



# Guide pratique du Créateur

**Préparons ensemble  
le succès de votre entreprise!**



148, boulevard Lavoisier  
63037 Clermont-Ferrand cedex 1  
Tél. : 04 73 43 43 43  
Fax : 04 73 43 43 42  
cci@clermont-fd.cci.fr

Délégation d'Issoire  
Place du Postillon - 63500 Issoire  
Tél. : 04 73 89 78 20  
Fax : 04 73 89 78 21  
issoire@clermont-fd.cci.fr



**CCI**  
de Clermont-Ferrand / Issoire

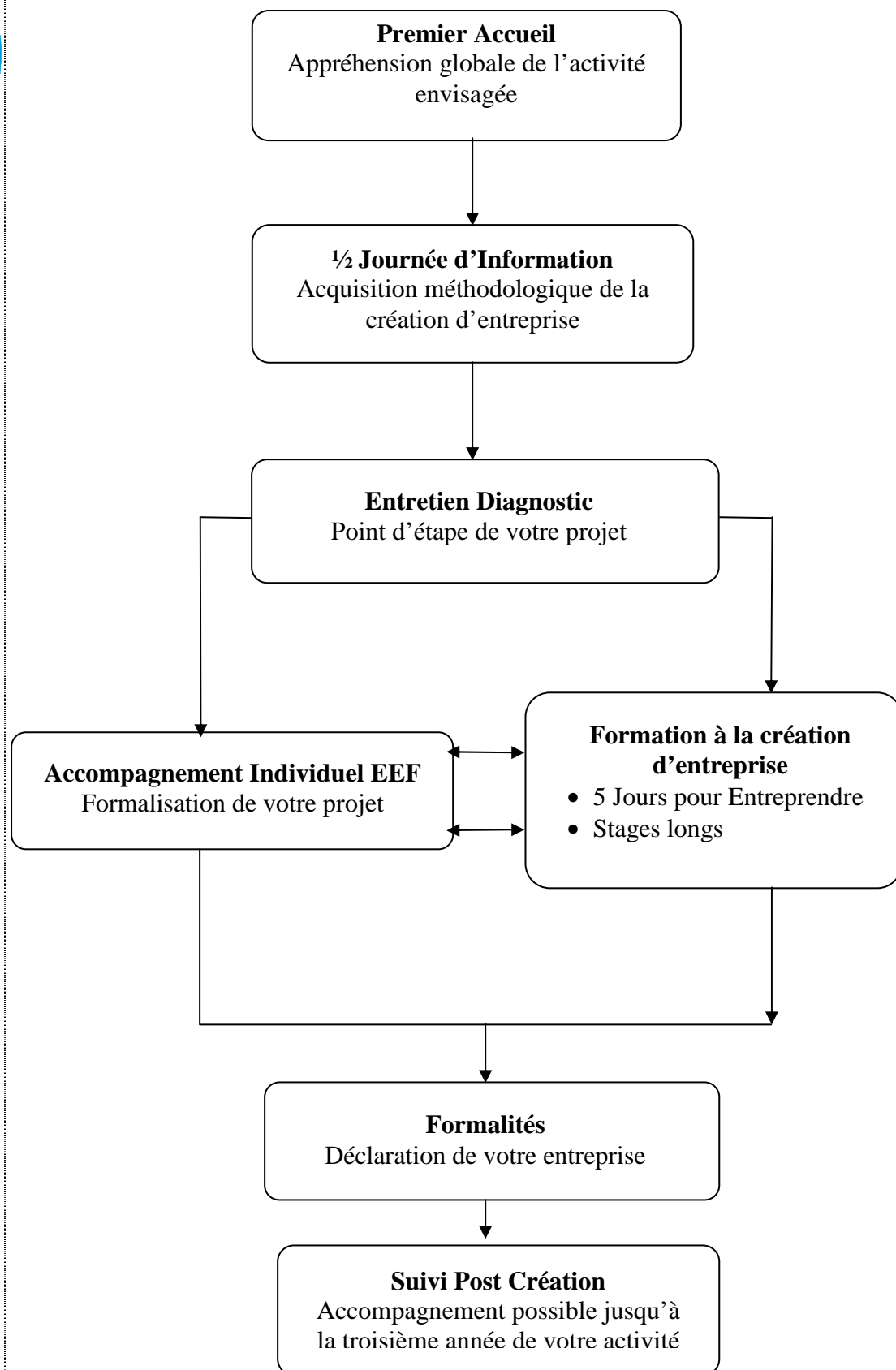
*La Voix des Entreprises*

# La création d'entreprise en 10 étapes

## Sommaire

<b>PARCOURS DU CREATEUR .....</b>	<b>2</b>
<b>1. Naissance de l'idée.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Passer de l'idée au projet .....</b>	<b>4</b>
A - Protéger l'idée ? .....	4
B - Valider la cohérence du couple Homme / Projet.....	5
<b>3. Réaliser son étude de marché.....</b>	<b>6</b>
A - Approche globale du marché .....	6
B - Etude précise et localisée du marché .....	6
C - Définition d'une stratégie.....	7
D - Tester son activité .....	8
<b>4. Réaliser son étude financière .....</b>	<b>9</b>
A - Etablir un plan de financement prévisionnel.....	9
B - Etablir un compte d'exploitation prévisionnelle.....	10
<b>5. Financer son projet .....</b>	<b>11</b>
A - Apport personnel.....	11
B - Les établissements financiers.....	11
C - Les aides à la création d'entreprise.....	11
D - Divers.....	12
<b>6. L'étude juridique .....</b>	<b>13</b>
<b>7. La fiscalité de votre entreprise .....</b>	<b>14</b>
<b>8. La protection sociale .....</b>	<b>15</b>
<b>9. La formation du Chef d'Entreprise .....</b>	<b>17</b>
<b>10. Démarrer son entreprise.....</b>	<b>18</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>19</b>

# PARCOURS DU CREATEUR



# 1. Naissance de l'idée<sup>1</sup>

Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstance, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

Généralement, c'est en observant son environnement que l'on trouve une idée de création d'entreprise.

## **Le milieu professionnel**

Avez-vous remarqué dans votre travail la possibilité d'améliorer les prestations offertes, les produits fabriqués, les méthodes de production ou de commercialisation ?

## **La vie quotidienne**

Avez-vous rencontré des difficultés pour vous procurer un produit ou un service à proximité de votre domicile ?

