

La Chambre de Commerce et d'Industrie du Jura

10 Clés pour Entreprendre

Entreprendre
pour
Réussir

Entreprendre En France

Notre ambition : vous aider à réussir

- 1) Avoir le Profil « Chef d'Entreprise »
- 2) Identifier et Réunir les Compétences Nécessaires
- 3) Connaître son Marché et ses Concurrents
- 4) Dégager des Bénéfices
- 5) Financer son Projet
- 6) Choisir un Cadre Juridique et Fiscal Adapté
- 7) Opter pour un Régime de Protection Sociale
- 8) Remplir les Conditions d'Accès à la Profession
- 9) Respecter les Obligations Administratives et Comptables
- 10) S'informer et se Former pour Entreprendre

- 1 - Avoir le Profil « Chef d'Entreprise »

*Créer et exploiter une entreprise exige :
de solides motivations personnelles*

- 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 à :

- Prendre des risques
- Décider et diriger
- Accueillir
- Négocier
- S'adapter et innover
- Faire rentrer l'argent

Diriger une entreprise nécessite aussi de :

- Raisonner à moyen et long terme
- S'informer et se perfectionner en permanence
- Se faire seconder
- Se regrouper
- S'accommoder de situations précaires ou incertaines

La vocation ne suffit pas !

Il faut être un véritable professionnel doté d'une grande disponibilité et d'une santé à toute épreuve.

Etes-vous prêt ?

J'ai le sens du contact ?

Oui Non

J'aime prendre des responsabilités ?

Oui Non

Je suis prêt à travailler 60 heures par semaine ?

Oui Non

- 2 - Identifier et Réunir les Compétences nécessaires

Maîtriser un savoir-faire ou un métier :

- Conception d'un produit original (qu'il faudra protéger)
- Valorisation d'une nouvelle technique ou d'un nouveau procédé de fabrication
- Développement d'un service particulier
- Ouverture d'un point de vente

Savoir acheter :

- Connaissance parfaite des produits ou des services offerts
- Recherche des fournisseurs
- Sélection des produits nouveaux
- Négociation des conditions d'achat

Savoir vendre :

- Définition d'une politique commerciale cohérente
- Prospection et fidélisation de la clientèle
- Positionnement et promotion de l'image de l'entreprise

Savoir gérer :

- Calcul des prix et des marges
- Evaluation et suivi de la trésorerie
- Estimation et surveillance des stocks
- Compréhension de la comptabilité pour en faire un outil de gestion
- Informatisation de la gestion

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.

Etes-vous prêt ?

Avez-vous une expérience professionnelle en rapport avec votre projet ?
Oui Non

Avez-vous déjà suivi des cours de gestion ?
Oui Non

Avez-vous déjà identifié des fournisseurs et des sous-traitants ?
Oui Non

Savez-vous vous servir d'un ordinateur ?
Oui Non

- 3 - Connaître son Marché et ses Concurrents

L'étude de 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, INSEE, syndicats professionnels, foires et salons...)
- Acheter la bonne information
- S'entourer de professionnels du conseil
- Suivre attentivement les transformations du marché (veille technologiques, presse spécialisée...)
- Anticiper les évolutions pour s'adapter en temps utile

La concurrence est très vive ; elle nécessite combativité et mobilisation permanentes.

Faire face à ce défi quotidien, c'est :

- Etre attentif à tout l'environnement de l'entreprise
- Bien comprendre que le client est de plus en plus informé et exigeant
- Réagir à toutes les fluctuations des affaires pour rester compétitif

L'intuition du chef d'entreprise n'est pas suffisante !
Elle doit être confirmée par une solide étude de marché.

Etes-vous prêt ?

Je connais bien :

mes concurrents ?

Oui Non

mes clients ?

Oui Non

Je sais où trouver ces informations indispensables ?

Oui Non

Je suis disposé à investir pour de l'information et des conseils ?

Oui Non

Je suis au courant des projet de développement local ?

Oui Non

J'ai déjà choisi un lieu d'implantation ?

Oui Non

J'ai consulté la CCI sur les moyens de réaliser une solide étude de marché

Oui Non

- 5 - 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 les besoins d'investissements. La crédibilité du projet dépend de la qualité du montage financier.

