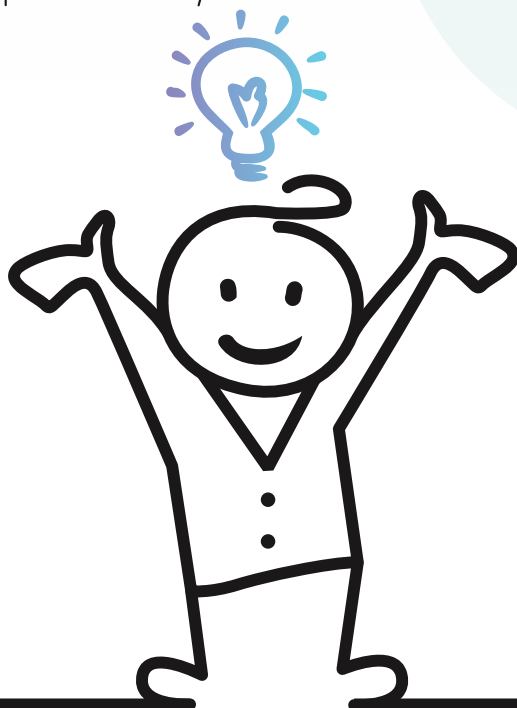
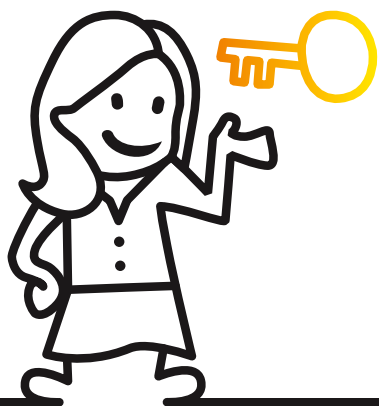


" Vous souhaitez créer votre entreprise ? Ayez le réflexe CCI ! "



LES 10 CLÉS POUR ENTREPRENDRE

sommaire



- 1 Les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), un réseau pour réussir sa création d'activité ou d'entreprise
- 2 Avoir le profil "chef d'entreprise"
- 3 Identifier et réunir les compétences nécessaires
- 5 Connaître son marché et ses concurrents
- 5 Dégager des bénéfices
- 6 Financer son projet
- 7 Remplir les conditions d'accès à la profession
- 8 Choisir un cadre juridique et fiscal adapté
- 9 Opter pour un régime de protection sociale
- 10 Respecter les obligations administratives et comptables
- 11 Faire valider le bénéfice d'avantages fiscaux ou sociaux

Cette plaquette a été réalisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de région 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 entreprendre", 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

Il est indispensable de préparer votre projet et de consacrer toute votre attention à ces facteurs clés de succès : les aspects humains, 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 courte durée 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

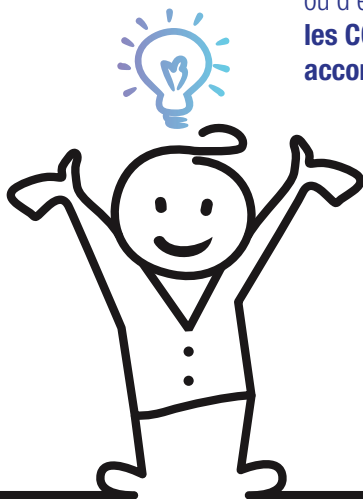
L'urgence n'est certainement pas ce qui doit vous pousser à agir. Vous devez prendre le temps d'avoir tous les éléments en main avant de vous lancer.

En venant rencontrer les conseillers des CCI vous mettrez 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. À chaque étape de votre création, **les CCI de Rhône-Alpes vous proposent un accompagnement personnalisé.**



Étude 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.

Une démarche innovante pour transformer votre idée et formaliser votre *business model* : le BMC (voir pages 22&23).

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.

Des sessions de formation courtes et concrètes centrées sur votre projet.

Lancement

Immatriculation ou déclaration d'activité 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 ou administrations.

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.

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.

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,
- > évaluer et suivre la trésorerie,
- > estimer et surveiller les stocks,
- > comprendre la comptabilité pour en faire un outil de gestion,
- > élaborer des tableaux de bord,
- > 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.

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, sites 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.**

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 le ou les associés (EURL, SARL, 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.