Les tâches quotidiennes de votre entourage ou la pratique d'une activité extra-professionnelle seraient-elles facilitées si l'accès à tel produit ou tel service était amélioré ?

## **La vie économique**

La lecture de la presse spécialisée, économique ou professionnelle, les voyages à l'étranger sont autant d'occasions de déceler de nouveaux produits, d'observer de nouvelles pratiques.

Est-il possible de les transposer dans votre environnement local ou régional ?

## **L'idée d'autres personnes**

Vous pouvez également :

- Consulter des bulletins d'opportunités,
- Envisager d'exploiter une franchise,
- Acheter un brevet ou une licence de fabrication ou de distribution.

Dans tous les cas, il faudra vérifier si cette idée répond à un besoin identifié puis la transformer en projet.

---

<sup>1</sup> Venez tester vos capacités à entreprendre au travers d'un « Quiz » disponible au Pôle Entreprendre de votre Chambre de Commerce.

## 2. Passer de l'idée au projet



### A - Protéger l'idée ?

L'idée elle-même ne peut pas être protégée, seule peut être protégée la forme selon laquelle elle s'exprime :

Il peut s'agir d'une marque, d'une invention, d'une création littéraire ou artistique.

- **Comment protéger une marque ?**

#### **Recherche d'antériorité**

Il est vivement conseillé d'effectuer une recherche d'antériorité auprès de l'Inpi<sup>2</sup>, afin de s'assurer que la marque n'a pas déjà été déposée ou qu'elle n'est pas utilisée dans les secteurs d'activité considérés. La recherche doit porter sur toutes les marques, noms commerciaux et enseignes identiques ou semblables.

#### **Demande d'enregistrement**

Le dépôt de la demande peut être effectué à l'Inpi (à Paris ou dans un centre régional), ou au greffe du tribunal de commerce du domicile du demandeur, ou à défaut du tribunal de grande instance. Le dossier peut également être envoyé à l'Inpi à Paris par pli recommandé avec demande d'avis de réception.

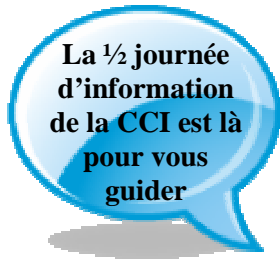
#### **Délivrance du certificat d'enregistrement de la marque**

Après vérification de la régularité de la marque et du dépôt et lorsque le délai d'opposition est terminé, la marque peut être attribuée. Elle est alors inscrite sur le registre national des marques.

- **Comment protéger une invention ?**

La protection d'une invention s'obtient par la délivrance d'un brevet (pour 20 ans à compter de la date de dépôt de la demande) ou d'un certificat d'utilité (pour 6 ans). Le brevet et le certificat d'utilité apportent les mêmes droits mais pour des durées et des coûts différents.

<sup>2</sup> INPI : Institut National de la Propriété Industrielle



## B - Valider la cohérence du couple Homme / Projet

En devenant chef d'entreprise, vous allez passer d'une situation personnelle stable et prévisible à une situation où règne l'imprévu.

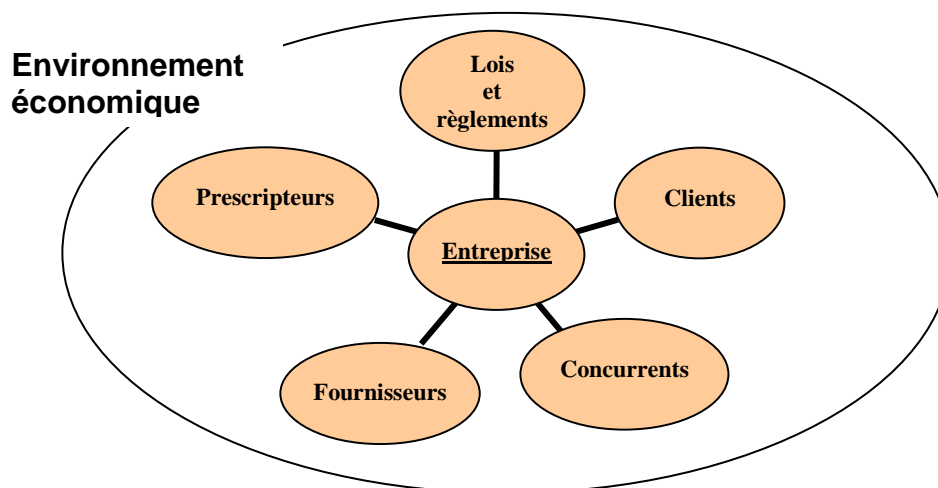
Vous devrez donc prendre en compte les caractéristiques de votre situation actuelle et vos contraintes personnelles et familiales, pour vérifier si elles sont compatibles avec la création d'une entreprise.

- Votre projet est-il partagé, accepté par votre conjoint, vos parents ou amis ?
- Quelles sont les conséquences de la création d'entreprise sur votre famille (présence, temps accordé aux enfants, mode de garde, déménagement...) ?
- Combien de temps pouvez-vous dégager pour étudier votre projet ?
- Quel apport financier pouvez-vous engager ?
- Quelles sont vos charges familiales ? Quel est votre revenu minimal vital (crédit personnel, pension alimentaire à verser, ...) ?
- Êtes-vous prêt à assumer les multiples rôles du chef d'entreprise ?
- Avez-vous les compétences métier ? Maîtrisez-vous la gestion ?

Votre bilan personnel est désormais réalisé, il est maintenant nécessaire de valider la rentabilité et la viabilité du projet.

### 3. Réaliser son étude de marché

Avant tout, un entrepreneur doit maîtriser l'environnement de son entreprise et avoir une vision précise du marché sur lequel il souhaite s'implanter. Pour ce faire, il est nécessaire de réaliser une étude de marché en ayant une approche globale dans un premier temps puis à l'échelon local.



#### A - Approche globale du marché

Le marché est l'environnement dans lequel votre entreprise va évoluer.

Cet environnement est constitué des clients, fournisseurs et concurrents mais aussi de lois et règlements.

En effet, certaines activités sont réglementées. Il est quelquefois nécessaire d'avoir une carte professionnelle (commerçant ambulant, agence immobilière...), une capacité professionnelle (activité de transport...) et/ou financière.

Une fois la réglementation validée, il est nécessaire d'identifier et connaître les tendances et les évolutions de votre marché (marché des entreprises, des particuliers, des seniors, ...)

