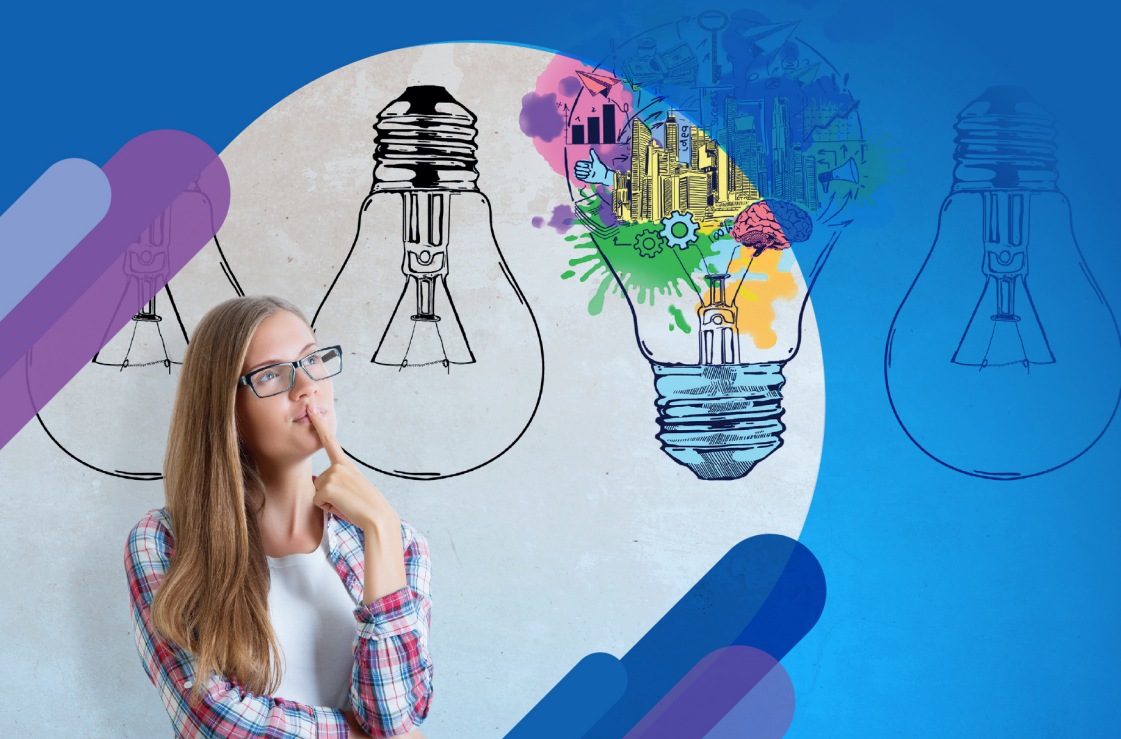


Création-reprise d'entreprises en Hauts-de-France

Guide des CCI | Édition 2022



Avec le soutien de :



UNION EUROPÉENNE
Ce projet est cofinancé par l'Union européenne avec le Fonds européen de développement régional.



PRÉFET
DE LA RÉGION
HAUTS-DE-FRANCE
Liberté
Égalité
Fraternité



SOLUCCIO
Création-Reprise-Transmission

 CCI Entreprendre



unique!

Nous préférons tous des relations privilégiées avec notre conseiller.

POUR LES CLIENTS PROS, UN SEUL CONSEILLER POUR TOUT, C'EST PLUS SIMPLE. Si vous êtes un client professionnel, vous n'avez qu'un seul interlocuteur pour la gestion de vos comptes privés et professionnels, afin de simplifier la relation et mieux vous conseiller.

**LES PROS BÉNÉFICIENT
D'UN SEUL
INTERLOCUTEUR
POUR LA GESTION
DE LEURS COMPTES
PROS ET PRIVÉS.**

**BANQUE
POPULAIRE
NORD** 

La CCI en 5 points

UN projet adapté

Vous donner les clés pour construire le projet qui vous convient et lui donner toutes les chances de réussir grâce à un accompagnement personnalisé.

UN projet durable

Construire un projet cohérent voire innovant, qui s'adapte au marché avec l'aide de conseillers neutres et expérimentés, conscients des réalités du marché et des ressources disponibles.

UN réseau engagé

Vous mettre en relation avec les acteurs locaux et d'autres entrepreneurs qui sauront être à vos côtés.

UN accompagnement pragmatique

Vous faire bénéficier de conseils adaptés à vos attentes et besoins.

DES synergies et un impact positif sur le territoire

Vous aider à construire une entreprise pérenne et ancrée sur votre territoire.



Le programme "Chéquier Starter" permet aux créateurs, repreneurs et jeunes entreprises d'être accompagnés par des experts sélectionnés pour leurs compétences, et en premier lieu par ceux des CCI Hauts-de-France.

Les prestations du programme sont financées par la Région Hauts-de-France et le FEDER.

Pour bénéficier de la gratuité de ces différents services, une inscription préalable (gratuite) est obligatoire sur la plateforme en ligne "Chéquier Starter".

starter.hautsdefrance.fr



Philippe HOURDAIN
*Président de la CCI de région
Hauts-de-France*

Près de 62 400 entreprises ont vu le jour en 2021 dans les Hauts-de-France, un nouveau record historique !

L'année 2021 a été l'année de tous les défis. Mais nous nous battons tous ensemble et nous avons une capacité de résilience sans doute plus forte qu'ailleurs.

Se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, c'est relever un défi, c'est porter un projet audacieux pour lequel nous vous aiderons dans votre réussite. Le soutien à l'entrepreneuriat et l'accompagnement des entreprises à tous les stades de leur vie sont au cœur des missions de la CCI Hauts-de-France. Et, c'est pour vous encourager et vous soutenir dans votre prise d'initiative, que notre réseau a renforcé ses dispositifs d'accompagnement à la création-reprise d'entreprise.

Parce que créer son entreprise est un projet de vie personnel et parce qu'il est important de se poser les bonnes questions, nos conseillers sont à vos côtés pour transformer votre intuition en une idée gagnante et efficace.

Avec ce guide qui reprend les étapes-clés de la création-reprise d'entreprise, vous avez déjà franchi une première marche, il sera votre allié pour démarrer votre activité dans les meilleures conditions.

Ensemble, faisons réussir votre projet !

Suivez toute l'activité liée à la création d'entreprises sur hautsdefrance.cci.fr

SOMMAIRE

LE RÉSEAU DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE HAUTS-DE-FRANCE	6
DE L'IDÉE AU PROJET	7
LE BUSINESS MODEL	9
L'ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE.....	11
• Les objectifs	11
• Les éléments méthodologiques	12
• L'étude de marché : quelle finalité ?.....	12
LE LOCAL	14
• Le statut des baux commerciaux.....	14
• Les conventions dérogatoires.....	14
• Les domiciliations	15
FOCUS : POUR QUE VOTRE CREATION OU REPRISE D'ENTREPRISE SOIT EN PHASE AVEC L'ENVIRONNEMENT.....	16
LES PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES	18
• L'Entreprise Individuelle.....	18
• L'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée	18
• La Société en Nom Collectif	18
• La Société à Responsabilité Limitée	18
• L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée	19
• La Société Anonyme	19
• La Société par Actions Simplifiée	19
• La Société Coopérative de Production.....	19
• Tableau récapitulatif des principales structures juridiques	20
LE STATUT DU MICRO-ENTREPRENEUR	21
LA FISCALITÉ DE L'ENTREPRISE.....	24
• L'impôt sur les bénéfices	24
• Le régime fiscal	24

• La fiscalité de la micro-entreprise	25
• Les obligations comptables selon les régimes fiscaux	26
• La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)	27
• La Contribution économique territoriale (CET)	28
• Les centres de gestion agréés	29
LA PROTECTION SOCIALE	30
• La Sécurité Sociale des Indépendants	30
• Le régime général de la sécurité sociale	30
• Les régimes facultatifs	30
• Le statut du conjoint	30
LES CHARGES SOCIALES	32
LE FINANCEMENT	34
• Le dossier économique et financier	34
• Le besoin en fonds de roulement (BFR)	40
• Les principales aides financières	41
• L'intervention de BPIFrance	45
• Les aides du Conseil Régional	47
• Les autres dispositifs	51
LES DIFFÉRENTES FORMALITÉS POUR DÉMARRER	53
• L'inscription auprès du Centre de Formalités des Entreprises	53
• Les autres formalités à accomplir	55
LES SPÉCIFICITÉS DE LA REPRISE D'ENTREPRISE	56
L'INFORMATION ET LA FORMATION DU CRÉATEUR OU REPRENEUR D'ENTREPRISE	60
ADRESSES UTILES	61

LE RÉSEAU DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE HAUTS-DE-FRANCE, UN ATOUT POUR CONSTRUIRE ET MENER À BIEN VOTRE PROJET D'ENTREPRISE

Créateurs, repreneurs, jeunes entreprises, le réseau des CCI est votre partenaire. Les CCI sont des acteurs incontournables de l'entrepreneuriat en région Hauts-de-France et proposent une offre globale d'accompagnement au travers d'un parcours complet et gratuit proposé dans le cadre du programme « Chéquier Starter ». Ce dernier permet aux créateurs, repreneurs et entreprises de moins de 3 ans d'être accompagnés par des experts sélectionnés pour leurs compétences, et en premier lieu les CCI Hauts-de-France. Les prestations du dispositif sont financées par la Région Hauts-de-France et le FEDER.

Pour bénéficier de la gratuité de ces différents services, une inscription préalable (gratuite) est obligatoire sur la plateforme en ligne « Chéquier Starter » en choisissant votre CCI pour vous accompagner : starter.hautsdefrance.fr

Votre CCI vous propose les services suivants dans le cadre du programme "Chéquier Starter" :

- **Réunion d'information** : demi-journée d'information pour répondre à vos préoccupations immédiates et faire le tour des questions essentielles préalables à tout engagement dans la création ou la reprise d'entreprise.
- **Accompagnement personnalisé** : rendez-vous avec un Conseiller de la CCI afin de mettre en place la méthodologie de la création et de la reprise d'entreprise de façon approfondie et d'étudier la viabilité de votre projet.
- **Orientation vers les structures financières** : après validation du projet, le Conseiller de la CCI oriente le porteur de projet vers des structures de financements spécifiques (pour des prêts d'honneur, des garanties de prêt...).
- **Démarches liées à l'immatriculation** : le Centre de Formalités des Entreprises est l'interlocuteur unique des entreprises. Il facilite et simplifie les démarches administratives.
- **Accompagnement de la jeune entreprise sur trois ans** : la CCI s'engage à accompagner le créateur pendant les trois premières années d'activité par plusieurs visites dans l'entreprise. À une offre de suivi individuel personnalisé, s'ajoutent des modules thématiques (performance commerciale, gestion, numérique...) orientés sur la mise en œuvre d'un plan d'action. La CCI travaille en étroite collaboration avec ses partenaires : experts comptables, notaires, avocats, organismes financiers ou de garantie, organismes sociaux et fiscaux ...).

Votre CCI vous propose également des formations certifiantes permettant d'acquérir les connaissances et les compétences indispensables pour exercer les fonctions de chef d'entreprise :

- **5 Jours pour Entreprendre®** : formation qui permet de tester la cohérence de votre projet, de prendre la bonne décision et d'acquérir les connaissances indispensables à la gestion d'une entreprise.
- **5 Jours pour Reprendre** : formation qui permet d'acquérir les outils et connaissances essentiels à la reprise d'une entreprise.
- **15 Jours pour Entreprendre « Créer, reprendre et gérer une entreprise »** : formation à destination des demandeurs d'emploi qui permet d'acquérir ou de consolider ses compétences entrepreneuriales afin de sécuriser son projet d'entreprise.
- **Autres dispositifs de formations pour les créateurs/repreneurs d'entreprises** : consulter votre CCI.

Les CCI Hauts-de-France sont membres du réseau national « CCI-Entreprendre en France » et ont obtenu la labellisation « Démarche Qualité CCI Entreprendre » au terme d'un processus d'audit.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Un projet accompagné a plus de chances de réussir. Dans la région Hauts-de-France, 85 % des entreprises accompagnées sont pérennes après 3 ans d'activité. Contactez votre CCI et mettez tous les atouts de votre côté.

DE L'IDÉE AU PROJET

Étape préliminaire : réflexion sur le projet

Première étape : reprendre toutes les idées qui concernent votre projet, les approfondir point par point.

● 1. Votre contexte familial et personnel constitue-t-il un atout ?

Faites partager votre projet et vos ambitions à votre entourage afin qu'il soit un soutien en terme d'encouragement, d'aide financière ou technique... Assurez-vous que vous pourrez suffisamment vous investir dans votre projet en dégageant le temps et les moyens nécessaires à sa préparation.