REEMPLIR

les conditions d'accès à la profession

Conditions requises pour exercer une activité commerciale ou industrielle :

- > âge minimal (16 ans), nationalité, casier judiciaire, incompatibilités, capacité commerciale,
- > autorisations et déclarations préalables, permis spéciaux,
- > réglementations professionnelles particulières (diplôme, licence, garantie financière...)
- > pour toutes activités, le passage par un CFE (Centre de Formalités des Entreprises) est obligatoire aux fins d'immatriculation aux registres professionnels, de déclaration d'activité au CFE, de déclaration d'un ou plusieurs patrimoines d'affectation, 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 (activité commerciale), CFE en ligne : www.cfe.cci.fr,
- > de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour les artisans et les sociétés commerciales (activité artisanale), CFE en ligne : www.cfe-metiers.com,
- > du Greffe du Tribunal de Commerce ou du Tribunal de Grande Instance pour les agents commerciaux et les sociétés d'exercice libéral ou les entrepreneurs à responsabilité limitée (EIRL) dispensés d'immatriculation aux RCS/RM,
- > de l'URSSAF pour les professions libérales ou assimilées exercées à titre individuel. www.cfe.urssaf.fr

Trouver mon CFE, ma fiche activité... :

- > www.guichet-entreprises.fr

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, déclaration d'affectation d'un ou plusieurs patrimoines professionnels),
- > 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 bénéficiaires ou sur le chiffre d'affaires ou recettes,
- > 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	Non sociétales		Sociétales				
	EI Entreprise individuelle	“EIRL” Entrepreneur individuel à responsabilité limitée	EURL Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	SARL Société à responsabilité limitée	SASU Société par actions simplifiée unipersonnelle	SAS Société par actions simplifiée	SA Société anonyme
Régime d'imposition	Bénéfices (Entrepreneur individuel ou Société / Associés) ou bien Chiffre d'affaires ou Recettes (Micro / Auto-entrepreneur)						
Entrepreneur individuel	IR réel simplifié ou normal ¹	IR ou IS s'option	IR réel simplifié ou normal (associé unique)	IS (société) ou IR réel simplifié ou normal pour chaque associé si option SARL de famille	IS (au nom de la société) ou IR réel simplifié ou normal pour : • les associés SARL, • l'actionnaire unique SASU • les actionnaires SAS et SA (si option PME en phase d'amorçage < 5 ans pendant 5 ans maximum)		
Micro-entrepreneur (dont ex auto-entrepreneur)	IR micro-fiscal ou micro-fiscal simplifié ¹		ou IS sur option				

Entrepreneur / Associé(s)	1 entrepreneur exploitant		1 associé unique	2 associés minimum	1 actionnaire unique	2 actionnaires minimum	2 actionnaires minimum*
Dirigeant(s)	L'entrepreneur exploitant		Gérant(s)		1 Président (autres dirigeants facultatifs)		1 Dg et C ^{el} Adm.
Patrimoine / Capital social	1 patrimoine unique	• patrimoine(s) affecté(s) • patrimoine non affecté	Capital social librement fixé dans les statuts				Capital social minimum 37 000 €
Entrepreneur individuel	Personne physique immatriculée RCS / RM / URSSAF / RSAC / RSEIRL		Société personne morale immatriculée au RCS				
Micro-entrepreneur (dont ex auto-entrepreneur)							

¹ Micro-fiscal simplifié (+ franchise de TVA)	<i>SOUS conditions de ressources du foyer fiscal</i>	<i>CA HT / an < 32 900 € ** Prestations de services commerciales, artisanales, non commerciales</i>	<i>CA HT / an < 82 200 € ** Activités de vente + gîtes ruraux et chambres d'hôtes</i>
--	--	--	--

* Sauf pour les sociétés dont les titres sont admis à la négociation sur les marchés réglementés = 7 actionnaires minimum.

**Attention : ces plafonds de CA ne doivent pas être confondus avec les seuils de montants de bilan et de CA définissant “comptablement” les micro et petites entreprises (obligations comptables simplifiées).

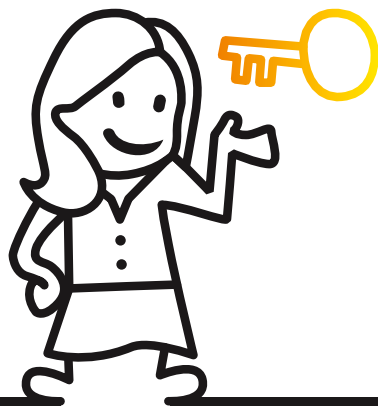
OPTER

pour un régime de protection sociale

Pour l'entrepreneur travailleur indépendant, 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 chômage 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