Pour obtenir toutes ces informations vous pouvez :

- Effectuer une recherche documentaire
- Récolter les prospectus publicitaires de vos concurrents
- Visiter des salons professionnels, foires, expositions...
- Rencontrer des professionnels (fournisseurs, concurrents, ...)

#### B - Etude précise et localisée du marché

Pour affiner les informations ainsi recueillies, il est nécessaire de répondre aux questions suivantes

- **Qu'allez-vous vendre ?**

L'objectif est de détailler les caractéristiques de vos produits ou services (gamme, finition, avantages, ...)



- **A qui allez-vous vendre ?**

L'objectif est de déterminer votre future clientèle (entreprises, particuliers, collectivités,...) et d'identifier ses caractéristiques (son comportement d'achat, ses besoins, son budget...)

- **A quel besoin correspond votre produit ou service ?**

L'objectif est d'analyser les attentes de la clientèle et d'identifier les avantages concurrentiels : gain de temps, de place, de confort, de nouveauté...

- **Comment allez-vous vendre ?**

L'objectif est d'adapter votre mode de distribution aux habitudes de la clientèle que vous visez (appel d'offre, vente à domicile, en boutique, sur catalogue, Internet...)

- **Quels sont les concurrents ?**

L'objectif est de déterminer leur nombre, leur localisation, leur politique de prix, leur notoriété....

- **A quel prix allez-vous vendre votre produit ou service ?**

L'objectif est d'estimer et de fixer « le juste prix ». Pour cela, il est nécessaire de bien connaître votre clientèle, vos concurrents et vos coûts.

- **Quels sont vos fournisseurs ?**

L'objectif est de définir précisément vos sources d'approvisionnement. Où sont situés vos fournisseurs ? Quelle est la fréquence de livraison ? Y a-t-il un suivi de collection ? Quels sont les délais de règlement ?

Cette étude vous servira de base pour définir l'orientation stratégique (implantation, communication, positionnement...) de votre entreprise.

## **C - Définition d'une stratégie**

Une fois les informations recueillies et la « photographie » de votre marché réalisée, il est nécessaire de mettre en place un plan d'action et une stratégie en répondant à ces questions :

- **Quelle est votre offre commerciale ?**

L'objectif est de déterminer les caractéristiques de votre produit ou service :

- Techniques (pour les produits : composition, dimensions, couleur, performance... et pour les services : objectif, contenu, durée, modalité...)
- Commerciales (tarifs, promotions, conditionnements, garanties...)
- Annexes (formation...)

- **Quelle est votre politique de prix ?**

L'objectif est de fixer votre prix en fonction de la nouveauté du produit, du coût, du segment de clientèle et des prix constatés sur le marché.





• **Quelle est votre politique de distribution ?**

L'objectif est de déterminer votre mode de distribution (vente en magasin, en réunion, par Internet...), votre force de vente (est-elle salariée ou extérieure à l'entreprise ?)

L'implantation est déterminante : elle a une influence sur le fonctionnement de votre entreprise et doit donc prendre en compte des critères tels que la proximité de la clientèle, la proximité des sources d'approvisionnement, l'équipement de la région en voies de communication, activité industrielle,... Il peut être également intéressant de s'implanter dans une zone fiscalement avantagée.

• **Quelle est votre politique de communication ?**

L'objectif est de déterminer les moyens de communication pertinents en fonction de votre typologie de clientèle et du message à faire passer. Faut-il mettre l'accent sur le référencement de votre site Internet ou sur la visibilité de la boutique ? Quel type de presse privilégier (la presse gratuite, spécialisée...)?

**D - Tester son activité**

Selon l'activité visée, les coopératives, les sociétés de portage et les couveuses peuvent vous permettre d'étudier votre marché autrement. En effet, elles vous donnent la possibilité de tester votre activité en l'exerçant sans créer une entreprise et de conserver, sous certaines conditions, vos allocations chômage.

	<b>Coopératives d'activité</b>	<b>Couveuses</b>	<b>Sociétés de portage salarial</b>
<b>Pour quel public ?</b>	Toute personne à la recherche d'un cadre légal pour tester ou exercer une activité indépendante.	Toute personne à la recherche d'un cadre légal pour tester ou exercer une activité indépendante (à l'exclusion des salariés à temps plein).	Toute personne à la recherche d'un cadre légal pour répondre à une ou plusieurs offres d'activité indépendante
<b>A quelle étape de leur projet ?</b>	Dès le stade de l'idée.	Lorsque le projet est formalisé et qu'il est prêt à être testé.	Lorsqu'une mission lui est confiée.
<b>Frais de gestion</b>	10% calculés sur le montant du chiffre d'affaires HT.	Participation possible aux frais liés aux services de l'entreprise : par exemple de 0 à 5 % du chiffre d'affaires HT.	De 5% à 15% calculés sur le montant du chiffre d'affaires HT.
<b>Activités représentées</b>	Toute activité à l'exception de certaines activités réglementées.	Toute activité à l'exception des activités réglementées ou celles nécessitant un local commercial.	Les activités du conseil principalement.

Tous ces choix et ces orientations stratégiques ont une conséquence sur le fonctionnement de votre entreprise et sur l'étude financière.

## 4. Réaliser son étude financière



L'objectif est de traduire en termes financiers tous les éléments que vous venez de réunir et de vérifier la viabilité du projet.

### A - Etablir un plan de financement prévisionnel

Il s'agit de réaliser un budget de démarrage, de savoir de quoi et de combien vous avez besoin pour démarrer votre entreprise.

Ces besoins sont de différentes natures :

- **Les frais d'établissement**

Ce sont les frais pour constituer l'entreprise (honoraires de conseil, frais d'immatriculation, ...)

- **Les investissements**

Ils sont constitués par exemple :

- Des acquisitions de fonds de commerce, le droit au bail, les droits d'entrée dans une franchise...
- Des achats de matériels, de machines, de véhicules, de mobiliers, d'agencements....
- Des versements de dépôt de garantie pour le loyer.

- **Le stock**

Le niveau de votre stock de départ sera déterminé en fonction de l'étude de vos fournisseurs et des possibilités d'approvisionnement qu'ils vous offrent.

- **La trésorerie**

Son niveau est déterminé en fonction de la nature de l'activité (délais de prospection, de règlement, charges supportées par l'entreprise...).

Il est également nécessaire d'avoir une trésorerie suffisante pour faire face aux aléas du démarrage de l'activité.