● 2. Vérifiez vos acquis

Il est préférable que vous ayez acquis une expérience préalable proche de l'activité envisagée ou une connaissance de la gestion d'entreprise. Vous définirez alors le rôle précis que vous tiendrez dans l'entreprise en fonction de vos compétences. Pour compenser toute lacune dans un domaine précis, ayez recours à des formations.

● 3. Tenez compte du facteur temps

Votre projet doit pouvoir s'intégrer sur un marché en constante évolution. Il faut donc le situer par rapport à l'existant et aux tendances prévisibles.



CCI Business Builder

GÉNÉREZ VOTRE BUSINESS PLAN EN LIGNE

Et bénéficiez de notre expertise et de notre réseau

www.business-builder.cci.fr

The advertisement features a dark blue background. On the left, a hand in a white sleeve points towards a laptop displaying the 'CCI Business Builder' logo. On the right, a smiling man in a suit and red tie is partially visible. At the bottom, a hand in a blue sleeve points towards the website URL.

● 4. Prenez en compte l'environnement de votre entreprise

Vous devez maîtriser l'environnement de votre entreprise et posséder des données chiffrées sur la concurrence, la clientèle, les fournisseurs, l'évolution du marché, etc.

Réalisez une étude d'implantation afin de cerner avec précision votre marché potentiel. Cette étude sera un instrument privilégié pour juger de l'opportunité de votre projet. Créer ou reprendre une entreprise doit être l'aboutissement d'une réflexion approfondie reposant sur quatre points essentiels :

- le choix de l'activité
- la politique commerciale
- le lieu d'implantation
- l'analyse de la rentabilité de votre future activité.

● 5. Le marché de l'entreprise

L'activité choisie doit être conforme aux goûts, aux aptitudes, au savoir-faire du futur chef d'entreprise, mais encore faut-il que cette activité corresponde à un marché solvable : c'est ce que va déterminer l'étude de marché. Ensuite, il faudra mettre en place une politique commerciale cohérente. Seule la connaissance du marché permet de définir cette stratégie commerciale. Toutefois, l'étude de marché n'a pas de valeur prédictive. Elle ne prend pas en compte, par exemple, un facteur humain important : la capacité d'adaptation, le profil psychologique, la véritable compétence du chef d'entreprise...

L'étude de marché va vous servir en recueillant des informations à calculer une hypothèse de chiffre d'affaires (CA).

Il s'agit bien d'une étude de votre marché et non pas une étude du marché.

Il est possible que vous deviez retravailler sur votre produit/service après cette étude.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Avec l'accompagnement de votre Conseiller CCI et les ressources en ligne sur CCI Business Builder, ce guide méthodologique vous permettra de structurer votre projet de création ou de reprise. Il sera un allié précieux

LE BUSINESS MODEL

Le Business Model est un plan d'organisation, une description générale de votre projet qui explique comment l'entreprise va gagner de l'argent. Il décrit les principes selon lesquels votre organisation va créer, délivrer et produire de la valeur.

Pour réaliser un bon Business Model, il est nécessaire de savoir dans quel contexte l'entreprise va être lancée (marché, tendances, contraintes...).

● **Définir le Business Model de votre entreprise** est un prérequis indispensable à son lancement. Vous ne pouvez pas mettre votre projet à exécution sans vous être posé au préalable les questions suivantes :

- Que vendez-vous et pourquoi ? (votre proposition de valeur, quels besoins allez-vous satisfaire ?)
- A qui le vendez-vous ? (vos différents segments de clients)
- Avec quelles ressources le vendez-vous ? (partenaires, ressources-clés)
- Comment le vendez-vous ? (canaux, relation-clients)
- Combien le vendez-vous ? (flux de revenus, structure de coûts)

Le Business Model est différent du Business Plan, en effet, **le Business Model ne remplace pas le Business Plan mais en fait partie.**

- Le Business Model décrit les liens logiques entre l'offre (la proposition de valeur), les clients, les revenus...
- Le Business Plan explique la mise en œuvre opérationnelle et stratégique du Business Model, le Business Plan est le document complet de votre projet.

L'objectif final du Business Model est de proposer une offre qui répond à un véritable besoin pour les clients, et de se démarquer de la concurrence en innovant.

● **Le Business Model Canvas (BMC)**

C'est un outil qui facilite la description, la définition, l'analyse et l'amélioration de votre modèle économique. **Il permet de structurer visuellement les hypothèses pour ensuite les valider sur le terrain.**

- Visualiser les éléments clés de votre projet en un « coup d'œil ».
- Construire une présentation pertinente et synthétique de votre projet
- Convaincre vos futurs partenaires ; fournisseurs, banquiers et autres financeurs...

Le BMC est une base pour affiner, ajuster les différents éléments de votre projet au fil de sa construction, prendre des décisions, les écrire clairement et avancer dans la mise en œuvre opérationnelle. **Il est une première étape vers l'élaboration et la rédaction du business plan.**

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Vous trouverez ci-après un exemplaire du Business Model Canvas. Pour vous aider à réaliser votre BMC, rapprochez-vous de votre Conseiller CCI.

L'ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE

Un marché, c'est la rencontre d'une offre (capacité de vendre) et d'une demande (capacité d'acheter). Une étude de marché est une étape clé de la création d'entreprise. Pour vendre un produit ou un service, il est nécessaire de cerner le marché sur lequel il sera positionné.

Les objectifs

L'étude de marché permet de répondre à quatre questions essentielles :

- Quelle est la nature du marché, de son environnement, et quelles sont ses tendances ?
- Quelle est la clientèle visée ?
- Quels sont vos concurrents ?
- Quels sont les autres intervenants sur le marché et notamment les fournisseurs présents ?

L'étude de marché allie collectes d'informations et démarches terrains, et plus elle est approfondie, plus vous serez en mesure d'intégrer ces enseignements dans votre projet.

● Nature et tendances du marché

Indiquez la réglementation de l'activité, notamment les conditions d'accès spécifiques telles que des diplômes, des autorisations...

Identifiez l'évolution du marché : marché en stagnation / déclin / progression.

Recherchez les évolutions technologiques, écologiques, politiques... de votre marché au cours des dernières années. Y a-t-il des menaces ou opportunités à venir sur votre marché ?

Précisez si le marché que vous visez est local, régional, national ou international. Ou encore, le marché est-il régulier ou existe-t-il des saisonnalités ?

● La clientèle visée (la demande)

Il s'agit d'abord de définir le profil de la clientèle visée : des particuliers (sexe, âge, situation familiale et professionnelle...), des professionnels (activité, taille...), des collectivités, des industriels...

Ensuite, il faut préciser d'où proviennent les clients (zone géographique).

Plus la (ou les) cible de clientèle est qualifiée de manière précise, mieux vous répondrez aux différents besoins de la manière la plus adaptée.

Enfin, il est important de déterminer leurs besoins, leurs envies, leur sensibilité (au prix, à la qualité, quantité...) et aussi décrire leurs habitudes et comportements d'achat (prise en compte du poids du e-commerce).

Ne pas confondre besoin et demande !

- Le besoin, c'est l'expression d'une attente, d'un problème à résoudre...
- Dire qu'il existe un besoin est insuffisant, faut-il encore qu'il y ait une demande, c'est-à-dire quelqu'un prêt à payer la solution proposée !

● La concurrence (l'offre)

Combien sont-ils actuellement ? Peut-on identifier de nouveaux entrants sur le marché ?

Que vendent-ils ? Comment (organisation de la distribution) ? A quel prix ? A qui ? Où sont-ils situés ? Quelle visibilité ont-ils en termes de communication, de promotion, notamment sur internet (site vitrine, site e-commerce, réseaux sociaux, blog...).

Il est utile de comprendre leur image de marque, leurs spécificités, leurs stratégies. En ce qui concerne le chiffre d'affaires et les autres indicateurs financiers des concurrents (sociétés commerciales uniquement), certains services en ligne permettent d'y avoir accès.

● Les fournisseurs

Il va falloir récolter de nombreuses données sur les fournisseurs du secteur concernant :

- Les prix pratiqués.
- Les délais de paiement.
- Les délais de livraison.
- Le contrôle de la livraison (quantité, qualité).
- La qualité du service après-vente.
- Conditions générales de vente.
- Notoriété.

Il sera possible de dresser une liste des fournisseurs présents sur le marché avec leurs points forts et leurs faiblesses et d'en ressortir les plus intéressants pour le lancement de votre projet. N'oubliez pas d'identifier les fournisseurs qui travaillent avec vos concurrents ! La visite de salons professionnels peut aussi aider dans votre recherche de fournisseurs.

Les éléments méthodologiques

● La recherche documentaire

Vous documenter sur votre marché est un préalable indispensable. Il faut vous « imprégner » du marché sur lequel vous voulez pénétrer. Rien ne doit vous échapper !

De nombreuses sources d'informations sont disponibles :

- Études sectorielles (Xerfi...).
- Consultation du site internet de Bpifrance Création.
- Données économiques (Insee, Credoc, Indices de disparité des dépenses de consommation...).
- Données financières sur les entreprises (Base Astrée...).
- Accès au fichier des entreprises de votre CCI.
- Consultations de revues et sites web professionnels.
- Liste des fédérations et organisations professionnelles.

● Les études terrains

Rencontrer votre future clientèle est le moyen le plus efficace de tester votre offre et de connaître les attentes des consommateurs. L'objectif est de recueillir un maximum d'avis, de remarques et suggestions afin d'adapter au mieux votre offre à votre clientèle cible.

● L'étude qualitative

La réalisation d'entretiens permet de rencontrer des professionnels et de les laisser s'exprimer sur un sujet qui se rapporte au projet de création. Cette phase peut se traduire sous forme d'entretiens individuels ou collectifs. Elle permet de faire émerger des besoins que vous n'aviez pas identifiés et d'adapter votre projet à ces attentes.

● L'étude quantitative

Il s'agit d'une enquête terrain permettant de dresser des résultats quantifiables sous forme de statistiques. L'outil de travail est alors un questionnaire à faire passer en nombre.

L'étude de marché : quelle finalité ?

● Analysez vos résultats sans complaisance

Suivant les résultats de vos études, faites le choix du démarrage de l'activité en toute connaissance de cause. Trois cas peuvent se présenter :

- Si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel supérieur au seuil de rentabilité de l'entreprise, le projet est a priori réalisable.

- Si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel sensiblement égal au seuil de rentabilité, le projet est risqué et devra être reconsidéré.
- Si le marché représente un chiffre d'affaires potentiel inférieur au seuil de rentabilité, le projet doit être abandonné ou faire l'objet d'aménagements importants.

● **Tirer les enseignements de vos démarches : définissez votre stratégie commerciale**

Au terme de cette étude, vous comprenez de façon plus fine les enjeux du marché sur lequel vous voulez vous implanter. Vous êtes capable de juger l'opportunité de créer une entreprise sur le secteur d'activité visé.

L'analyse des points forts et des points faibles de vos concurrents et la définition de votre clientèle cible vous permet maintenant de travailler sur votre différenciation, enjeu essentiel de votre réussite.

Vous êtes en mesure de bâtir votre stratégie commerciale (caractéristiques du produit, canal de distribution, plan de communication, prix et mode de paiement, relation client...) et de définir votre valeur ajoutée.

Vous pouvez vous fixer des objectifs (chiffre d'affaires prévisionnel) et définir les moyens à engager (coût du projet) afin de démarrer dans des conditions optimales.

Pour les projets dans le domaine du commerce ou des services à la personne, la CCI Hauts-de-France vous propose des prestations d'« études de flux de marché et de faisabilité » qui sont de véritables outils d'aide à la prise de décision.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

L'étude de marché est un préalable indispensable à toute création ou reprise d'entreprise. Qu'elle soit réalisée par le porteur du projet lui-même ou par un prestataire extérieur, elle doit permettre de positionner le projet dans son environnement économique et réglementaire. Ne pas sous-estimer l'image de marque et sa

LE LOCAL

Les entreprises qui s'inscrivent au Registre du Commerce et des Sociétés doivent justifier de l'occupation d'un local, que ce soit à titre de locataire ou à titre de propriétaire (sauf commerçants non sédentaires).

Le plus souvent, l'entreprise est locataire des locaux où son activité est implantée. Elle est, dans cette hypothèse, soumise généralement au statut des baux commerciaux. Il existe toutefois des possibilités de dérogation.

Le statut des baux commerciaux (relevant des articles L145-1 du code de commerce)

Le bail commercial d'une durée minimale de 9 ans présente des avantages importants pour le locataire :

- droit au renouvellement du bail à son expiration (sous réserve d'en faire la demande dans les 6 mois qui précèdent la fin du bail, par l'intermédiaire d'un huissier), ce qui confère une relative stabilité au locataire (propriété commerciale) ;
- droit au versement d'une indemnité d'éviction en cas de non-renouvellement (sauf faute) ;
- droit de cession de son bail à un éventuel acquéreur du fonds de commerce ;
- limitation de l'augmentation du loyer selon la réglementation ;
- possibilité de résiliation du bail sauf clause contraire, à l'expiration d'une période triennale avec un préavis de 6 mois notifié par acte d'huissier.