	RÉGIME SOCIAL DES INDÉPENDANTS (RSI)	RÉGIME GÉNÉRAL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (RGSS)
Statuts juridiques	<ul style="list-style-type: none"> • EI : Entrepreneur individuel, EIRL, Micro-Entrepreneur (dont ex auto-entrepreneur) immatriculé au RCS, RM, RSAC, RSEIRL ou URSSAF.* • EURL : Associé unique gérant, Associé unique non gérant actif dans la société. • SARL : Gérant majoritaire unique, Gérant appartenant à un collègue de gérance majoritaire, Associé majoritaire non gérant actif dans la société et rémunéré. 	<ul style="list-style-type: none"> • EURL : Gérant non associé rémunéré sauf gérant conjoint marié / pacsé de l'associé unique. • SARL : Gérant minoritaire / égalitaire rémunéré. • SASU : Président et Dirigeants rémunérés. • SAS : Président et Dirigeants rémunérés, Actionnaires ou non. • SA : Président-Directeur général (Pdg), Directeur général (Dg) – Directeurs généraux délégués (Dgd) rémunérés Administrateur salarié (contrat de travail).
Couverture sociale	RSI normal ou RSI micro-social (Micro / Auto-Entrepreneur) 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"> • Charge des cotisations et contributions personnelles supportées par l'entreprise. • Coût du régime de base : environ 40 % du revenu professionnel (bénéfices).** • Cotisations prévisionnelles et régularisation sauf abattement ou forfait libératoire microsocial * / exonération temporaire ou dispositifs particuliers **. Voir ci-dessous. 	<ul style="list-style-type: none"> • Charge des cotisations et contributions réparties entre l'employeur et le dirigeant "assimilé salarié". • Coût patronal environ 50 % de la rémunération brute. • Coût salarial : prélèvement sur rémunération brute.

*

• Micro-Entrepreneur immatriculé au RCS/RM (dont ex auto-entrepreneur)	Volume d'activité	Vente	Prestations services commerciales artisanales BIC/BNC		Prestations services non commerciales (CIPAV)		
• Micro-fiscal	CA HT Abattement pr charges professionnelles	< 82200 € 71,0%	< 32900 € 50,0%		< 32900 € 34,0%		
• Micro-social simplifié (s / option - plein droit)	Montant des cotisations (en % du CA)	13,4%	23,1%		22,9%		
• Micro-fiscal simplifié (s / option)	Taux d'imposition (en % du CA)	1,0%	1,7 % (BIC) / 2,2 % (BNC)		2,2%		
Bénéficiaires ACCRE		Cot. sociales (en % CA)	Cot. sociales + fisc (en % CA)	Cot. sociales (en % CA)	Cot. sociales + fisc (en % CA)	Cot. sociales (en % CA)	Cot. sociales + fisc
• Micro-social simplifié + • Micro-fiscal simplifié	Année 1 = abatt. 75%	3,4%	4,4%	5,8%	7,5% / 8,0%	5,8%	8,0%
	Année 2 = abatt. 50%	6,7%	7,7%	11,5%	13,2% / 13,7%	11,5%	13,7%
	Année 3 = abatt. 25%	10,0%	11,0%	17,2%	18,9% / 19,4%	17,2%	19,4%
	Année 4 = abatt. 0%	13,4%	14,4%	23,1%	24,8% / 25,3%	23,1%	25,3%
• Contribution formation professionnelle	(en % du CA)	0,1%		0,3%		0,2%	

** < 40 % 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, ZRU, ZFU, ZRR et BER 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.

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 Pôle emploi 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.

À 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, par dissimulation d'emploi ou par dissimulation d'activité.



Statuts juridiques et couverture sociale du conjoint de l'exploitant

	RÉGIME SOCIAL DES INDÉPENDANTS (RSI)	RÉGIME GÉNÉRAL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (RGSS)
Statuts juridiques	<ul style="list-style-type: none"> • EI / EURL : Conjoint collaborateur (marié ou pacsé). * • EURL : Conjoint collaborateur (marié ou pacsé) si la société ne compte pas plus de 20 salariés. • 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. • SARL : Conjoint associé (marié, concubin, pacsé) actif dans l'entreprise hors contrat de travail. 	<ul style="list-style-type: none"> • EURL : Gérant non associé rémunéré sauf gérant conjoint marié / pacsé de l'associé unique. • SARL : Gérant minoritaire / égalitaire rémunéré. • SASU : Président et Dirigeants rémunérés. • SAS : Président et Dirigeants rémunérés, Actionnaires ou non. • SA : Président-Directeur général (Pdg), Directeur général (Dg) – Directeurs généraux délégués (Dgd) rémunérés, Administrateur salarié (contrat de travail).
Couverture sociale	<p>Conjoint collaborateur (marié ou pacsé) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • affiliation obligatoire au régime des TNS du chef d'entreprise / branche retraite : section artisan ou commerçant du RSI, • affiliation volontaire à l'assurance vieillesse des TNS lorsqu'il cesse de remplir les conditions de l'affiliation obligatoire (divorce, décès, départ à la retraite du chef d'entreprise), • affiliation volontaire en matière d'AT / MP (assiette forfaitaire de cotisation) • bénéficiaire du régime des indemnités journalières maladie, sous conditions + cotisation supplémentaire au titre des périodes d'activités courues depuis 2014 (prestations en 2015). <p>Conjoint associé : affiliation obligatoire aux régimes maladie, vieillesse et allocations familiales du chef d'entreprise (RSI), si actif hors contrat de travail.</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 : charges 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 l'ACCRE (aide accordée au chef d'entreprise).