### LE PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS		RESSOURCES	
<b>Frais d'Etablissement</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Apport personnel</b></li><li>• <b>Aides à la création d'entreprise</b></li><li>• <b>Financement bancaire</b></li></ul>	
<b>Investissements</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Murs</li><li>- Pas de porte</li><li>- Fonds artisanal ou commercial</li><li>- Parts de société</li><li>- Matériel</li><li>- Véhicules</li><li>- Travaux d'aménagement</li></ul>			
<b>Trésorerie initiale</b>			
<b>Besoin en Fonds de Roulement</b>			
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	

## B - Etablir un compte d'exploitation prévisionnelle

### • Quel est votre chiffre d'affaires prévisionnel ?

L'objectif est de déterminer les recettes de votre entreprise grâce à des hypothèses cohérentes recueillies dans l'étude de marché.

Quelles sont les dépenses moyennes de vos clients ? Combien de jours par an allez-vous travailler ? Votre activité est elle saisonnière ? Quelle est votre capacité d'accueil, de production ... ?

### • Quelles sont les charges supportées par votre entreprise ?

L'objectif est de déterminer les dépenses de votre entreprise.

Elles peuvent être de différentes natures :

- Celles directement liées à votre activité (les achats de marchandises, la publicité...)
- Les déplacements, les honoraires de vos conseillers, les assurances...

Celles liées à la rémunération (des salariés et la vôtre).

### LE COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNELLE

CHARGES (HT)		PRODUITS (HT)	
<b>Achats</b>			
- Achats de matières premières			
- Achats de marchandises			
<b>Charges externes</b>			
- Achats non stockés (eau, EDF, Fournitures...)			
- Loyer			
- Entretien/Réparation			
- Assurances			
- Honoraires (comptable)			
- Publicité			
- Frais de transport			
- Déplacements			
- Frais postaux + Téléphone			
- ...			
<b>Impôts et Taxes</b>			
- Exemple : Taxe Professionnelle			
<b>Charges de personnel</b>			
- Salaires bruts			
- Charges sociales			
- Cotisations personnelles de l'Exploitant			
- Rémunération de l'Exploitant			
<b>Dotations aux amortissements</b>			
<b>Charges financières</b>			
- Intérêts des emprunts			
TOTAL DES CHARGES		TOTAL DES PRODUITS	
<b>BENEFICE</b>		<b>PERTE</b>	
TOTAL		TOTAL	

# 5. Financer son projet

## A - Apport personnel

Le montant des fonds dont vous disposez n'est pas déterminant en tant que tel pour vous encourager ou vous dissuader d'entreprendre. Le niveau des fonds propres doit être avant tout adapté à la taille du projet.

L'apport personnel est la manifestation de la confiance que vous placez dans votre entreprise et le reflet de votre implication personnelle.

Les financiers considèrent en général que les fonds propres doivent couvrir entre un tiers et la moitié du montant total des besoins de financement.

## B - Les établissements financiers

Un banquier tient compte des aptitudes du créateur et de la cohérence du projet. Cependant, il prêtera en fonction de critères quantitatifs essentiels :

- La cohérence des hypothèses financières,
- La nature des besoins à financer,
- L'équilibre entre le montant des besoins et l'apport personnel,
- L'équilibre entre l'apport personnel et le montant des financements bancaires.

## C - Les aides à la création d'entreprise

### • Les aides à destination des demandeurs d'emploi

Etant demandeur d'emploi, vous pourrez bénéficier de différentes aides :

× **l'ACCRE** (Aide au chômeur créateur reprenneur d'entreprise)  
C'est une exonération partielle de charges sociales des 12 premiers mois.

× Aide à la création reprise d'entreprise par **l'ASSEDIC**  
Cette aide peut prendre 2 formes :

- ✓ Cumul pendant 15 mois maxi, des revenus de l'activité et des allocations chômage (si vos revenus d'activité sont inférieurs à 70% de votre salaire de référence.
- ✓ Versement de la moitié du solde des allocations en deux fois (si vous bénéficiez de l'ACCRE)

× **NACRE** (nouvel accompagnement pour la création/reprise d'entreprise)  
il se décompose en trois volets :

- ✓ Un accompagnement avant la création de l'entreprise,
- ✓ Une avance remboursable d'un montant compris entre 1 000 € et 10 000 € couplée avec un prêt bancaire d'un montant au moins égal à celle-ci,
- ✓ Un accompagnement post-crédation d'une durée de trois ans.



Consulter les  
coordonnées  
et conditions  
en annexe

× **ADIE** (Association pour le droit à l'initiative économique)

L'ADIE peut financer jusqu'à 10 000€ le projet d'une personne exclue du marché du travail et du système bancaire classique.

- **Prêt d'honneur : plate-forme d'initiative locale, Auvergne entreprendre**

Les Plateforme d'initiative locale interviennent par le biais d'un prêt d'honneur (prêt à 0% sans garantie) pour vous aider à obtenir un prêt bancaire.

Auvergne entreprendre interviennent sur des projets créateurs d'emploi (création de 6 à 9 emplois en 3 ans) en proposant des prêts d'honneur d'un montant moyen de 25 000 €.

- **Garantie : Auvergne Active, OSEO**

Votre banque vous demande une garantie ?

Il existe différents organismes qui peuvent se porter caution sur tout ou partie du montant emprunté :

× **Auvergne Active** peut intervenir par le biais de 2 fonds de garantie, un avec un but d'insertion (s'adressant à des personnes demandeurs d'emploi) et l'autre ayant pour objective d'encourager l'initiative des femmes.

Le premier garantit jusqu'à 65% du montant emprunté et est plafonné à 30 500 €.

Le deuxième garantit jusqu'à 70% du montant emprunté et est plafonné à 27 000 €.

× **OSEO**

Ce dispositif permet à tout porteur de projet de garantir jusqu'à 70% du montant emprunté

## **D - Divers**

- **Les concours**

Plusieurs concours à la création d'entreprise sont organisés comme par exemple « Les trophées du GCE », « Concours Talent ». Outre l'aspect financier, participer à un concours permet de se faire connaître.

- **Les Business Angels**

Ce sont des personnes qui investissent une part de leur patrimoine dans une entreprise à potentiel et qui, en plus de leur argent, mettent gratuitement à disposition de l'entrepreneur, leurs compétences, leur expérience, leurs réseaux relationnels et une partie de leur temps.