Les conventions dérogatoires

Elles échappent au statut protecteur des baux commerciaux. N'y recourir qu'en pleine connaissance de cause.

● Bail de courte durée dit aussi bail dérogatoire

C'est un contrat de location de locaux utilisés pour l'exploitation d'un fonds de commerce ou artisanal. Etant plus court que le bail commercial classique, il permet au propriétaire et au locataire de ne pas s'engager sur du long terme. Le locataire ne bénéficie pas du droit au renouvellement.

Arrivé au terme, ce contrat ne confère aucun droit au renouvellement ni indemnité au profit du locataire (pas de propriété commerciale).

En vertu de la loi relative à l'artisanat, au commerce et aux TPE (très petites entreprises) du 18 juin 2014, la durée maximale passe à 3 ans depuis le 1^{er} septembre 2014. La limite des 2 ans ne change pas pour les contrats qui ont été renouvelés ou signés avant cette date.

Il est conseillé de prévoir une clause dans le contrat, visant expressément l'article L 145-5 du code de commerce.

● Convention d'occupation précaire

La précarité dépend des locaux loués (immeubles à démolir...). Elle confère un droit d'occupation moyennant souvent un loyer modeste. La résiliation du contrat peut survenir à tout moment. Le locataire ne pourra conserver indéfiniment le local pour l'exploitation de son activité.

● Location saisonnière

Ces contrats concernent les locaux qui sont repris entre deux saisons par les propriétaires (pas de propriété commerciale). Il ne peut excéder de 3 à 6 mois.

Les domiciliations

Parfois, l'activité exercée ne nécessite pas de local pour recevoir la clientèle. Il est alors permis d'envisager une simple domiciliation de l'entreprise (c'est-à-dire une adresse administrative).

● Le contrat de domiciliation

Il s'agit d'un contrat qui autorise une entreprise à domicilier son siège dans des locaux occupés par une ou plusieurs entreprises (appelées domiciliataires) pour une durée d'au moins 3 mois renouvelable par tacite reconduction. Il est très important d'informer le Greffier du Tribunal de Commerce de l'expiration du contrat (terme du contrat ou résiliation).

● Les sociétés de domiciliation collective

Les centres d'affaires concluent des contrats de domiciliation avec des entreprises et mettent à leur disposition des services (boîte aux lettres, secrétariat...).

● Les pépinières d'entreprises

Les pépinières d'entreprises, quant à elles, permettent aux créateurs de démarrer l'activité à un moindre coût, dans la plupart des cas. L'originalité du concept de la pépinière repose sur le rassemblement des compétences et la facilité d'installation grâce à un ensemble de services intégrés.

● La domiciliation provisoire

• **Pour les entreprises individuelles**, le choix du local dépend de l'activité exercée :

- Les commerçants et les artisans peuvent domicilier leur entreprise chez eux si aucune disposition contractuelle ou législative ne s'y oppose (ex : clause du bail excluant expressément la possibilité de domiciliation). S'ils ne disposent pas d'établissement, c'est à dire s'ils exercent leur activité exclusivement à l'extérieur, ils peuvent déclarer leur habitation comme adresse de l'entreprise, même en présence d'une clause interdisant de domicilier son entreprise chez soi. Ils peuvent également exercer leur activité chez eux, dès l'instant où aucune disposition contractuelle ou législative ne s'y oppose. Dans les villes de plus de 200 000 habitants des conditions supplémentaires sont également à remplir : il doit s'agir de leur résidence principale, l'activité doit être exercée exclusivement par les occupants du local, l'activité ne doit pas nécessiter le passage de clientèle ou de marchandises.

- Les professions libérales ne travaillant pas exclusivement à l'extérieur, elles doivent, soit trouver un local professionnel, soit demander à la préfecture un changement partiel d'affectation de leur local d'habitation. Elles peuvent également travailler chez elles, sous réserve de respecter certaines conditions.

• **Pour les créations de sociétés (EURL, SARL)**, le créateur doit justifier au CFE (Centre de Formalités des Entreprises) de la jouissance du ou des locaux où il installe le siège de la société (bail, contrat de mise à disposition, contrat de sous-location, contrat de domiciliation). A noter : la société peut être domiciliée au domicile du gérant : sans limitation de durée si aucune disposition du bail, du règlement de copropriété ou aucune disposition législative ne s'y oppose ; pendant une durée maximale de 5 ans dans les autres cas sous réserve d'en informer le propriétaire du local ou le syndic de copropriété.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Ne signez pas les yeux fermés ! Le lieu d'implantation conditionnera à la fois la visibilité de l'entreprise auprès de ses clients et l'image qu'elle donne à travers l'aspect des locaux. Pareillement, le choix du local n'est pas sans conséquence sur les charges d'exploitation. Pour une jeune entreprise, il est souvent préférable d'opter pour la location.

FOCUS : POUR QUE VOTRE CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE SOIT EN PHASE AVEC L'ENVIRONNEMENT

Se poser les bonnes questions avant de s'installer

Est-ce que la prise en compte de l'environnement peut améliorer la perception de mon projet ? Est-ce que cela peut fédérer mon personnel ? Est-ce une demande de mes clients ? Est-ce un avantage concurrentiel ? Est-ce un avantage financier ? Quel est le retour sur investissement de mes bonnes pratiques environnementales et durables ?

● **Règlementation :**

Regarder si mon activité, notamment par les produits utilisés, relève de la **réglementation ICPE** (Installation Classée pour la Protection de l'Environnement). **Si oui**, regarder les prescriptions dans les arrêtés types afin de les lister, anticiper pour le choix des bâtiments, des équipements et consigner les précautions à prendre dans la rédaction du cahier des charges. Ne pas oublier de **lister les exigences des documents d'urbanisme et de planification (PLU, SAGE...)**.

● **Local, bâtiment :**

Prévoir un **local couvert pour gérer les déchets et faciliter l'organisation du tri sélectif** (local à proximité de la zone de production, bacs séparés et identifiés, sous rétention). Veiller à l'accessibilité du lieu de stockage des déchets par les prestataires ou les services de la collectivité. **Prévoir les équipements réglementaires nécessaires** selon votre activité (bacs de rétention, déboueurs déshuileurs, dégraisseurs). **Prendre en compte la gestion des eaux** (voir le chapitre sur l'eau). **Situation et emplacement des locaux :** transports en commun pour le personnel, desserte des Poids Lourds....Dimensionner les locaux au besoin de l'activité (trop grand, cela fera plus de coûts à supporter...). Veiller à l'isolation et la luminosité des bâtiments (confort de travail et réduction des coûts).

● **Les achats :**

Raisonner en coût global et non en coût d'investissement : les coûts de fonctionnement peuvent vite provoquer un surcoût (regarder les consommations de matières premières, d'eau, d'énergie, le type de déchets produits et le coût de son élimination). **Préférer les produits respectueux pour l'environnement** (recyclé, NF environnement, éco label...), et pourquoi pas acheter du recyclé, ou donner une seconde vie à des équipements ? **Mettre une clause de bonne gestion environnementale** dans les cahiers des charges des fournisseurs (utiliser des produits peu toxiques, veiller à économiser l'eau et l'énergie ...). Demander aux fournisseurs de **limiter les emballages et/ou de privilégier les contenants réutilisables et leur demander de reprendre certains déchets (bidons vides...)**. Privilégier les circuits courts, et les achats locaux, cela apporte une sécurité dans l'approvisionnement, un dialogue plus facile et une meilleure réactivité.

● **Ressources Humaines :**

Penser à une **sensibilisation du personnel sur les bons gestes** à avoir (prévoir la formation des nouveaux arrivants, faire des affiches simples à coller dans les locaux, parler de la stratégie développée par l'entreprise lors des entretiens d'embauche). **Associer les formations sécurité et environnement** car les deux domaines sont liés. Veiller à la parité hommes-femmes et à la diversité, qui apportent créativité, ouverture...

- **Commercial :**

Intégrer une démarche environnement (pas de suremballage) et des bonnes pratiques dans ma stratégie de développement commercial et les valoriser auprès des institutionnels, des clients. Réfléchir à une offre différenciante soit par l'écoconception du produit, soit par une offre produit + service...

- **Aides :**

Il est important d'anticiper, de lister et d'évaluer toutes les exigences environnementales pour pouvoir les incorporer au coût global du projet. Ces coûts pourront être repris dans les aides à la création ou au développement en passant dans la rubrique investissement. Anticipés, ils permettront d'être en conformité avec la réglementation tout en bénéficiant des aides à la création. A titre d'exemple, l'implantation d'un bâtiment avec un système de rétention peut-être obligatoire. Si le bâtiment n'est pas conçu initialement avec ce système, la mise en conformité de l'installation devra être faite **mais ne pourra pas bénéficier d'aides.**

- **Anticiper les évolutions économiques :**

Troisième révolution industrielle, nouveaux modèles économiques... Le monde change, les consommateurs également. **Le projet doit intégrer les nouveaux comportements (internet, low cost...), les contraintes croissantes (coût de l'énergie, raréfaction des ressources eau et matières...).** Pour que mon offre soit pertinente et durable, je la soumetts à une analyse du cycle de vie, qui évaluera ses impacts sur l'environnement (et donc ses avantages et ses couts potentiels) de sa production à son élimination. Ceci est vrai également pour un service !

LES PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES

Pour que votre entreprise acquière réellement son identité, il faut lui choisir une structure juridique. Ce choix doit être fait en tenant compte d'un certain nombre de critères dont, notamment, la protection de votre patrimoine personnel, votre statut social et/ou fiscal, vos possibilités d'apport financier.

L'Entreprise Individuelle

Elle est créée par une seule personne sans capital minimum obligatoire. Elle n'a pas de personnalité morale propre. Son patrimoine est confondu avec celui du chef d'entreprise. La responsabilité de l'entrepreneur est indéfinie. Ce dernier a la qualité de travailleur non-salarié : commerçant, artisan ou profession libérale. L'entrepreneur est seul décideur dans son entreprise. Il est soumis à l'IR (impôt sur le revenu) dans la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) ou des BNC (Bénéfices Non Commerciaux). Il n'est plus nécessaire de faire une déclaration d'insaisissabilité (notaire) pour protéger son habitation principale : c'est automatique (Loi Macron).

L'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL)

C'est une entreprise individuelle avec limitation de la responsabilité du chef d'entreprise par constitution d'un patrimoine professionnel appelé patrimoine d'affectation qui est le seul élément saisissable en cas de difficultés.

A noter : Le 8 février 2022, le projet de loi visant à supprimer le statut d'EIRL pour créer un statut d'entrepreneur individuel unique a été adopté. Suite à la promulgation de la loi le 14 février 2022, les EIRL ne peuvent plus être déclarées à partir de cette date, celles existantes à cette date sont désormais régies par le nouvel article L526-22 du code de commerce. Le nouveau statut de l'entrepreneur individuel unique entrera en vigueur dans le délai de 3 mois à compter de la promulgation de la loi.

La Société en Nom Collectif (SNC)

C'est une société de personnes. Il n'y a pas de capital minimum obligatoire et tous les associés (deux au moins) sont solidairement et indéfiniment responsables sur leurs biens personnels des dettes de la société, ce qui rend le choix de cette structure dangereux. La société est dirigée par un ou plusieurs gérants (tiers ou associés). Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. Les décisions importantes sont toujours prises à l'unanimité. Les associés sont imposés chacun à l'IR (Impôt sur le Revenu) dans la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux).

La Société à Responsabilité Limitée (SARL)

Elle a pour principale caractéristique de limiter la responsabilité financière des associés (2 à 100) au montant de leurs apports au capital. Le capital social est librement fixé par les associés. Il peut être formé d'apports en numéraires (espèces) ou d'apports en nature. La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, pris parmi les associés ou non. La répartition du capital va déterminer le pouvoir de chaque associé au sein de la société, mais aussi son statut social et fiscal. Le gérant est majoritaire lorsqu'il possède, avec son conjoint ou son partenaire lié par un PACS, ses enfants mineurs et les autres co-gérants, plus de 50 % des parts sociales. Il a la maîtrise de l'affaire. Il est travailleur non salarié. Le gérant minoritaire détient au plus 50 % des parts. Sa maîtrise est partielle, sous

contrôle des autres associés mais il a la **possibilité d'avoir le statut d'assimilé salarié**.

Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. L'approbation annuelle des comptes, ainsi que les décisions ordinaires, se prennent en Assemblée Générale Ordinaire à la majorité simple. Les décisions de modification des statuts se prennent en Assemblée Générale Extraordinaire à la majorité des 3/4 des voix. La SARL est soumise à l'IS (impôt sur les sociétés) avec une option possible pour l'IR (Impôt sur le Revenu) dans certains cas.