RESPECTER

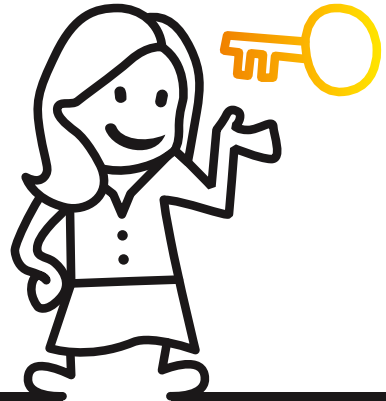
les obligations administratives et comptables

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

Respecter :

- > les échéances fiscales et sociales,
- > l'obligation de dépôt des comptes annuels (EIRL, Société), mais possibilité de confidentialité,
- > 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, les pièces comptables et documents fiscaux, les contrats électroniques > 120 €.
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, d'obtenir une réponse de l'Administration à sa question sur l'interprétation d'un texte fiscal ou sur sa situation de fait au regard du droit fiscal.

- **Rescrit général** concernant tous les impôts et taxes mentionnés dans le code général des impôts.
- **Rescrits spécifiques** concernant les conditions à remplir pour bénéficier de certains régimes fiscaux de faveur, avec accord tacite de l'Administration à défaut de réponse dans certains délais.

Rescrits sociaux

Procédures permettant à un entrepreneur individuel / dirigeant de société / employeur / assuré social / conjoint collaborateur :

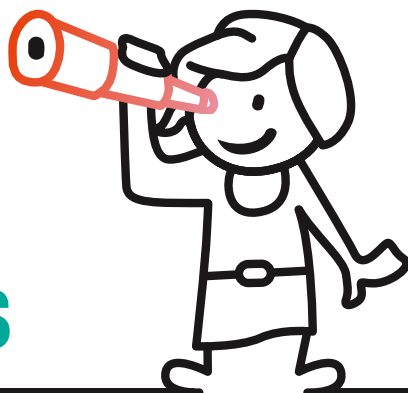
- > commerçant ou artisan, de consulter le RSI sur les conditions d'affiliation ou d'exonération de cotisations et contributions sociales personnelles,
- > professionnel libéral non réglementé, de consulter le RSI (assurance maladie) ou les caisses d'assurance vieillesse sur les conditions d'affiliation ou d'exonération de cotisations et contributions sociales personnelles,
- > employeur cotisant ou futur cotisant, de demander l'avis de l'URSSAF sur sa situation au regard de certains dispositifs (Ex. : exonérations en ZFU, ZRU et ZRR / en faveur des chômeurs créateurs ou repreneur d'entreprises - Allègements généraux de cotisations, ...).

NB - Les entrepreneurs soumis au micro-social simplifié restent hors champ d'application du rescrit social (calcul des cotisations sociales).

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(e) 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 un organisme de gestion agréé - OGA (CGA/AGA) ? | <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



- > Site officiel de l'Administration Française :
www.service-public.fr
- > DIRECCTE Rhône-Alpes :
www.rhone-alpes.direccte.gouv.fr/appui-a-la-creation-d-entreprise
- > Connaître toutes les aides :
www.les-aides.fr
- > Régime social des indépendants :
www.rsi.fr
- > Simulateur de cotisations sociales personnelles (commerçants, artisans) :
www.rsi.fr/stimulateur-de-cotisations-sociales
- > Allocations familiales / CSG et CRDS :
www.urssaf.fr
- > Site national des CCI :
www.cci.fr
- > Pour reprendre ou céder une entreprise :
www.transentreprise.com

Décrivez votre modèle économique :

Partenaires Clés



Qui sont nos partenaires clés ?
Qui sont nos fournisseurs clés ?
Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ?
Quelles activités clés réalisent nos partenaires ?