## 6. L'étude juridique

Vous allez démarrer une activité indépendante et travailler sous votre propre responsabilité. Il vous faudra définir la forme juridique sous laquelle vous allez exercer.

Quelles que soient l'importance de la nature de l'activité, vous devez choisir une structure juridique adaptée à votre projet.

Le choix d'une structure juridique doit être fait en fonction de certains paramètres tels que : la volonté de s'associer, la responsabilité engagée, la protection sociale, le pouvoir exercé...

- **L'entreprise individuelle**

Elle est créée par une seule personne sans capital minimum obligatoire. Elle n'a pas de personnalité morale propre. Son patrimoine et celui de son chef d'entreprise sont confondus. Cependant, il est possible de protéger son patrimoine foncier (résidence principale et ses autres biens bâtis ou non, non affecté à son activité) en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant un notaire.

L'entreprise individuelle est soumise à l'impôt sur le revenu.

- **La SARL unipersonnelle (SARL ne comprenant qu'un seul associé)**

Elle répond aux mêmes règles telles que la libre fixation du capital en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de l'entreprise.

L'associé unique est obligatoirement affilié au régime des travailleurs non salariés (TNS).

Les bénéficiaires sont soumis à l'impôt sur le revenu ou l'associé unique peut opter pour l'impôt sur les sociétés (option irrévocable inscrite dans les statuts).

- **La SARL (Société A Responsabilité Limitée)**

Elle est constituée par au moins 2 associés (de 2 à 100) avec un capital librement déterminé par les associés. La société ainsi constituée engendre la création d'une personnalité morale. Son patrimoine et celui des associés sont séparés. La responsabilité de ces derniers est limitée à leurs apports (sauf si une décision judiciaire étend cette responsabilité financière suite à une faute grave de gestion).

Les bénéficiaires de la SARL sont soumis à l'impôt sur les sociétés. Il existe, sous condition, la possibilité d'opter pour l'impôt sur le revenu.

## 7. La fiscalité de votre entreprise

De la structure juridique choisie vont découler des conséquences fiscales, sociales, et patrimoniales.

A cette étape, l'objectif est de déterminer votre régime fiscal et de déterminer l'imposition du bénéfice réalisé.

	Régime de la Micro-Entreprise	Régime du Réel	
		Simplifié	Normal
Entreprises concernées	Entreprises individuelles	Entreprises individuelles et sociétés	
Chiffres d'Affaires Maximum (CA)	<p>Ventes : CA &lt; 80 300 €</p> <p>Prestations de services : CA &lt; 32 100 €</p>	<p>Ventes : 80 300€ &lt; CA &lt; 763 000 €</p> <p>Prestations de services : 32 100€ &lt; CA &lt; 230 000€</p> <p>Ou sur option, pour les entreprises individuelles relevant du régime de la micro-entreprise</p>	<p>Ventes : CA &gt; 763 000 €</p> <p>Prestations de services : CA &gt; 230 000 €</p>
Principes et obligations comptables	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas de déclaration de TVA</li> <li>▪ Bénéfice imposable déterminé après un abattement fiscal (71, 50 ou 34 % selon l'activité)</li> <li>▪ Comptabilité simplifiée</li> <li>▪ Possibilité d'opter pour le statut <b>d'auto-entrepreneur</b>*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Production d'une déclaration de TVA</li> <li>▪ Possibilité de bénéficier d'un abattement fiscal (adhésion à un Centre de Gestion Agréé)</li> <li>▪ Comptabilité régulière et complète (bilan, compte de résultat et annexes).</li> </ul>	

\* **Le régime de l'auto-entrepreneur est entré en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009 :**

- Pas d'immatriculation au RCS (Registre du Commerce et des sociétés)
- Bénéficiaire du régime du micro-social simplifié : paiement des cotisations sociales mensuellement ou trimestriellement en fonction des recettes encaissées (12% pour les activités de vente de marchandises, objets, fournitures... ; 21.3% pour les prestataires de services et les professions libérales relevant du régime retraite du RSI, Régime Social des Indépendants ; 18.3% pour les professions libérales relevant de la Cipav)
- Versement libératoire de l'impôt sur le revenu sur option (1%, 1.7%, 2.2% selon l'activité) et exonération de la taxe professionnelle les 3 premières années suivant la création de votre entreprise.

## 8. La protection sociale

Votre régime social dépendra du statut juridique que vous aurez choisi pour exercer votre activité.

	Régime des Non Salariés (TNS)	Régime des Assimilés Salariés
<b>Dirigeants concernés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Entrepreneur individuel</li><li>▪ Gérant (associé unique) d'EURL</li><li>▪ Gérant majoritaire de SARL</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Gérant (non associé) d'EURL</li><li>▪ Gérant minoritaire ou égalitaire de SARL</li><li>▪ Directeur général/Président de SA</li></ul>
<b>Organismes sociaux</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ RSI (prestations familiales, assurance maladie-maternité et assurance retraite, invalidité-décès)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Prestations familiales URSSAF</li><li>▪ Maladie – maternité URSSAF</li><li>▪ Retraite CNAV</li></ul>
<b>Assurance Chômage</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Pas de régime obligatoire</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Exclusion du droit à l'Assurance chômage (pas de cotisation aux ASSEDIC)</li></ul>
<b>Assiette des cotisations</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Entrepreneur individuel et gérant (associé) d'EURL : bénéfice avant impôt</li><li>▪ Gérants majoritaires : rémunération versée</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Rémunération versée au dirigeant</li></ul>

Le travailleur indépendant devra choisir l'un de ces trois organismes pour son assurance maladie :

- Réunion des Assureurs Maladie d'Auvergne
- PRECOIA
- l'Union des Mutuelles de Santé 63 « UMS 63 »

Si vous relevez du régime des travailleurs non salariés, vos cotisations sociales sont calculées sur la base de vos revenus professionnels. Lorsque vous débutez votre activité, ces revenus ne sont pas connus. C'est la raison pour laquelle les 2 premières années d'activité, vos cotisations sont forfaitaires.



Par exemple, si vous créez votre entreprise le 1er janvier 2009 et qu'en mai 2010, vous déclarez 18 000 € de revenus professionnels pour l'année 2009. En mai 2011, vous déclarez 23 000 € de revenus professionnels pour l'année 2010.