L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

C'est une SARL ne comprenant qu'un seul associé. Le capital social est librement fixé par l'associé unique. La responsabilité de celui-ci est limitée au montant de son apport au capital. Si l'associé est le gérant unique, sa rémunération est assujettie au régime Sécurité Sociale des Indépendants. Le gérant associé unique ne peut avoir le statut de salarié (il est affilié au régime des Travailleurs Non Salariés). Régime Fiscal : imposition de plein droit à l'IR (Impôt sur le Revenu) ou sur option (irrévocable) à l'IS (Impôt sur les Sociétés).

La Société Anonyme (SA)

C'est une société de capitaux comprenant 7 actionnaires au moins. Le capital minimum est de 37 000 € et doit être libéré au moins pour moitié lors de la constitution (le reste doit être libéré dans les 5 ans). La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport au capital. Les dirigeants sociaux ont la possibilité de choisir le statut de salarié. Il est nécessaire de prendre un Commissaire aux Comptes. La SA est toujours imposable à l'IS (Impôt sur les Sociétés).

La Société par Actions Simplifiée (SAS)

C'est une société constituée d'un ou plusieurs associés, personnes physiques ou morales (dans le cas d'un seul associé actionnaire : SASU (Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle). Aucun capital minimum. La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport au capital.

Les règles de fonctionnement présentent une très grande souplesse, qu'organisent les associés dès la rédaction des statuts de leur SAS : conditions de désignation du dirigeant, de prise des décisions collectives (et notamment les conditions de majorité), de transmission des actions entre associés ou à des tiers... Cette souplesse nécessite un bon verrouillage des statuts et donc l'intervention d'un avocat spécialisé.

En ce qui concerne le régime d'imposition, la SAS est soumise à l'Impôt sur les Sociétés avec option possible à l'Impôt sur le Revenu pour une période de 5 exercices à condition d'être déclenchée avec les 5 ans de la société. Le dirigeant a le statut « assimilé salarié » et cotise au régime général de la Sécurité Sociale.

La Société Coopérative de Production (SCOP)

Les SCOP sont des entreprises sous forme SARL ou SA qui fonctionnent selon des principes coopératifs et dont les salariés sont actionnaires majoritaires. Pour une SARL : capital minimum de 30 € avec deux salariés-associés à temps plein. Pour la SA : un capital minimum de 18 500 € avec au moins 7 salariés-associés. La SCOP appartient à chaque salarié-associé. Les dirigeants pratiquent un management participatif qui implique chaque salarié. Dans les Assemblées Générales, chaque salarié-associé a le même pouvoir : « un associé = une voix ». Tous les associés mandataires sociaux ont la qualité de salarié.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Choisissez une structure juridique adaptée à votre projet.

Tableau récapitulatif des principales structures juridiques

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS - SASU	SNC	SCOP SARL	SCOP SA
NOMBRE D'ASSOCIÉS	Pas d'associé Entrepreneur individuel seul	1 seul associé (personne physique ou morale, à l'exception d'une autre EURL)	Minimum 2 associés maximum 100 (personne physique ou morale)	Minimum 7 associés (personne physique ou morale)	Minimum 1 associé (personne physique ou morale)	Minimum 2 (personne physique ou morale) Les associés ont tous la qualité de commerçant	Minimum 2 associés salariés majoritaires	Minimum 7 parmi les salariés
MONTANT DU CAPITAL	Pas de notion de " capital social "	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans)	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans)	37 000 € minimum (1/2 des apports en numéraire sont versés obligatoirement lors de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans)	Capital social librement fixé par le ou les actionnaires (1/2 versé lors de la constitution et le solde dans les 5 ans)	Pas de minimum Pas d'obligation de libération immédiate (ex : sur appel de la gérance au fur et à mesure des besoins)	Minimum 2 parts d'une valeur unitaire minimale de 15 €	18 500 € minimum
OBJET (ACTIVITÉ)	Toutes activités (commerciale, libérale, artisanale, agricole, etc.)	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire), etc.	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire), etc.	Idem Activités interdites : - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Idem Activités interdites : - débit de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Idem (chaque associé a la qualité de commerçant) Activités interdites : - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Tous secteurs d'activités	Tous secteurs d'activités
DIRIGEANTS	Entrepreneur individuel	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - l'associé unique ou - un tiers	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - associé(s) ou - un tiers	Conseil d'administration (entre 3 et 18 membres) dont un président personne physique obligatoirement. Eventuellement, un directeur général.	Liberté statutaire Au minimum : un président, personne physique ou morale, associé ou non	Gérant(s) personne physique ou morale	Gérant automatiquement salarié	Assimilé à un salarié, s'il est rémunéré. Assurance chômage.
RESPONSABILITÉ ASSOCIÉS	Totale et indéfinie sur biens personnels de l'entrepreneur individuel	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Indéfinie et solidaire sur biens personnels	Limitée aux apports	Limitée aux apports
RESPONSABILITÉ DIRIGEANTS	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem

LE STATUT DU MICRO-ENTREPRENEUR

Qu'est-ce qu'un micro-entrepreneur ?

Disponible depuis le 1^{er} janvier 2009, c'est le régime le plus simple pour créer une **activité indépendante** (Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008).

Qui peut bénéficier du statut de micro-entrepreneur ?

Tout porteur de projet **d'activité commerciale, artisanale ou libérale** souhaitant :

- soit créer une **activité complémentaire** à un autre revenu,
- soit **créer et tester une idée à titre principal**.

ATTENTION aux activités réglementées : la simple déclaration d'existence ou immatriculation ne dispense pas d'être en mesure de justifier des conditions d'accès à la profession envisagée, qui pourront être vérifiées par l'autorité compétente. De même, les activités exclues du régime de la micro-entreprise.

Quelles sont les conditions pour devenir micro-entrepreneur ?

- Créer en tant que **travailleur indépendant** (les sociétés ne sont pas concernées).
- Démarrer une **activité commerciale, artisanale ou libérale**.
- Réaliser un **Chiffre d'Affaires inférieur à 176 200 € HT** pour de la vente de marchandises.
- Réaliser un **Chiffre d'Affaires inférieur à 72 600 € HT** pour des prestations de services.

ATTENTION : l'année de création et l'année de cessation de l'entreprise, **le chiffre d'affaires est proratisé** en fonction du nombre de jours d'exercice de l'activité au cours de l'année civile.

Quels sont les avantages ?

● 1. Déclaration d'existence simplifiée ou immatriculation.

- Les micro-entrepreneurs doivent s'immatriculer :
 - au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) s'ils sont commerçants,
 - au Répertoire des Métiers (RM) de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) s'ils sont artisans,
 - au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC) s'ils sont agents commerciaux, ou déclarer leur activité auprès de l'Urssaf s'ils sont professionnels libéraux.
- Déclaration en ligne sur :
 - pour les activités dépendantes de l'URSSAF : <https://autoentrepreneur.urssaf.fr>
 - pour les activités relevant du commerce ou de l'artisanat : <https://www.guichet-entreprises.fr>
- Déclaration sur papier auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie, de la Chambre de Métiers ou de l'URSSAF.

● 2. Cotisations et contributions fiscales et sociales de la micro-entreprise

Dans la limite des seuils de chiffre d'affaires, les charges sociales et/ou fiscales sur option⁽¹⁾ correspondent aux recettes encaissées :

- Pour les activités de négoce à 12,8 % de charges sociales, 0,015 % de taxe pour frais chambres consulaires et 1 % de prélèvement fiscal.
- Pour les activités de services de nature commerciale à 22 % de charges sociales, 0,044 % de taxe pour frais consulaires et 1,7 % de prélèvement fiscal.

- Pour les activités de services de nature artisanale à 22 % de charges sociales, 0,007 % de taxe pour frais chambres consulaires et 1,7 % de prélèvement fiscal.
- Pour les professionnels libéraux à 22 % de charges sociales et 2,2 % de prélèvement fiscal.

Vous déclarez et payez au moyen d'une seule déclaration sur le site <https://www.autoentrepreneur.urssaf.fr>

Les micro-entrepreneurs doivent obligatoirement effectuer par voie dématérialisée la déclaration et le paiement de leurs cotisations sociales depuis janvier 2019 sans minimum de chiffre d'affaires.

ATTENTION : la déclaration de chiffre d'affaires est obligatoire même en l'absence de recettes, ainsi le bénéfice du statut de micro-entrepreneur est perdu après 2 années d'activité sans chiffre d'affaires et le régime de droit commun s'applique (perd le bénéfice du régime micro-social).

Avec le prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu : le revenu fiscal de référence doit être inférieur ou égal à :

- **27 519 € pour un célibataire** (1 part de quotient familial) ;
- **55 038 € pour un couple** (2 parts de quotient familial).

Sans prélèvement libératoire de **l'impôt sur le revenu le micro-entrepreneur sera soumis au prélèvement à la source, l'impôt sur les revenus de l'année en cours formeront des acomptes directement prélevés chaque mois ou chaque trimestre sur le compte du micro-entrepreneur.** Les acomptes seront calculés, par l'administration avec la dernière situation connue des services fiscaux sur laquelle, elle applique un taux de prélèvement.

● 3. Contribution à la formation professionnelle

A compter de 2011, les personnes ayant opté pour le régime micro-social devront verser une contribution à la formation professionnelle. Cette contribution sera égale à un pourcentage de leur chiffre d'affaires annuel de :

- 0,3 % pour les entrepreneurs exerçant une activité artisanale,
- 0,1 % pour ceux exerçant une activité commerciale,
- 0,2 % pour ceux exerçant une activité de prestation de service
- 0,2% pour les professions libérales.

● 4. Cotisation foncière des entreprises

La cotisation foncière des entreprises est due par toutes les entreprises, y compris les micro-entrepreneurs qui exercent une activité professionnelle non salariée au 1^{er} janvier. Elle est payable l'année suivant celle de la création de l'entreprise. Les micro-entrepreneurs doivent remplir une déclaration n° 1447-C (dite déclaration initiale), au plus tard le 31 décembre de l'année de la création.

● 5. TVA

Le micro-entrepreneur ne facture pas de TVA et ne récupère pas de TVA sur les achats, jusqu'à un chiffre d'affaires de 85 800€, avec un seuil de tolérance à 94 300 € lorsque le chiffre d'affaires de l'avant dernière année a été inférieur à 85 800 € (vente de marchandises) et 34 400€ avec un seuil de tolérance de 36 500 € lorsque le chiffre d'affaires de l'avant dernière année a été inférieur à 34 400 € (prestations de services). Deux années consécutives dans le seuil de tolérance fait perdre le bénéfice de franchise de TVA.

Les factures doivent porter la mention « TVA non applicable – article 293B du CGI » (Code Général des impôts).

● 6. Comptabilité très simplifiée

Registre de ventes et/ou d'achats : indiquer les montants et objets des recettes dans un ordre chronologique ainsi que leur mode de paiement et les références des pièces justificatives. Toutes les factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de service réalisées doivent être conservées.

Et si je veux cesser mon activité ?

Le micro-entrepreneur peut interrompre son activité sans être soumis à des formalités ou obligations administratives et fiscales complexes, y compris a posteriori.

Et si je veux en savoir plus ?

- <https://hautsdefrance.cci.fr/solutions/microentrepreneur-declarer-activite/>
- <https://bpi france-creation.fr/encyclopedie/structures-juridiques/entreprendre-seul/micro-entrepreneur-ou-auto-entrepreneur>
- <https://www.autoentrepreneur.urssaf.fr/portail/accueil.html>

et votre **Chambre de Commerce et d'Industrie**.

LA FISCALITÉ DE LA MICRO-ENTREPRISE

L'impôt sur les bénéfices

Il existe deux formes d'imposition des bénéfices de l'entreprise : l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés.

● 1. L'impôt sur le revenu

Il s'applique aux entreprises individuelles, au statut de la micro-entreprise, à l'EIRL, l'EURL, la SNC et aux autres structures sur option et conditions.

3 catégories d'impôt sur le revenu sont distinguées :

- Les bénéfices industriels et commerciaux (BIC).
- Les bénéfices non commerciaux (BNC).
- Les bénéfices agricoles (BA).

Dans le cas de l'imposition sur le revenu, la rémunération du chef d'entreprise n'est pas déductible du bénéfice imposable de l'entreprise.

● 2. L'impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés (IS) est prélevé sur les bénéfices réalisés au cours d'un exercice annuel par les entreprises exploitées en France. Il est soumis à un régime de déclarations et de paiements à dates fixes. Il peut être augmenté de contributions additionnelles : la contribution sociale, la contribution exceptionnelle et la contribution additionnelle.

Il s'applique de plein droit à la SA, SAS, SARL, SCA, SEL, SELARL.