OBJECTIFS DU PARTENARIAT

*Optimisation et Économie
Réduction des risques et incertitudes
Acquisition de ressources ou activités spécifiques*

Activités Clés



Quelles activités clés sont nécessaires pour :
Notre proposition de valeur ?
Nos canaux de distribution ?
Nos relations clients ?
Nos sources de revenus ?

CATEGORIES

*Production
Résolution de problèmes
Plateforme / Réseau*

Proposition de

Quelle valeur délivrons-nous ?
Quels besoins clients satisfaits ?
Quelle problématique client a-t-on ?
Quelle offre proposons-nous ?

CARACTERISTIQUES

*Nouveauté
Performance
Personnalisation
« Mission à accomplir »
Design
Marque / Notoriété
Prix
Réduction de coûts
Réduction de risques
Accessibilité
Utilité / Convivialité*

Ressources Clés



Quelles ressources clés sont nécessaires pour :
Notre proposition de valeur ?
Nos canaux de distribution ?
Nos relations clients ?
Nos sources de revenus ?

TYPES DE RESSOURCES

*Physiques
Intellectuelles (marques, brevets, droits, données)
Humaines
Financières*

Structure de Coûts

Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle économique ?
Quelles sont les ressources clés les plus coûteuses ?
Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?

VOTRE MODELE ECONOMIQUE EST-IL PLUTÔT :

*Axié sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximum, sous-traitance intensive) ?
Axié sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur large de gamme) ?*

EXEMPLE DE CARACTERISTIQUES

*Coûts fixes (salaires, locations, services publics)
Coûts variables
Economies d'échelle
Economies de gamme*



The Business Model Canvas

<p>Valeur </p> <p>Quelle valeur ajoutée proposons-nous à nos clients ? Quelles sont nos offres ? Quelles sont nos canaux de distribution ? Quelles sont nos sources de revenus ? Quelles sont nos activités ? Quelles sont nos ressources ? Quelles sont nos canaux de distribution ? Quelles sont nos sources de revenus ?</p>	<p>Relation Client </p> <p>Quelle relation chaque segment client souhaite-t-il que nous établissions et maintenions avec eux ? Lesquelles avons-nous établies ? Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ? Quel est leur coût ?</p> <p>EXEMPLES <i>Assistance personnalisée</i> <i>Assistance personnalisée déléguée</i> <i>Self-service</i> <i>Services automatisés</i> <i>Communautés</i> <i>Co-création</i></p>	<p>Segments Clients </p> <p>Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos principaux clients ?</p> <p>EXEMPLES <i>Marchés de masse</i> <i>Marchés de niche</i> <i>Marchés segmentés</i> <i>Marchés diversifiés</i> <i>Plateaux-formes multi-faces</i></p>
	<p>Canaux de distribution </p> <p>A travers quels canaux nos segments clients souhaitent-ils être atteints ? Comment les atteignons-nous ? Quel est le niveau d'intégration de nos canaux ? Lesquels sont les plus rentables ? Comment les intégrons-nous avec les habitudes clients ?</p> <p>PHASES <i>1. Sensibilisation</i> <i>Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre offre ?</i> <i>2. Évaluation</i> <i>Comment aidons-nous le client à évaluer notre proposition de valeur ?</i> <i>3. Achat</i> <i>Comment permettons-nous aux clients d'acquiescer nos produits et services ?</i> <i>4. Livraison</i> <i>Comment délivrons-nous notre proposition de valeur aux clients ?</i> <i>5. Service après-vente</i> <i>Comment fournissons-nous un service après-vente ?</i></p>	
<p>Sources de Revenus</p> <p>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quelle offre paient-ils actuellement ? Quelle est la fréquence de paiement ? Comment préféreraient-ils payer ? Quelle est la part de chaque source de revenus sur le revenu global ?</p> <p>TYPES <i>Vente de biens</i> <i>Forfait d'utilisation</i> <i>Abonnement</i> <i>Prêt / Location / Crédit-bail</i> <i>Licence</i> <i>Frais de courtage</i> <i>Publicité</i></p>	<p>PRIX FIXES <i>Prix fixés</i> <i>Dépendent des options du produit</i> <i>Dépendent du segment client</i> <i>Dépendent du volume</i></p>	<p>PRIX VARIABLES <i>Négociation (marchandage)</i> <i>Gestion de la rentabilité</i> <i>Marché temps réel</i></p> 

Les CCI de Rhône-Alpes un réseau de proximité

24 points d'accueil au service
des créateurs d'entreprise



www.rhone-alpes.cci.fr