Vos charges sociales seront :

	<b>1<sup>ère</sup> année 2009</b>		<b>2<sup>ème</sup> année 2010</b>			<b>3<sup>ème</sup> année 2011</b>		
	Base de calcul	Cotisation à payer	Base de calcul	Régulari- sation ( <sup>1</sup> )	Cotisation à payer	Base de calcul	Régulari- sation ( <sup>1</sup> )	Cotisation à payer
	€	€	€	€	€	€	€	€
<b>Cotisations sociales</b>	6 801	<b>3 066</b>	10 202	En fonction des revenus de 2009, soit 18 000	<b>9 748</b>	Reven- us N-2, soit 18 000	En fonction des revenus de 2010, soit 23 000	<b>14 585</b>

*(1) Les régularisations des cotisations sociales sont effectuées en novembre et décembre.*

## 9. La formation du Chef d'Entreprise

### • Le stage « 5 jours pour entreprendre »

L'objectif est d'acquérir des éléments méthodologiques de la démarche de création et les étapes de l'élaboration du projet. Vous pourrez également mener une réflexion sur le métier de dirigeant partager votre expérience avec d'autres porteurs de projet.

#### Inscription / Lieu de formation

##### Agenda 2010

<b>Pour les sessions à Clermont-Ferrand</b>	<b>Pour les sessions à Issoire</b>
ESC Campus Pardieu Véronique Breton 14 rue Jean Claret – La Pardieu 63 000 Clermont-Ferrand ☎ 04 73 44 72 20 <a href="mailto:cciformation@clermont-fd.cci.fr">cciformation@clermont-fd.cci.fr</a>	Délégation d'Issoire Nathalie Ducros Place du postillon 63 500 Issoire ☎ 04 73 89 78 20 <a href="mailto:issoire@clermont-fd.cci.fr">issoire@clermont-fd.cci.fr</a>
25 au 29 janvier	
22 au 26 février	01 au 05 février
22 au 26 mars	29 mars au 02 avril
19 au 23 avril	
17 au 21 mai	31 mai au 04 juin
21 au 25 juin	
19 au 23 juillet	26 au 30 juillet
27 septembre au 1 <sup>er</sup> octobre	20 au 24 septembre
25 au 29 octobre	
22 au 26 novembre	
13 au 17 décembre	06 au 10 décembre

Coût : 100 € (frais remboursables sous certaines conditions par Le Crédit Agricole Centre France)

### • Formations techniques

Certains projets demandent des formations spécifiques. Cette période peut être également utile pour acquérir des compétences que vous n'avez pas pu mobiliser lors de votre expérience professionnelle.

La formation du chef d'entreprise est une donnée importante dans le projet de création d'entreprise. Une entreprise nouvelle a 80% de chance de survie contre 50% si son dirigeant n'est pas formé.

### • Les microformations des réseaux et des clubs d'entrepreneurs

Les clubs de créateurs d'entreprise organisent tout au long de l'année des rendez-vous conviviaux et des micros formations sur des points très précis concernant les premiers pas du chef d'entreprise.

## 10. Démarrer son entreprise

Pour les commerçants-artisans qui doivent être inscrits simultanément au registre du commerce et des sociétés et au répertoire des métiers, seul le CFE<sup>3</sup> de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat est compétent pour recevoir leur déclaration.

Chaque CFE est compétent à l'égard des entreprises dont le siège social, l'établissement principal ou un établissement secondaire est situé dans son ressort.

- **Quel est le rôle du CFE ?**

Le CFE a pour mission de centraliser les pièces du dossier et de les transmettre aux différents organismes (Insee, greffe du tribunal de commerce, l'Urssaf et les caisses régionales de sécurité sociale, le Régime social des indépendants (RSI) et les services fiscaux).

Il effectue un contrôle formel de ces pièces et délivre au créateur un récépissé de dépôt de déclaration.

Toutefois, chaque organisme destinataire est seul compétent pour contrôler la régularité et apprécier la validité de la déclaration.

---

<sup>3</sup> CFE : Centre de Formalités des Entreprises de votre Chambre de Commerce et d'Industrie.

# ANNEXES

## LES ADRESSES ET LES SITES INTERNET UTILES

Organismes	Adresse	Téléphone
<b>Chambre de Métiers et de l'Artisanat</b>	ZAC des Moulins de Beaulieu 17 boulevard Berthelot 63407 Chamalières Cedex <a href="http://www.cm-puydedome.fr">www.cm-puydedome.fr</a>	04.73.31.52.00
<b>Chambre d'Agriculture</b>	11 allée Pierre de Fermat 63170 Aubière <a href="http://www.chambre-agri63.com">www.chambre-agri63.com</a>	04.73.44.45.46
<b>Direction de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes</b>	62 boulevard Côte Blatin 63002 Clermont-Ferrand <a href="http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF">www.finances.gouv.fr/DGCCRF</a>	04.73.34.74.00
<b>Greffe du Tribunal de Commerce de Clermont-Ferrand</b>	16 place de l'Etoile BP 180 63000 Clermont-Ferrand	04.73.31.79.70
<b>Hôtel des Impôts</b>	Boulevard Berthelot 63400 Chamalières <a href="http://www.impots.gouv.fr">www.impots.gouv.fr</a>	04.73.43.20.00
<b>Centre des Impôts</b>	3 boulevard Léon Blum 63500 Issoire	04.73.89.76.00
<b>INSEE</b>	Carrefour Europe 3 place Charles de Gaulle 63400 Chamalières <a href="http://www.insee.fr">www.insee.fr</a>	04.73.19.78.00

▪ **Organismes sociaux**

<b>RSI Régime Social des Indépendants</b>	17 rue Jean Claret La Pardieu 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.auvergne.le-rsi.fr">www.auvergne.le-rsi.fr</a>	04.73.43.69.69
<b>URSSAF Union de Recouvrement des cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales</b>	4 rue Patrick Dépailler La Pardieu 63054 Clermont-Ferrand Cedex 9 <a href="http://www.urssaf.fr">www.urssaf.fr</a>	04.73.42.83.83
<b>Réunion des assureurs maladie d'Auvergne</b>	Résidence du Square 25 avenue Julien 63037 Clermont-Ferrand Cedex 1	0 811 012 012
<b>Précocia</b>	27 rue Montlosier 63058 Clermont-Ferrand Cedex	04.73.31.75.00
<b>Union des mutuelles santé 63</b>	Régime AMPI Place du 1 <sup>er</sup> mai 63043 Clermont-Ferrand Cedex 2	04.73.31.50.50
<b>Mutualité Sociale Agricole</b>	75 boulevard François Mitterrand 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.msa.fr">www.msa.fr</a>	04.73.43.75.00