Taux réduit à 15 % et 26,5 % en fonction des seuils :

Les taux réduits concernent les PME qui répondent aux 2 conditions suivantes :

- le CAHT inférieur à 7,63 millions d'€
- le capital entièrement reversé et détenu à au moins 75% par des personnes physiques (ou par une société appliquant ce critère)

A noter : pour l'exercice ouvert à partir de janvier 2021, les taux réduits s'appliquent aux PME dont le CAHT est inférieur à 10 millions d'€.

Le taux de 15% s'applique sur la tranche inférieure à 38 120 € de bénéfices.

Le taux de 26,5% s'applique pour l'exercice ouvert à partir du 1er janvier 2021 au-delà de 38 120 € de bénéfices. Ce taux sera de 25% pour les exercices ouverts à partir de janvier 2022.

Au-delà, le bénéfice est imposé au taux normal.

Taux normal à 26,5% et 27,5 % :

La loi de finances pour 2020 a modifié la trajectoire de la baisse de l'impôt sur les sociétés (IS) initiée par la loi de finances pour 2018 visant à ramener le taux normal de l'impôt sur les sociétés à 25% d'ici 2022 :

- en 2021, le taux normal est à 26,5% sur la totalité du résultat fiscal et à 27,5% pour les sociétés dont le CA dépasse 250 millions d'€
- en 2022, le taux normal unique est à 25%.

Le régime fiscal

4 régimes fiscaux sont en vigueur en fonction du montant du CA et des options de l'entreprise elle-même :

● 1. Le régime micro-entreprise si le CA est inférieur ou égal à :

- 176 200 € pour les activités d'achat-revente et les activités de fournitures de logement ;
- 72 500 € pour les prestataires de services et les BNC. Si ces conditions sont remplies, la TVA est non applicable.

Si l'activité est créée en cours d'année, les seuils doivent être ajustés au prorata du temps d'exercice de l'activité. Depuis le 1^{er} janvier 2018, la location de matériels ou de biens de consommation durable est éligible au micro-BIC lorsque les conditions de seuil sont remplies.

- **2. Le régime du réel simplifié pour les BIC** si le CA est :
 - compris entre 176 200 € HT et 818 000 € HT pour les activités d'achat-revente.
 - compris entre 72 600 € HT et 247 000 € HT pour les prestataires de services.
- **3. Le régime de la déclaration contrôlée pour les BNC** si le CA est :
 - supérieur à 70 000 € HT.
- **4. Le régime du réel normal pour les BIC** dès lors que le CA est supérieur à :
 - 818 000 € HT pour les entreprises dont l'activité principale est la vente de marchandises, d'objets ou de denrées à emporter ou à consommer sur place, ou la fourniture de logement ;
 - 247 000 € HT pour les activités de prestations de services.

La fiscalité de la micro-entreprise

Le régime micro-entreprise n'est pas une structure juridique mais un régime fiscal. Ce régime apporte une simplification extrême en matière fiscale.

- **1. Les modes de calcul du bénéfice imposable et le paiement de l'impôt sur le revenu en régime micro-entreprise :**

1-1. Le régime classique de la micro-entreprise

Le montant du chiffre d'affaires est reporté dans la déclaration de revenu n° 2042 C.

Il faut y joindre un état simplifié indiquant le nombre de salariés de l'entreprise, les plus ou moins-values éventuelles, l'état civil, le numéro SIRET, l'adresse et la nature du revenu (BIC ou BNC). Le bénéfice imposable est déterminé par l'administration fiscale, après avoir appliqué au chiffre d'affaires un abattement forfaitaire de :

- 71 % pour les activités d'achat-revente (BIC) ;
- 50 % pour les activités industrielles et les prestations de services (BIC) ;
- 34 % pour les prestations de services et activités libérales (BNC).

L'abattement forfaitaire minimum est de 305 €.

1-2. La micro-entreprise avec l'option pour le versement fiscal libératoire

Le micro-entrepreneur peut opter pour ce mode de calcul s'il réunit les conditions suivantes :

- être sous le régime de la micro-entreprise ;
- avoir un revenu fiscal de référence de l'avant dernière année inférieur ou égal, pour une part de quotient familial, à la limite supérieure de la troisième tranche du barème de l'impôt sur le revenu de l'année précédente, soit pour 2019, à 27 794 €. Cette limite est majorée en fonction du nombre de parts détenues dans le foyer fiscal.

Pour opter pour ce versement, il faut s'adresser à l'URSSAF :

- Lors de la déclaration d'activité (ou dans les 3 mois) avec une application immédiate
- En cours d'activité, au plus tard le 30 septembre pour une application l'année suivante.

Chaque mois ou chaque trimestre, selon l'échéance choisie, le micro-entrepreneur déclare son chiffre d'affaires réalisé sur cette période, et adresse le règlement correspondant à l'impôt sur le revenu.

Le prélèvement sera égal à :

- 1% du CA mensuel ou trimestriel pour les activités d'achat-revente ;
- 1,7% du CA mensuel ou trimestriel pour les activités de prestations de services commerciales ou artisanales (BIC) ;
- 2,2% du CA mensuel ou trimestriel pour les autres prestations de services (BNC) et les activités libérales relevant de la CIPAV (BNC).

ATTENTION : il faut tout de même porter le montant du CA dans la déclaration complémentaire de revenu n°2042-C.

● 2. La TVA dans le régime micro-entreprise

L'entreprise est en franchise de TVA (pas de facturation, ni de récupération de TVA) jusqu'à un certain seuil.

Le micro-entrepreneur ne facture pas de TVA jusqu'à un chiffre d'affaires de 94 300 € (vente de marchandises) et 36 500 € (prestations de services) ou si le chiffre d'affaires dépasse deux années consécutives 85 800 € (sans dépasser 94 300 €) pour les activités de vente de marchandises ou 34 500 € (sans dépasser 36 500 €) pour les prestations de services. En contrepartie il ne récupère pas la TVA sur les achats. Les factures doivent porter la mention « TVA non applicable - article 293 B du CGI » (Code Général des Impôts).

● 3. Les avantages et inconvénients du régime micro-entreprise

3-1. Avantages :

- comptabilité extrêmement simplifiée et absence de déclarations de TVA ;
- moindre imposition pour un bénéfice réel supérieur au bénéfice théorique.

3-2. Inconvénients :

- bénéfice « théorique » parfois loin de la réalité.
- difficultés d'obtenir du financement bancaire en l'absence de bilan et compte de résultat.

Les obligations comptables selon les régimes fiscaux

● 1. Régime de la micro-entreprise

L'entreprise n'a pas à établir de bilan, ni de compte de résultat.

Par contre, elle a l'obligation de :

- tenir un livre journal détaillant les recettes ;
- pour l'imposition sur les BIC, tenir un registre récapitulatif par année présentant le détail des achats ;
- conserver l'ensemble des factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de services réalisées.

● 2. Régime du réel normal

L'entreprise est tenue :

- d'enregistrer au jour le jour et dans l'ordre chronologique toutes les opérations (ventes, achats et dépenses) qui modifient le montant de son patrimoine ;
- d'établir chaque année un bilan, un compte de résultat faisant apparaître son bénéfice réel (et leurs annexes détaillées), un inventaire, ainsi qu'un livre journal, un grand livre et un livre d'inventaire, de calculer la TVA de façon détaillée et d'établir mensuellement une déclaration.

● 3. Régime du réel simplifié

Les entreprises effectuent une seule déclaration annuelle (imprimé 3517-S) avant le 2ème jour ouvré suivant le 1er mai ou, en cas d'exercice comptable décalé par rapport à l'année civile, dans les 3 mois de la clôture de l'exercice.

Cette déclaration permet de déterminer la taxe due au titre de la période et le montant des acomptes pour la période suivante.

Elles versent ensuite des acomptes semestriels en juillet et décembre qui sont calculés sur la base de la TVA payée l'année précédente (avant déduction de la TVA afférente aux biens constituant des immobilisations).

Remarque : Les entreprises estimant que le montant des acomptes déjà versés est égal ou supérieur au montant de la taxe qui sera due, peuvent se dispenser de nouveaux versements mais elles doivent déposer une déclaration spéciale.

Les entreprises placées sous le régime simplifié, dont le montant de TVA exigible l'année précédente avant déduction de la TVA sur les immobilisations est inférieur à 1 000 € sont dispensées du paiement des acomptes. Le montant total de l'impôt exigible est acquitté lors du dépôt de la déclaration annuelle.

Les entreprises soumises au régime du réel simplifié de plein droit (c'est-à-dire, qui n'ont pas opté pour ce régime) peuvent, sur option, renoncer à ces formalités simplifiées et fonctionner comme les entreprises soumises au réel normal au niveau de la TVA en établissant des déclarations mensuelles ou trimestrielles sur option.

● 4. Régime de la déclaration contrôlée (BNC)

L'entreprise doit tenir un livre journal détaillant les recettes et les dépenses ainsi qu'un registre des immobilisations et des amortissements. Pour la TVA, les obligations sont les mêmes que pour le régime réel ou simplifié selon le niveau de chiffre d'affaires.

La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)

La TVA est un impôt « indirect » payé par le consommateur. L'entreprise a le rôle de percepteur de l'impôt pour le compte de l'Etat : la TVA qu'elle facture à son client doit être reversée à l'Etat, après déduction de la TVA payée par l'entreprise elle-même sur ses propres achats et dépenses.



Vous êtes à deux doigts d'entreprendre ?

Bénéficiez de **3 rendez-vous offerts** avec un expert-comptable de votre choix pour étudier votre projet.

www.business-story.biz

business story
votre projet a rendez-vous avec un expert-comptable

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Région Hauts-de-France

Depuis le 1^{er} janvier 2014, les taux de TVA sont les suivants :

- normal : 20 % sur les prestations de services et la plupart des produits ;
- réduit : 10 % pour les restaurateurs et les traiteurs hors boissons alcoolisées, les travaux d'entretien du bâtiment ; médicaments non remboursables ;
- réduit : 5,5 % pour l'eau et les boissons non alcoolisées, les produits destinés à l'alimentation humaine, livres, certaines représentations théâtrales... ;
- particulier : 2,1 % sur les médicaments remboursés par la sécurité sociale, les publications de presse.

● Principe de la TVA

La TVA comprend 3 volets :

- **la TVA collectée** : chaque fois que l'entreprise facture sa prestation, elle ajoute la TVA au prix hors taxe et l'encaisse ;
- **la TVA déductible** : lorsqu'elle achète un bien ou un service, l'entreprise paye à son fournisseur le prix toute taxe comprise, sur lequel elle pourra récupérer la TVA ;
- **la TVA à payer** : l'entreprise la déclare et la paye chaque mois (ou chaque trimestre selon le régime fiscal). Elle se calcule ainsi : TVA collectée - TVA déductible = TVA due.

La Contribution Économique Territoriale (CET)

La contribution économique territoriale ou CET est composée de deux éléments, la cotisation foncière des entreprises ou CFE et la cotisation sur la valeur ajoutée ou CVAE.

● 1. La cotisation foncière des entreprises (CFE)

Elle touche toutes les personnes physiques et les sociétés qui exercent une activité professionnelle non salariée depuis le 1^{er} janvier. L'entreprise est redevable de la CFE dans chaque commune où elle dispose de locaux et de terrains.

Elle est calculée sur la valeur locative des biens immobiliers passibles de la taxe foncière, utilisés par l'entreprise pour les besoins de son activité au cours de la période de référence (année n-2).

La valeur locative correspond au montant retenu par l'administration fiscale pour le calcul de la taxe foncière. Le taux applicable est décidé par chaque commune.

Une fois la CFE calculée, son montant peut être réduit pour application :

- d'un dégrèvement en cas de diminution d'activité d'une année sur l'autre ;
- du crédit d'impôt accordé aux entreprises employant des salariés et situées dans des zones de restructuration de la défense.

Une cotisation minimale est fixée chaque année par la commune par rapport au montant du chiffre d'affaires réalisé en année N-2

Les créateurs ou repreneurs doivent au plus tard le 31 décembre de l'année de la création ou la reprise remplir une déclaration n°1447-C (dite déclaration initiale).

● 2. La cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)

La CVAE est la seconde composante de la contribution économique territoriale. La cotisation sur la valeur ajoutée est due par toutes les entreprises qui :

- exercent en France une activité professionnelle non salariée à titre habituel au 1^{er} janvier de l'année d'imposition ;
- paient la CFE.

Les entreprises peuvent demander à bénéficier d'un dégrèvement de leur CVAE. Son montant est un pourcentage progressif appliqué sur une fraction du chiffre d'affaires, variable selon le chiffre d'affaires réalisé :

- 0 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 000 €,
- 0,5 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 500 000 et 3 000 000 €,
- 1,4 % (0,9% + 0,5 % de la tranche précédente) pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 3 000 000 et 10 000 000 €,

- 1,5 % (0,1% + 1,4 % de la tranche précédente) pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 000 000 et 50 000 000 €,
- 1,5 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 000 000 €.