Etes-vous prêt ?

Quelle somme suis-je prêt à engager ?

Quel cautionnement puis-je donner ?

Est-ce que je peux trouver des financements complémentaires ?

Oui

Non

Ai-je bien préparé l'entretien avec mon banquier ?

Oui

Non

- 6 - Choisir un cadre Juridique et Fiscal Adapté

Ce choix doit être envisagé sous différents aspects :

Patrimoniaux

- Propriété ou copropriété de l'entreprise (régime matrimonial, succession, association)
- Protection du patrimoine (charge du passif ou des dettes)
- 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

Principales formes juridiques	Nombre d'associés/actionnaires	Régime d'imposition sur les bénéfices	Capital Minimum
EI Entreprise individuelle	1 exploitant	Impôt sur le Revenu	-
EURL	1 associé	Impôt sur le Revenu Impôt sur les sociétés (en option)	Pas de minimum
SARL Société à responsabilité limitée	2 associés minimum jusqu'à 100 associés	Impôt sur le Revenu Impôt sur les SARL de Famille (en option)	
SNC Société en nom collectif	2 associés minimum	Impôt sur le Revenu Impôt sur les sociétés (en option)	-
SA Société Anonyme	7 actionnaires minimum	IS	37000€ minimum
SAS Société anonyme simplifiée	1 actionnaire minimum		37000€

- 7 - Opter pour un Régime de Protection Sociale

L'affiliation à un régime de protection sociale est obligatoire.

Cette affiliation est fonction :

- De la nature de l'activité professionnelle
- Du cadre juridique d'exploitation
- Du statut de l'entrepreneur
- De la situation personnelle de l'entrepreneur et de sa famille
- De l'étendue des garanties souhaitées
- Du coût pour l'entreprise et pour l'entrepreneur

Pas d'affiliation au régime légal des assurances chômage (UNEDIC).

Une assurance volontaire est possible auprès d'organismes privés (APPI-GSC-Contrats d'assurance de groupe MADELIN).

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

- 8 - 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 (diplômes, 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
- De la Chambre de Métiers pour les artisans

- 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 exercées à titre individuel

Constitution d'un dossier Poste et Télécommunications. Ouverture d'un compte-chèque postal ou bancaire. Installation d'un système de télécommunication (téléphone, fax, e-mail...).

Obtention d'un certificat d'inscription ou non-inscription d'homonyme délivré par l'INPI (nom commercial, enseigne...).

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

Etes-vous prêt ?

Je connais la réglementation liée à ma future activité ?

Oui Non

J'ai recensé toutes les démarches administratives à effectuer ?

Oui Non

- 9 - Respecter les Obligations Administratives et Comptables

Tenir une comptabilité régulière et sincère.

Emettre les 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 salariés
- 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

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.

Etes-vous prêt ?

J'ai fait examiner mon projet de bail commercial ou de statuts par un professionnel du droit ?

Oui Non

J'ai choisi un expert-comptable ?

Oui Non

J'ai consulté une compagnie d'assurances ?

Oui Non

- 10 - S'informer et se Former pour Entreprendre

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

Afin de mettre tous les atouts de votre côté, le réseau Entreprendre en France vous accompagne tout au long de votre parcours.

Le point d'entrée du réseau : l'Espace Entreprendre de votre CCI, qui,

- Après une première approche de votre projet, vous remet le Passeport Entreprendre
- Puis lors d'un entretien approfondi, définit un parcours personnalisé qui ouvre l'accès aux prestations du réseau et vous permet notamment :
 - ✓ de valider votre parcours avec l'appui de professionnels (expert-comptables, avocats, notaires...),
 - ✓ d'accéder au nouveau système de garantie mis en place avec les sociétés de caution partenaires (Sofaris, Siagi, Socama) ainsi qu'aux financements bancaires, (PCE),
 - ✓ de bénéficier d'un suivi après la création de votre entreprise.

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

Votre contact :

Chambre de Commerce et d'Industrie du Jura
33 Place de la Comédie
BP 377
39016 LONS LE SAUNIER CEDEX
Tél. : 03.84.24.15.76 – Fax : 03.84.24.54.62
E-mail : espace.entreprendre@jura.cci.fr