▪ **Recherche d'emplacements, reprise d'entreprises**

<b>Comité d'Expansion Economique</b>	4 cours Sablon 63000 Clermont-Ferrand Cedex 1 <a href="http://www.expansion63.com">www.expansion63.com</a>	04.73.42.40.00
<b>TRANSCOMMERCE</b>	Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Auvergne B.P. 25 63510 Aulnat <a href="http://www.transcommerce.com">www.transcommerce.com</a>	04.73.60.46.50

## Contacts pour les réglementations diverses

### ▪ Débit de boissons

<b>Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie</b>	49 avenue Albert et Elisabeth 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.umih63.umih.fr">www.umih63.umih.fr</a>	04.73.91.52.62
<b>ASFOREST</b>	Lieu de formation : 14 rue Jean Claret 63000 Clermont Ferrand	Bernard Finet 06.03.43.91.94
<b>PROMOTELIERE</b>	2 rue Béranger 63000 Clermont Ferrand	04.73.19.04.60 (l'après midi)

Contact pour la prise en charge de la formation pour les personnes immatriculées au RCS de Clermont Ferrand :

- Mme CAMPOS : 04 73 44 72 51
- Mme GABY : 04 73 44 72 50

### ▪ Tabacs

<b>Recette Principale des Douanes</b>	2 rue Jules Verne 63016 Clermont-Ferrand Cedex	04.73.98.17.58
<b>Trésorerie de Saint Germain Lembron</b>	Rue des Jardins 63340 Saint Germain Lembron	04.73.96.42.63
<b>SEITA</b>	61 avenue du Stade 63200 Riom <a href="http://www.altadis.com">www.altadis.com</a>	04.73.63.47.00

### ▪ Licences

<b>Direction régionale Douanes</b>	8 rue de Rabanesse BP 15 63033 Clermont-Ferrand Cedex <a href="mailto:dr-auvergne@douane.finances.gouv.fr">dr-auvergne@douane.finances.gouv.fr</a>	04.73.34.79.00
------------------------------------	---	----------------

### ▪ P.M.U.

<b>Pari Mutuel Urbain</b>	Parc Technologique de La Pardieu 15 avenue Léonard de Vinci 63000 Clermont-Ferrand Cedex 1	04.73.15.07.70
---------------------------	--	----------------

### ▪ LOTO, TAC AU TAC, etc.

<b>GIE auvergne Limousin</b>	4 rue Saint Exupéry 63800 Cournon d'Auvergne <a href="http://www.fdjeux.com">www.fdjeux.com</a>	04.73.69.33.58
------------------------------	---	----------------

▪ **Vente de journaux, presse**

<b>Messageries de Presse</b>	32 rue Jules Verne 63100 Clermont-Ferrand	04.73.98.17.30
------------------------------	--	----------------

▪ **Vente de métaux précieux (or, argent, platine)**

<b>Direction des Douanes et Droits Indirects</b>	Garantie et Services Industriels BP 72145 41 avenue de Condorcet 2 rue Jules Verne 69603 Villeurbanne Cedex	04.72.82.12.43
--	---	----------------

▪ **Professions du transport**

<b>Direction Départementale de l'Équipement</b>  <b>Comité Technique des Transports</b>	7 rue Léo Lagrange 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.puy-de-dome.equipement.gouv.fr">www.puy-de-dome.equipement.gouv.fr</a>	<b>Transport de marchandises :</b> 04.73.43.15.94 <b>Transport de personnes :</b> 04.73.43.15.93
---	--	---

▪ **Droits d'auteurs – Licence d'entrepreneur de spectacles**

<b>DRAC</b> (Direction Régionale des Affaires Culturelles)	Hôtel de Chazerat 4 rue Pascal – BP 378 63010 Clermont-Ferrand Cedex 01 <a href="http://www.culture.gouv.fr/auvergne">www.culture.gouv.fr/auvergne</a>	04.73.41.27.00
<b>SACEM</b> (Société des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique)	12 avenue Marx Dormoy 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.sacem.fr">www.sacem.fr</a>	04.73.17.33.50

▪ **Informations - Recherches BREVETS, MARQUES, NOMS**  
**Information en DESSINS et MODÈLES - Dépôt de marques**

<b>INPI</b> (Institut national de la propriété industrielle) <b>Monsieur Xavier Przyborowski</b>	Locaux de la DRIRE 21 allée Evariste Gallois 63170 Aubière <a href="http://www.inpi.fr">www.inpi.fr</a> <a href="mailto:auvergne@inpi.fr">auvergne@inpi.fr</a>	0.820.213.213
--	--	---------------

▪ **Importation de marchandises**

<b>Direction Régionale des Douanes</b>	8 rue de Rabanese 63033 Clermont-Ferrand Cedex 1 <a href="http://www.douanes.gouv.fr">www.douanes.gouv.fr</a>	04.73.34.79.00
--	---	----------------

▪ **Vente de produits alimentaires périssables**

<b>Direction Départementale des Services Vétérinaires Auvergne Limousin</b>	Service Hygiène Alimentaire RN 89 Lieu-dit Marmilhat 63370 Lempdes	04.73.42.14.96
---	--	----------------

▪ **Sécurité dans les Établissements recevant du public**

<b>Service Départemental d'Incendie et de Secours Service Prévention</b>	143, avenue du Brézet 63100 Clermont-Ferrand	04.73.98.15.18
--	---	----------------

**AIDES**

▪ **Exonération de charges**

<b>CFE compétent (Centre de Formalités des Entreprises)</b>  <b>CCI, Chambre de Métiers et de l'Artisanat, URSSAF, Greffes du Tribunal de Commerce...</b>	<b><u>Public :</u></b> Demandeurs d'emploi, jeunes de 18 à 26 ans, bénéficiaires de minima sociaux (RMI, ASS...),...  <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Exonération partielle de charges sociales pendant un an.	Tél. CCI : 04.73.43.43.43
---	--	------------------------------

▪ **Prêts**

<b>ADIE</b> (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) 72, avenue d'Italie 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.adie.org">www.adie.org</a>	<b><u>Public :</u></b> Demandeurs d'emploi, jeunes de 18 à 26 ans, bénéficiaires de minima sociaux (RMI, ASS...) <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Prêt de 1 000 à 10 000 €	Tél. 0 800 800 566 (Appel gratuit depuis un poste fixe)
<b>Clermont Agglo Initiative</b> 27 rue Jean Claret, La Pardieu 63000 Clermont-Ferrand	<b><u>Tout public</u></b> <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Prêt d'honneur d'un montant moyen de 6 000 €	Tél. 04.73.28.72.60
<b>Issoire Sancy Val d'Allier Initiative</b> Place du Postillon 63500 Issoire	<b><u>Tout public</u></b> <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Prêt d'honneur d'un montant maximal de 16 000 €	Tél. 04.73.55.95.95