NB : Les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 2 000 000 € bénéficient d'un dégrèvement complémentaire de 1 000 €.

La loi de finances pour 2021 réduit de moitié les taux de la CVAE pour les impositions dues au titre de 2021. Pour les entreprises dont le CA est supérieur à 50M € le taux est fixé à 0,75%. Le pourcentage progressif appliqué sur une fraction du chiffre d'affaires, variable selon le chiffre d'affaires réalisé, est également réduit de moitié comme suit :

- 0 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 000 €,
- 0,25 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 500 000 et 3 000 000 €,
- 0,70 % (0,45% + 0,25 % de la tranche précédente) pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 3 000 000 et 10 000 000 €,
- 0,75 % (0,05% + 0,70 % de la tranche précédente) pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 000 000 et 50 000 000 €,
- 0,75 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 000 000 €.

Le dégrèvement complémentaire pour les petites entreprises (CA < à 2M €) est de 500 €.

La cotisation minimale est de 125 €.

Les centres de gestion agréés

Toute entreprise peut adhérer à un Centre de Gestion Agréé (C.G.A.) qui lui apportera une assistance en matière de gestion, de prévention fiscale et des services en matière d'information et de formation.

3 avantages fiscaux pour les entreprises qui sont imposables à l'impôt sur le revenu avec un régime au réel d'imposition :

- **1.** Ne pas subir de majoration du bénéfice imposable de 25 % avant d'être soumis au barème progressif par tranche d'imposition sur le revenu. En cas de 1^{ère} adhésion, l'abattement est accordé si l'adhésion au CGA intervient dans les 5 mois suivant l'ouverture de l'exercice comptable.
- **2.** Possibilité de déduire le salaire du conjoint des adhérents sans aucune limite. Pour les non-adhérents mariés sous le régime de la communauté la limite de déduction est de 17 500 €/an.
- **3.** Les adhérents ont droit à une réduction d'impôt limitée au 2/3 des frais engagés pour la tenue de leur comptabilité et leur adhésion au CGA plafonnée à 915 €/an (ou le montant de l'impôt dû). Pour en bénéficier, les adhérents doivent réaliser un chiffre d'affaires qui ne dépasse pas les limites du régime fiscal de la micro-entreprise et être imposés sur option à un régime réel.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Faites votre calcul et vos prévisionnels avant de choisir votre régime fiscal !

LA PROTECTION SOCIALE

Votre protection sociale sera fonction de la forme juridique choisie pour exercer votre activité et de la place que vous occuperez dans l'entreprise.

La Sécurité Sociale des Indépendants s'applique :

- à l'exploitant d'une entreprise à titre individuel ;
- à l'associé d'une SNC ;
- à l'associé gérant majoritaire d'une SARL (**attention** : pour le calcul du nombre de parts détenues par le gérant de la SARL, on tient compte des parts détenues par son conjoint et ses enfants mineurs et par les autres gérants) ;
- à l'associé unique d'une EURL.

NB : Depuis le 1^{er} janvier 2018, le régime Sécurité Sociale des Indépendants (SSI) vient remplacer le Régime Social des Indépendants (RSI). Les anciennes caisses RSI, devenues les agences Sécurité Sociale des Indépendants, sont les interlocuteurs des travailleurs indépendants.

Le régime général de la sécurité sociale s'applique :

- à l'associé gérant minoritaire ou égalitaire rémunéré d'une SARL ;
- au dirigeant rémunéré d'une SA ;
- au président rémunéré d'une SAS/SASU ;
- au gérant rémunéré non associé (EURL/SARL) ;
- à l'associé minoritaire ou égalitaire d'une SARL exerçant dans la société une activité rémunérée et titulaire d'un contrat de travail ;
- à l'actionnaire de SA n'exerçant aucune fonction de direction, mais titulaire d'un contrat de travail.

Les personnes qui exercent une activité professionnelle ne relevant ni du régime des salariés, ni du régime agricole, sont affiliées aux différents régimes obligatoires de protection sociale des non salariés :

- l'assurance maladie maternité ;
- l'assurance vieillesse invalidité ;
- les allocations familiales ;
- le régime complémentaire vieillesse pour les artisans et les commerçants.

Les régimes facultatifs

La loi Madelin du 11 février 1994 permet la déduction fiscale, sous certaines conditions, des assurances facultatives complétant la protection sociale obligatoire d'un TNS (Travailleur Non Salarié) : vieillesse, prévoyance, perte d'emploi.

Le statut du conjoint

La loi en faveur des petites et moyennes entreprises (loi n° 2005-882 du 2 août 2005) rend obligatoire le choix d'un statut pour le conjoint travaillant dans l'entreprise de manière régulière.

3 options sont possibles :

● Conjoint collaborateur

Un décret du 1^{er} août 2006 apporte des précisions sur ce statut. Il concerne le conjoint ou partenaire pacsé du commerçant. Il est également ouvert au conjoint du gérant associé unique d'une EURL de moins de 20 salariés, le conjoint du gérant majoritaire de SARL d'au plus 20 salariés. Le conjoint

doit collaborer régulièrement à l'activité de l'entreprise et ne pas être rémunéré. Une déclaration d'option pour ce statut doit être effectuée auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE). Le conjoint peut réaliser tous les actes de gestion courante. Le conjoint bénéficie en tant qu'ayant droit de la couverture maladie du chef d'entreprise et d'allocations en cas de maternité. La cotisation au régime d'assurance vieillesse devient obligatoire. Ainsi le conjoint pourra acquérir un droit personnel à la retraite. Il peut par ailleurs exercer une activité salariée à l'extérieur et avoir le statut de conjoint collaborateur dans l'entreprise familiale, s'il s'agit d'une activité régulière.

NB : La loi Pacte du 22 mai 2019 (article 11-III) supprime le seuil de 20 salariés pour bénéficier du statut de conjoint collaborateur à partir du 1^{er} janvier 2020

● Conjoint salarié

Il doit participer effectivement à l'activité de l'entreprise à titre habituel et professionnel, être titulaire d'un contrat de travail correspondant à l'emploi et percevoir un salaire normal pour la fonction. Il bénéficie à ce titre de la protection sociale des salariés. Ces charges sont déductibles pour l'entreprise, ainsi que le salaire dans certaines conditions.

● Conjoint associé

Lorsque le chef d'entreprise crée une société commerciale son conjoint, partenaire de Pacs ou concubin peut acquérir le statut d'associé dans cette société, en apportant des biens communs, des biens propres ou son travail. S'il est associé participant à l'activité de l'entreprise, il relève du régime Sécurité Sociale pour les Indépendants. S'il est salarié, il relève du régime général.



voiture vie
Voyage Auto&Moto retraite
livretsloisir Famille
Famille retraite vie
compte habitation
Auto & moto voyage & loisir
SANTÉ Prêt immobilier
Bourse Compte famille
retraite Voyages loisir
prêt personnel vie

***Vous cherchez
un agent général
d'assurance
près de
chez vous ?***



**agent
général
d'assurance**
Hauts-de-France

**Trouvez votre Agent général
sur www.agea.fr
ageahdf@orange.fr**

CHARGES SOCIALES PERSONNELLES DES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS (*) (DÉBUT D'ACTIVITÉ AU 1^{ER} JANVIER 2021)

(*) COMMERÇANTS ET INDUSTRIELS INDÉPENDANTS

Pendant les deux premières années d'activité, la base de calcul des cotisations est forfaitaire.

L'assiette des deux premières années est égale à 19 % du plafond de la Sécurité sociale (PASS), soit 7 816 € et correspondant en termes de cotisations à 3 495 € pour 2021 et à 3 598 € pour 2022.

Votre revenu réel de la 1^{ère} année étant connu dans le courant de la seconde année, une régularisation intervient au cours de la 2^{ème} année (à la hausse ou à la baisse en fonction du résultat dégagé au titre de l'avant-dernière année).

	PAIEMENTS DES COTISATIONS	TAUX	1 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} ANNÉE
VIEILLESSE Régime de base Régime complémentaire Invalidité Décès	Trimestriel : Échéances au 05/02, 05/05, 05/08, 05/11 ou Mensuel : par prélèvement automatique	17,75 %	1 387 €	1 387 €
		7,00 %	547 €	547 €
		1,30 %	102 €	102 €
MALADIE MATERNITÉ Maladie 1 Maladie 2		1,50 % ⁽¹⁾	522 €	522 €
		0,85 %	140 €	140 €
ALLOCATIONS FAMILIALES Formation Continue		0 % ⁽²⁾	- €	- €
		0,25 %	- €	103 €
C.S.G. C.R.D.S.		9,20 %	758 €	758 €
		0,50 %	39 €	39 €
Total du forfait 1^{ère} année			3 495 €	
Total du forfait 2^{ème} année				3 598 €

(1) En 2021, le taux de cotisation « Maladie et maternité » est compris entre 0 % et 6,50 % (Revenu inférieur à 40 % PASS (16 454 €) = 0 % ; Revenu compris entre 40 % PASS (16 454 €) et 110 % PASS (45 250 €) = proportionnel entre 3,16 % et 6,35 % ; Revenu compris entre 110 % PASS (45 250 €) et 5 PASS (205 580 €) = 6,35 % ; Revenu supérieur à 5 PASS (205 580 €) = 6,50 %.

(2) En 2020, le taux de cotisation « allocation familiale » est compris entre 0 % et 3,10 % (Revenu inférieur à 110 % PASS (45 520 €) = 0 % ; Revenu compris entre 110 % PASS (45 520 €) et 140 % PASS (57 590 €) = proportionnel entre 0 % et 3,10 % ; Revenu supérieur à 140 % PASS (57 590 €) = 3,10 %.

Depuis janvier 2009 les micro-entreprises sont soumises au régime du « micro-social ».

Les cotisations sont calculées sur déclaration d'un chiffre d'affaires, déclaré au mois ou au trimestre et selon les taux suivants :

- 12,8 % pour les activités de vente de marchandises, d'objets, de fournitures et de denrées à emporter ou à consommer sur place ou de fourniture de logement ;
- 22 % pour les activités de services (commerciales, artisanales et libérales relevant de la Sécurité Sociale des Indépendants) ;
- 22 % pour les activités libérales relevant de la CIPAV.

Depuis le 1^{er} janvier 2011 les micro-entreprises sont redevables d'une contribution à la formation professionnelle calculée sur déclaration d'un chiffre d'affaires, selon les taux suivants :

- 0,1 % pour les activités de vente de marchandises, d'objets, de fournitures et de denrées à emporter ou à consommer sur place ou de fourniture de logement ;
- 0,3 % pour les activités artisanales ;
- 0,2 % prestations de services et libérales.

Depuis le 1^{er} janvier 2015 les micro-entreprises sont redevables d'une taxe pour frais de Chambre Consulaire calculée sur déclaration d'un chiffre d'affaires, selon les taux suivants :

- 0,015 % pour les activités de vente de marchandises, d'objets, de fournitures et de denrées à emporter ou à consommer sur place ou de fourniture de logement ;
- 0,044 % pour les prestations de services commerciales ;
- 0,007 % pour les activités artisanales (double immatriculation CCI/CMA).

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Tenez compte de l'importante progressivité des appels de cotisations : elle est fatale aux imprévoyants qui ne peuvent assumer les rappels importants qui surviennent lors de la troisième année d'exploitation.



LE CHOIX D'UNE AUTRE VOIE, CELLE DU PARTAGE.

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ ENTREPRISES

Pour AÉSIO, être une mutuelle, c'est penser aux autres plutôt qu'à soi. C'est pourquoi nous en faisons plus pour la santé et le bien-être de vos salariés avec une offre qui s'adapte vraiment à leurs besoins :

- **Consultation médicale à distance**
24h/24 et 7j/7⁽¹⁾.
- **Des services pour soutenir vos salariés en cas de coups durs** : service d'assistance psychologique 24h/24 et 7j/7, aide à domicile, garde d'enfants...⁽²⁾
- **Fonds de solidarité AÉSIO** : vos salariés peuvent être épaulés financièrement sur un reste à charge trop important pour leur budget afin d'éviter un report de soins.
- **Actions de prévention sur-mesure élaborées avec un professionnel** et adaptées aux métiers de vos salariés (stress, sommeil, mal de dos...).

C'est aussi ça, créer du lien.

