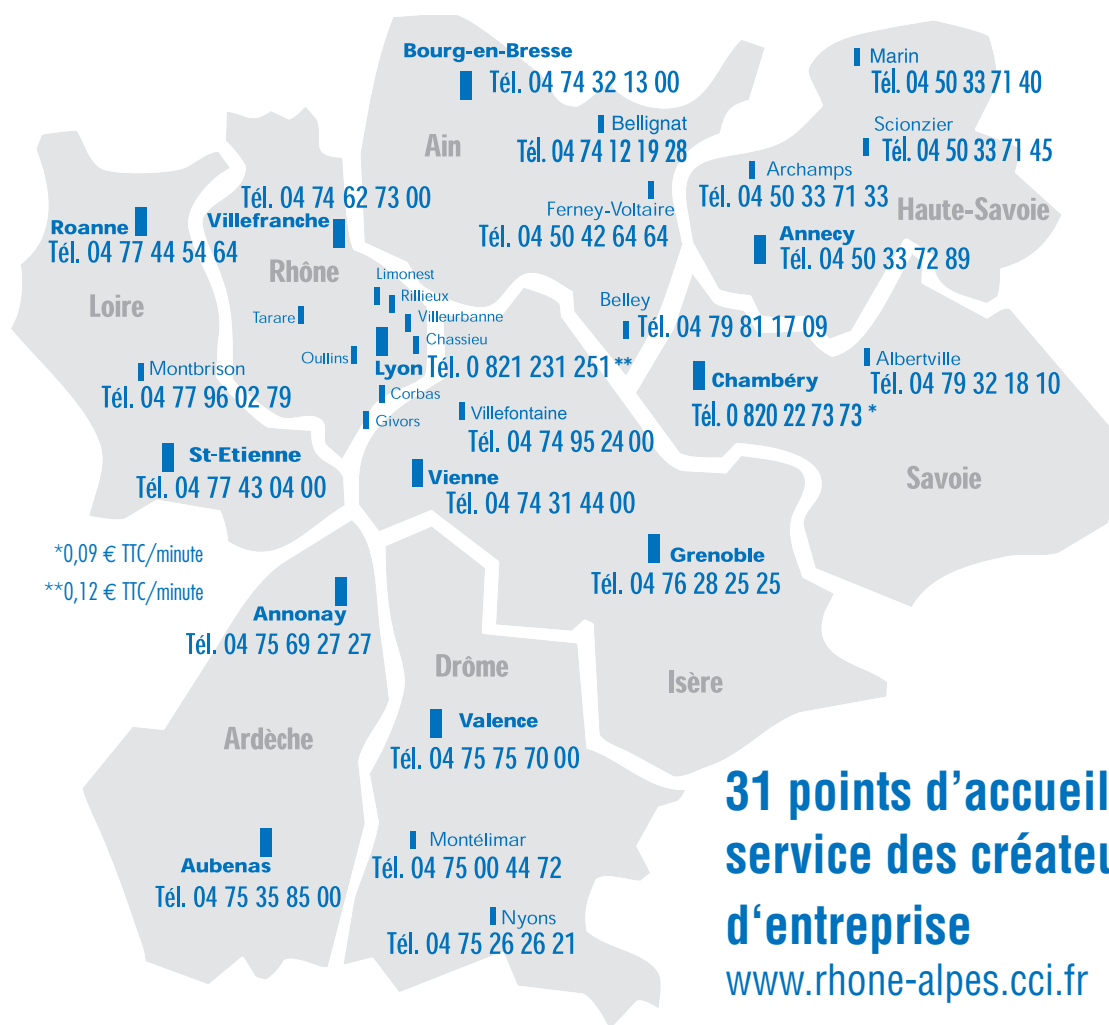
De quel matériel devez-vous disposer ? Avez-vous besoin de personnel ?

De quels moyens financiers pensez-vous avoir besoin ?

# Les CCI de Rhône-Alpes un réseau de proximité



Pour vous accompagner dans votre projet, avec d'autres professionnels de l'entreprise (experts-comptables, notaires, avocats, banquiers, assureurs...) votre Chambre de Commerce et d'Industrie est partenaire du réseau CCI-Entreprendre en France.



Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Rhône-Alpes  
75, cours Albert Thomas  
69447 Lyon cedex 03  
Tél.: 04 72 11 43 43 - Fax : 04 72 11 43 62

**CRCI**  
Rhône-Alpes