<p><b>Auvergne Business Angels</b> 148 Boulevard Lavoisier 63037 Clermont-Ferrand Cedex 1 <a href="http://www.franceangels.org">www.franceangels.org</a></p>	<p><b><u>Public :</u></b> Créateur ou repreneur d'entreprise à <b><i>fort potentiel de développement</i></b> <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Mise en relation avec des investisseurs financiers - Apport d'expérience, d'expertise et de conseils</p>	<p>Tél. 04.73.43.43.13</p>
<p><b>Auvergne Transmission CRCIA</b> B.P. 25 63510 Aulnat <a href="http://www.auvergne.cci.fr">www.auvergne.cci.fr</a></p>	<p><b><u>Public :</u></b> Repreneurs d'entreprises importantes en terme d'emplois (5 au minimum) <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Prêt d'honneur : montant moyen de 50 000 €</p>	<p>Tél. 04.73.60.46.54</p>
<p><b>Auvergne Entreprendre</b> 3-5 rue Evariste La Pardieu 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.reseau-entreprendre.org">www.reseau-entreprendre.org</a></p>	<p><b><u>Public :</u></b> Futurs dirigeants de PME, créatrices d'une dizaine d'emplois (6 à 9 au moins à 3 ans) <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Prêt d'honneur de 15 000 à 50 000 €</p>	<p>Tél. 04.73.92.85.11</p>
<p><b>AT2I+ CRCIA</b> B.P. 25 63510 Aulnat</p>	<p><b><u>Public :</u></b> Créateur ou repreneur d'entreprise de projets innovants <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Prêt d'honneur</p>	<p>Tél. 04.73.60.46.34</p>

▪ **Cautionnement**

<p><b>Auvergne Active</b> Centre Victoire – 1er étage 1, avenue des Cottages 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.franceactive.org">www.franceactive.org</a></p>	<p><b><u>Public :</u></b> Demandeurs d'emploi, bénéficiaires de minima sociaux (RMI, ASS...) <b><u>Nature de l'aide :</u></b> - Fonds de garantie : 65 % du prêt bancaire - Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF) : 70 % du prêt bancaire</p>	<p>Tél. 04.73.34.22.63</p>
<p><b>OSEO Garantie</b> La Pardieu 17 bis allée Alan Turing 63170 Aubière <a href="http://www.oseo.fr">www.oseo.fr</a></p>	<p><b><u>Tout public</u></b> <b><u>Nature de l'aide :</u></b> Fonds de garantie : 70 % maximum du prêt bancaire</p>	<p>Tél. 04.73.34.49.90</p>

▪ **Attribution de Primes**

<b>AGEFIPH Auvergne – Limousin</b>	12 avenue Marx Dormoy 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.agefiph.fr">www.agefiph.fr</a>  <b><i>Public :</i></b> Personnes reconnues handicapées COTOREP	Tél. 04.73.34.72.60
--	---	------------------------

▪ **Information, Conseil**

<b>Boutique de Gestion ADRET</b>	22 avenue Maréchal Leclerc 63110 Beaumont <a href="http://www.adret.biz">www.adret.biz</a>  <b><i>Tout public</i></b>	Tél. 04.73.35.12.39
<b>Espace Info Jeunes</b>	5 rue Saint-Genès 63000 Clermont-Ferrand  <b><i>Public :</i></b> Jeunes de 18 à 30 ans	Tél. 04.73.92.30.50
<b>Relais Malakoff</b>	15 place Pierre de Coubertin 63000 Clermont-Ferrand  <b><i>Tout public</i></b>	Tél. 04.73.34.05.50

▪ **Coopérative / Couveuse / Incubateur**

<b>Appuy Créateurs</b>	Centre Victoire 1 avenue des Cottages 63000 Clermont-Ferrand <a href="mailto:appuy-createurs@club-internet.fr">appuy-createurs@club-internet.fr</a>	Tél. 04.73.93.02.29
<b>Coagir</b>	22 avenue Maréchal Leclerc 63110 Beaumont	Tél. 04.73.35.15.60
<b>Incubateur Busi</b>	Biopôle Clermont-Limagne 63360 Saint-Beauzire <a href="mailto:contact@busi.fr">contact@busi.fr</a>	Tél. 04.73.64.43.57

▪ **Centre de Gestion Agréé de la Région Auvergne**

<b>CGA</b>	41 rue de Blanzat Le Pérou Bâtiment D 63100 Clermont-Ferrand	Tél. 04.73.91.00.70
------------	---	------------------------

*Liste non exhaustive*



**Les conseillers de votre Chambre de Commerce et d'Industrie sont là pour vous guider et vous accompagner.**

**Tout au long de ces 10 étapes, ils vous aideront dans vos choix afin de vous donner toutes les chances de réussir.**



### **Pôle Entreprendre**

Horaires d'ouverture :

#### **Clermont-Ferrand**

Lundi, mercredi, vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h  
Mardi et jeudi de 10h à 12h et de 14h à 17h

#### **Issoire :**

Lundi au jeudi de 9h à 12h et de 14h à 17h  
Vendredi de 9h à 12h



### **ECOBIZ Réseau des créateurs et repreneurs**

- ☞ Une **information** utile, ciblée et sélectionnée,
- ☞ Un **réseau d'experts** pour vous conseiller
- ☞ Des **rencontres régulières** pour développer vos réseaux et bénéficier de retours d'expériences

**Contact et informations :** Virginie BOULEAU, Animatrice

CCI Clermont-Ferrand/Issoire – tél. 04.73.43.43.68. – e-mail : [creation.entreprise@clermont-fd-ecobiz.biz](mailto:creation.entreprise@clermont-fd-ecobiz.biz)

ma**chambre**  
de**commerce**etd'**industrie**etdes**services**

[www.clermont-fd.cci.fr](http://www.clermont-fd.cci.fr)



[www.clermont-fd-ecobiz.biz](http://www.clermont-fd-ecobiz.biz)  
**Le réseau des créateurs et repreneurs**