Plus de renseignements sur aesio.fr

(1) Le service de consultation médicale à distance, MédecinDirect, n'est pas un service d'urgence. En cas de doute ou d'urgence, veuillez contacter votre médecin traitant ou le 112. MédecinDirect vient en soutien à la médecine de terrain, dans le respect du parcours de soins. (2) Les garanties d'assistance sont assurées par IMA Assurances : IMA Assurances, Société anonyme au capital de 7 000 000 € entièrement libéré. Entreprise régie par le Code des assurances. RCS Niort : 481 511 632. Siège social : 118 avenue de Paris - CS 40000 - 79035 Niort Cedex 9. AÉSIO mutuelle, mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité, immatriculée sous le n° 775 627 391 dont le siège social est 4 rue du Général Foy - 75008 Paris. ©Gettyimages. Document non contractuel à caractère publicitaire. 22-205-015





**AÉSIO
MUTUELLE**

DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX

LE FINANCEMENT

Vous devez posséder un minimum de capitaux pour créer ou reprendre une entreprise. Dans l'idéal, il est conseillé de pouvoir apporter au moins 30 % des besoins globaux. Cet apport comprend des apports en numéraire et en nature (matériel).

Vous allez devoir établir un dossier clair et précis pour votre banquier, pour vos associés et pour vous-même ;

Le dossier économique et financier

Il comprend généralement :

- un plan d'investissement : il s'agit d'un tableau prévisionnel constituant la traduction chiffrée des investissements envisagés par l'entreprise ;
- un plan de financement prévisionnel, dont l'objet est de comparer les besoins financiers de l'entreprise qui va naître (investissements et besoin en fonds de roulement) avec les ressources dont elle pourra disposer (fonds propres, emprunts bancaires...) ;
- un compte de résultat prévisionnel : c'est un document établi pour trois ans et qui permet d'évaluer la rentabilité future de l'entreprise à partir du chiffre d'affaires et des charges prévisibles ;
- un plan de trésorerie qui présente tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours des trois premières années en les ventilant mois par mois.

Connaître les diverses modalités de financement de votre projet et comprendre leur mécanisme est impératif pour envisager la création ou la reprise d'entreprise.

● Quelques conseils pour présenter votre demande de crédit auprès d'une banque :

- avant de parler argent, parlez de vous : votre savoir-faire et expérience, votre motivation, vos soutiens familiaux et professionnels, votre capacité à mener votre projet à son terme ;
- préparez les arguments issus des résultats concrets de votre étude de marché ;
- dans la mesure de vos possibilités, apportez des fonds propres (apports personnels, épargne de proximité...) en rapport avec le montant des sommes à emprunter ;
- démontrez la rentabilité de votre projet et votre capacité à rembourser les emprunts sollicités ;
- préparez une réponse aux demandes de garanties qui vous seront faites ;
- arrivez avec un dossier bien préparé, et toutes les pièces nécessaires à la prise de décision du banquier.

N'oubliez jamais que les relations que vous avez avec votre banquier sont fondées sur la confiance.

CRÉATEURS D'ENTREPRISE

PARCE QUE LANCER SA BOÎTE PEUT ÊTRE SPORT



ON EST LÀ POUR VOUS COACHER.


RENCONTREZ NOS CHARGÉS DE CLIENTÈLE PRO
POUR CONCRÉTISER VOTRE PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



credit-agricole.fr

pour le Nord et le Pas-de-Calais : Crédit Agricole Nord de France
pour la Somme et l'Oise : Crédit Agricole Brie Picardie
pour l'Aisne : Crédit Agricole du Nord Est

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Nord de France, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de Crédit, dont le siège social est : 10 avenue Foch BP 369, 59020 Lille Cedex, 440 676 559 RCS LILLE METROPOLE. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n° 07 019 406 (www.orias.fr).
Caisse Régionale du Crédit Agricole Mutuel Brie Picardie, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est 500 rue Saint-Fuscien 80095 AMIENS CEDEX 3 - 487 625 436 RCS AMIENS. Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous le n°07 022 607.
Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel du Nord Est - Société coopérative à capital variable - Agréée en tant qu'établissement de Crédit - Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous le n° ORIAS 07 022 663 - RCS Reims n° 394 157 085 - Siège social : 25 rue Libergier - 51088 Reims
Crédit photo : Getty Images. ND : 2203C07 

Plan d'investissements

INVESTISSEMENTS DE DÉPART	COMMENTAIRES	PRIX (HT)	TVA
<ul style="list-style-type: none"> Fonds de commerce ou rachat de parts..... Droit au bail ou pas de porte Achat de murs..... Terrains Bâtiments à construire..... Agencement façade..... Agencement magasin Agencement atelier..... Agencement entrepôt..... Autres agencements Véhicules professionnels Agencement véhicule Matériel et outillage commercial..... Matériel et outillage de bureau..... Matériel et outillage de production Mobilier Enseignes et pré-enseignes Autres..... 			
COÛTS ANNEXES	COMMENTAIRES	PRIX (HT)	TVA
<ul style="list-style-type: none"> Frais de constitution et immatriculation Droit d'entrée pour les franchises..... Enregistrements et actes notariés Commissions d'agence Publicité de lancement..... Formations Cautions, avances, dépôts de garantie..... 			
TOTAL INVESTISSEMENTS DE DÉPART			

ATTENTION : pour évaluer ces différents besoins, obtenez toujours des chiffres précis, c'est-à-dire des devis ou des offres clairement établies.

Compte de résultat prévisionnel (1^{ère} année d'activité)

CHARGES (EMPLOIS)	MONTANT EN €	PRODUITS (RESSOURCES)	MONTANT EN €
ACHATS		CHIFFRE D'AFFAIRES	
• matières premières.....	<input type="text"/>	• vente de produits finis et marchandises..	<input type="text"/>
• marchandises	<input type="text"/>	• prestations de services et travaux.....	<input type="text"/>
• fournitures diverses	<input type="text"/>	• commissions	<input type="text"/>
• emballages	<input type="text"/>		
CHARGES EXTERNES		SUBVENTIONS ET AIDES	
• sous-traitance	<input type="text"/>	•	<input type="text"/>
• loyer	<input type="text"/>	•	<input type="text"/>
• charges locatives	<input type="text"/>	•	<input type="text"/>
• entretien et réparations	<input type="text"/>		
(locaux, matériels)		AUTRES PRODUITS (PRÉCISEZ)	
• fournitures non stockées	<input type="text"/>	•	<input type="text"/>
(eau, électricité, gaz)		•	<input type="text"/>
• assurances	<input type="text"/>	•	<input type="text"/>
(local, RC, véhicules)			
• frais de formation	<input type="text"/>		
• documentation	<input type="text"/>		
• honoraires	<input type="text"/>		
• publicité/promotion	<input type="text"/>		
• transport de marchandises	<input type="text"/>		
• crédit-bail (leasing)	<input type="text"/>		
• frais déplacements	<input type="text"/>		
• frais postaux, téléphone	<input type="text"/>		
• frais bancaires	<input type="text"/>		
IMPÔTS ET TAXES	<input type="text"/>		
CHARGES DE PERSONNEL			
• salaires	<input type="text"/>		
• charges sociales des salariés	<input type="text"/>		
• rémunération des dirigeants	<input type="text"/>		
CHARGES SOCIALES DES DIRIGEANTS	<input type="text"/>		
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS	<input type="text"/>		
CHARGES FINANCIÈRES	<input type="text"/>		
TOTAL DES CHARGES	<input type="text"/>	TOTAL DES PRODUITS	<input type="text"/>
RÉSULTAT (BÉNÉFICE)	<input type="text"/>	RÉSULTAT (DÉFICIT)	<input type="text"/>
TOTAL	<input type="text"/>	TOTAL	<input type="text"/>

Estimez les coûts de fonctionnement :

Evaluez le montant des frais de fonctionnement annuels que générera votre activité sur les trois premières années.

POSTES	
CHARGES DE PERSONNEL	
Salaires annuels à verser au personnel	<ul style="list-style-type: none"> • Si vous devez embaucher. • Si vous voulez salarier votre conjoint dans l'affaire. • Si vous êtes vous-même dirigeant salarié dans votre entreprise en société. • Renseignez-vous sur les conventions collectives applicables. • N'oubliez pas la rémunération du dirigeant si vous n'êtes pas salarié de votre entreprise.
Cotisations sociales patronales	<ul style="list-style-type: none"> • Consultez l'URSSAF la plus proche. • Vérifiez l'existence de possibilités d'exonération.
Cotisations personnelles de l'exploitant	<ul style="list-style-type: none"> • Si vous avez le statut de travailleur indépendant non salarié. • Faites très attention aux rappels de cotisation la 2^{ème} et surtout de la 3^{ème} année.
Cotisations complémentaires exploitant (facultatives sauf pour la retraite complémentaire)	<ul style="list-style-type: none"> • Pour améliorer votre couverture maladie et celle de votre famille. • Comparez les propositions... • Pour améliorer votre retraite.
ACHATS	
	<ul style="list-style-type: none"> • Matières premières. • Marchandises pour revendre.
AUTRES ACHATS NON STOCKÉS	
Eau	
Electricité, gaz et autres combustibles	<ul style="list-style-type: none"> • Force motrice, éclairage, chauffage, production de froid... • Du bois de chauffage dans un restaurant grillade. • Du fuel lourd pour les serres d'un horticulteur.
Autres	<ul style="list-style-type: none"> • Par exemple achat de pains de glace par un poissonnier.
Carburant	<ul style="list-style-type: none"> • Employé pour les déplacements professionnels (km prévus x litrage consommé).
Petit équipement	<ul style="list-style-type: none"> • Etiquetage, affichage publicitaire, signalisation routière, calculatrices, petit outillage.
Fournitures administratives	<ul style="list-style-type: none"> • Livres comptables, cartes de visites, catalogues, papier à en-tête, clés USB.
Fournitures d'entretien	<ul style="list-style-type: none"> • Produits de nettoyage, consommables sanitaires.
Emballages	<ul style="list-style-type: none"> • Sacs offerts à la clientèle, carton d'une pizza à emporter.
SERVICES EXTÉRIEURS	
Loyers	<ul style="list-style-type: none"> • Indiqué dans le bail ou à évaluer en fonction des valeurs locatives constatées au niveau local. • Comprend aussi les droits de place sur les marchés.
Charges locatives	<ul style="list-style-type: none"> • Consultez le bail (attention : ne jamais signer un bail avant l'obtention des financements).
Autres locations	<ul style="list-style-type: none"> • Par exemple : terrasse sur domaine public ou stand sur un salon professionnel.
Redevances de location-gérance	<ul style="list-style-type: none"> • Dans le cas où vous louez le fonds de commerce.

Commission franchise	<ul style="list-style-type: none"> • Dans le cas d'une franchise, prévoir les commissions.
Mensualités de crédit bail	<ul style="list-style-type: none"> • Si l'entreprise loue du matériel ou des véhicules plutôt que d'acheter.
Assurances	<ul style="list-style-type: none"> • Fonction du niveau des risques que vous identifiez : vol, perte d'exploitation, marchandises confiées, responsabilité civile, assurance garantie décennale...
Réparations entretien sur locaux	<ul style="list-style-type: none"> • Consultez le bail. • Vérifiez la réglementation (sécurité, sanitaire etc...).
Réparations entretien sur machines	<ul style="list-style-type: none"> • Au cas par cas ou sur contrat d'entretien. • Variable selon l'usage.
Réparations entretien sur véhicules	<ul style="list-style-type: none"> • Fonction du kilométrage annuel et de l'âge du parc de véhicules.
Sous-traitance	<ul style="list-style-type: none"> • Par exemple : SAV sous-traité par un vendeur de Hi-fi, retouche chez un commerçant en confection.
Études	
Documentations professionnelles	<ul style="list-style-type: none"> • Livrets et manuels techniques.
Abonnements	<ul style="list-style-type: none"> • Revues professionnelles, quotidiens d'information...
AUTRES SERVICES EXTÉRIEURS	
Honoraires comptables	<ul style="list-style-type: none"> • Selon la taille de l'entreprise, de ses effectifs, des prestations demandées à l'expert-comptable qui font souvent l'objet d'une lettre de mission...
Autres honoraires	<ul style="list-style-type: none"> • Avocat d'affaire, conseil fiscal, recouvrement de créances...
Publicité	<ul style="list-style-type: none"> • L'ensemble des actions publicitaires à budgéter par année : campagnes de soldes, opérations fêtes de mères, départs en vacances.
Frais de transport sur achats	<ul style="list-style-type: none"> • Voir les conditions de vente de vos fournisseurs, la fréquence des réassorts...
Frais de transport sur ventes	<ul style="list-style-type: none"> • Dans le cas où vous ne les auriez pas intégrés dans le prix de vos produits...
Frais postaux et Téléphone	<ul style="list-style-type: none"> • Affranchissements des devis, factures, déclarations, relances clients, prospections... • Abonnements, lignes, fax, portable, internet.
Frais de missions et réceptions	<ul style="list-style-type: none"> • Frais de route, restaurant, hôtel, frais sur salons professionnels, péages et stationnement...
IMPÔTS ET TAXES	
Contribution Economique Territoriale	<ul style="list-style-type: none"> • Voyez les conditions d'exonération éventuellement accordées par chaque commune.
Autres impôts locaux	<ul style="list-style-type: none"> • Impôts fonciers par exemple.
Vignettes, Cartes Grises	
Autres taxes	<ul style="list-style-type: none"> • Par ex. licence IV, jeux vidéo, taxe à l'essieu des camions, taxe sur les enseignes... et toutes taxes parafiscales spécifiques à votre activité.
FRAIS FINANCIERS	
Intérêts des emprunts bancaires	
Autres frais, services et agios bancaires	
TOTAL	

Le besoin en fonds de roulement (BFR)

De tous les besoins du plan de financement, le BFR est le plus difficile à chiffrer. Pourtant, la pérennité d'une entreprise dépend bien souvent de la maîtrise de cette notion et ceci dès le démarrage de l'activité. Le BFR est le besoin d'argent qu'engendre en permanence l'activité de l'entreprise. Concrètement, il s'agit de mesurer les besoins et les ressources qui apparaissent dans les cycles de production (achat et fabrication : paiement des fournisseurs et entreposage du stock) et de commercialisation de produits ou de services (vente et facturation des clients).

Le BFR, pour une entreprise nouvelle, se décompose en trois parties :

● Les stocks

Vous devez pour votre calcul prendre en compte les stocks moyens minimums dont l'entreprise aura besoin en permanence pour fonctionner dans de bonnes conditions.

- **Les stocks de matières premières :** ce sont les approvisionnements dont l'entreprise aura besoin en permanence pour fabriquer. Même si ces matières premières restent peu de temps dans l'entreprise, elles sont toujours renouvelées et sont donc à financer.
- **Les stocks de produits semi-ouvrés :** il s'agit des produits en cours de fabrication qu'on appelle également « en cours ». A tout moment dans l'entreprise, un certain nombre de produits ne sont pas encore terminés.
- **Les stocks de produits finis :** ce sont les produits achevés en attente d'être vendus. L'entreprise a besoin d'un stock minimum pour pouvoir répondre immédiatement aux demandes des clients.
- **Les stocks de marchandises.**

Pour chacun de ces stocks, vous devrez calculer le niveau qui correspondra le mieux à votre activité en fonction des conditions d'exploitation. Ainsi, en prenant comme base le chiffre d'affaires prévisionnel, vous allez définir l'approvisionnement qui sera nécessaire et calculer, en conséquence, les stocks moyens dont vous devez disposer en permanence.

● Les créances sur les clients

Dans beaucoup d'activités, il faut consentir des délais de paiement aux clients, ce qui implique que l'entreprise a toujours des factures non réglées par les clients à un instant « t » (créances sur sa clientèle). Or, pour faire crédit à ses clients, il faut avoir l'argent disponible. Il est donc nécessaire de prendre en compte, dans les besoins de financement de départ, « l'argent que l'entreprise aura au dehors » en permanence par rapport aux ventes réalisées.

● Les crédits fournisseurs

L'entreprise utilise des marchandises qui ont été livrées mais qu'elle n'a pas encore payées à ses fournisseurs qui lui accordent des délais de paiement. C'est donc une ressource financière, mise à la disposition de l'entreprise, qui se renouvelle à chaque livraison. Attention, en phase de démarrage, les fournisseurs exigeront plutôt un paiement comptant. Le Besoin en Fonds de Roulement est ainsi calculé : $BFR = \text{stocks moyens HT} + \text{créances clients en cours moyen TTC} - \text{crédits fournisseurs en cours moyen TTC}$. Généralement, le BFR est positif et représente donc un besoin constant à financer. Ce ne sera pas le cas dans certaines activités comme la distribution où le client paye comptant et où les fournisseurs consentent des crédits assez longs.

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Vous devez être extrêmement vigilant sur le calcul du BFR. Selon que vous êtes dans l'industrie, le commerce, les services aux entreprises ou aux particuliers, les besoins sont différents. Vous devez bien connaître le métier de l'entreprise, sa situation sur le marché et vous référer aux normes de la profession sur les stocks et les pratiques en matière de règlement des clients et des fournisseurs. Il doit être financé, au démarrage, par des ressources à moyen et long terme.

Les principales aides financières

● Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise (ACRE) - Exonération de début d'activité

Objectif

Accompagner les chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise dans les premiers mois de leur activité :

- en les exonérant de certaines cotisations sociales,
- en leur permettant de continuer à percevoir leurs revenus sociaux.

Bénéficiaires

Personnes qui créent ou reprennent une activité professionnelle ou entreprennent l'exercice d'une autre profession non salariée :

- soit à titre indépendant, en tant que travailleurs non-salariés agricoles ou non agricoles,
- soit sous la forme d'une société, agricole ou non, à condition d'en exercer effectivement le contrôle, notamment dans le cas où cette création ou reprise prend la forme d'une SA, SARL, SAS, SARL, SELARL, SELA, SELAS.

Les caractéristiques de l'ACRE

L'ACRE est une aide individuelle au créateur ou repreneur d'une entreprise quel que soit le statut juridique de l'entreprise créée Entreprise individuelle ou Personne morale (EURL, SARL, SA, SAS, SASU, SNC).

L'ACRE permet d'exonérer les cotisations :

- d'assurance maladie,
- d'allocations familiales,
- de retraite de base,
- et d'invalidité, décès, maternité, veuvage.

Restent dues les cotisations relatives :

- à la CSG - CRDS,
- à la retraite complémentaire,
- au Fonds National d'Aide au Logement,
- à la formation professionnelle continue,
- à la contribution d'accident du travail,
- et au versement transport.

L'exonération est allouée pour 12 mois à compter de la date d'affiliation au régime des travailleurs non-salariés ou de la date de début d'activité de l'entreprise pour les assimilés-salariés.

L'exonération est totale pour les revenus d'activité inférieurs à 3/4 du Plafond Annuel de la Sécurité Sociale (PASS), soit 30 852 € en 2020. Elle devient dégressive lorsque les revenus sont supérieurs à 3/4 du PASS et inférieurs à 1 PASS (41 136 €). Elle est nulle au-delà d'1 PASS.

Les bénéficiaires de l'ACRE sont affiliés au régime de la Sécurité Sociale auquel ils appartiennent de par leur statut de créateur ou de repreneur dès le premier jour d'activité de leur entreprise. Le régime de sécurité sociale du dirigeant dépend de son statut.

- Sont rattachés au régime général des salariés : les gérants minoritaires ou égalitaires des SARL ; les présidents ou directeurs généraux de SA ; les présidents de SAS.
- Les autres dirigeants relèvent des régimes des travailleurs non-salariés, soit le régime Sécurité Sociale des Indépendants (SSI).

Cas spécifiques des micro-entreprises

Pour les travailleurs indépendants relevant du régime micro-social, le bénéfice de l'exonération ACRE est accordé pour la première année d'activité. Il faut en faire la demande, elle n'est pas accordée automatiquement. L'exonération correspond à un taux de cotisations minoré (50 % des taux pleins) jusqu'à la fin du 3^{ème} trimestre civil qui suit celui du début d'activité.

Pour en bénéficier, le créateur d'une micro-entreprise doit être dans l'une des situations suivantes :

- Demandeur d'emploi indemnisé.
- Demandeur d'emploi non indemnisé inscrit à Pôle Emploi depuis plus de 6 mois au cours des 18 derniers mois.
- Bénéficiaire de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou du revenu de solidarité active (RSA).
- Avoir entre 18 ans et moins de 26 ans.
- Avoir moins de 30 ans et être reconnu handicapé.
- Avoir conclu un contrat d'appui au projet d'entreprise.
- Créer ou reprendre une entreprise implantée au sein d'un quartier prioritaire de la ville (QPV).
- Bénéficier de la prestation partagée d'éducation de l'enfant (PreParE).
- Être travailleur indépendant ne relevant pas du régime micro-social.

● **ARCE ou maintien partiel des allocations**

• ***L'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (ARCE)***

Sont concernés : les bénéficiaires de l'ARE (allocation d'aide au retour à l'emploi) qui créent ou reprennent une entreprise alors qu'ils sont en cours d'indemnisation ou qui sont en différé d'indemnisation ou les personnes licenciées qui créent ou reprennent pendant la période de préavis.

Conditions : avoir obtenu l'ACRE.

Montant de l'aide : l'aide correspond à 45 % des allocations qui vous restent à la date de début d'activité. Cette aide est versée en 2 fois : le premier versement au moment où vous débutez votre activité (radiation de la liste des demandeurs d'emploi) et sous réserve d'avoir obtenu l'ACRE. Le solde vous sera versé 6 mois après le début de votre activité.

• ***Le maintien partiel des allocations d'aide au retour à l'emploi***

Sont concernés : les bénéficiaires de l'ARE (allocation d'aide au retour à l'emploi) qui créent ou reprennent une entreprise alors qu'ils sont en cours d'indemnisation ou qui sont en différé d'indemnisation ou les personnes licenciées qui créent ou reprennent pendant la période de préavis.

Conditions : maintenir son inscription sur la liste des demandeurs d'emploi et ne pas avoir obtenu le versement de l'ARCE. Ce dispositif n'est pas lié au bénéfice de l'ACRE.

Montant de l'aide : montant total brut des ARE mensuelles qui auraient été versées en l'absence de reprise d'activité, moins 70 % des revenus bruts mensuels issus de l'activité non salariée.

Le cumul de ce complément d'allocations avec le montant de la rémunération de l'activité non salariée ne doit pas être supérieur au montant mensuel de l'ancien salaire de référence.

Cet accompagnement est possible dans la limite de vos droits aux allocations.

• ***Le maintien des minima sociaux***

- Les personnes percevant l'Allocation Spécifique de Solidarité (ASS) et qui bénéficient de l'ACRE ont droit, pour une durée d'un an à un versement mensuel par l'Etat d'un montant égal à cette allocation au taux plein.
- Pour les bénéficiaires du Revenu de Solidarité Active, le montant du RSA est recalculé tous les 3 mois en fonction du montant des revenus d'activité perçus de façon à assurer un montant forfaitaire garanti.
- Le maintien de l'allocation veuvage, au profit des personnes titulaires de cette allocation admises au bénéfice de l'ACRE, est également prévu pendant une durée d'un an, dans la limite de la période d'exonération des cotisations sociales.
- Prime d'activité : versée tous les mois par la CAF en fonction de la situation et des ressources du travailleur indépendant ainsi que du chiffre d'affaires réalisé.

● ADIE

Objectif

Aider les personnes à l'écart du marché du travail et n'ayant pas accès au système bancaire classique à créer leur entreprise et donc leur emploi grâce au micro-crédit.

Caractéristiques de l'aide

Prêt de 10 000 € maximum remboursable jusqu'à 36 mois.

En complément du microcrédit, l'ADIE propose aux créateurs d'entreprise un accompagnement adapté à leurs besoins.

L'ADIE peut intervenir en complément sous la forme d'un prêt d'honneur à 0 % à hauteur de 3 000 € maximum. Un garant est demandé pour 50% du prêt.

Informations : www.adie.org

● Caisse Solidaire

Objectif

Financement des entrepreneurs (TPE/PME) qui s'engagent en faveur du développement de leur territoire, de la création d'emplois et/ou de l'économie sociale et solidaire.

Caractéristiques de l'aide

Prêts sans caution personnelle de 2 à 7 ans.

Pour une création ou une reprise d'entreprise : de 10 000 € à 50 000 €.

Pour un développement : de 10 000 € à 100 000 €.

Informations : www.caisse-solidaire.fr

● Crowdfunding (*crowd : la foule, funding : financement*)

Le crowdfunding ou financement participatif permet à des particuliers, des associations ou des entreprises de financer leur projet en faisant appel au soutien financier du public au travers d'une plateforme web. Il peut s'agir de fonds propres, prêts ou dons.

Tudigo

La plateforme de crowdfunding destinée aux TPE/PME, aux artisans et aux associations.

Dons avec contrepartie et/ou prêts participatif.

Informations : www.tudigo.co

Ulule

Plateforme pionnière du financement participatif, Ulule permet aux projets créatifs, innovants et solidaires de collecter des fonds.

Dons avec contrepartie.

Informations : fr.ulule.com

Miimosa

Plateforme de financement participatif au service de l'agriculture et de l'alimentation.

Dons avec contrepartie et/ou prêts participatifs.

Informations : www.miimosa.com

● Prêts d'honneur

Sans intérêts ni garanties, ils permettent d'augmenter les apports personnels du ou des porteurs de projet et favorisent ainsi le financement bancaire complémentaire. Leur montant maximum varie selon les financeurs et les caractéristiques des projets : **Plateformes Initiative, Hodefi, Réseau Entreprendre.**

Se renseigner auprès de votre CCI.

● Capital investissement

Autonomie et Solidarité

Entreprises en création, en développement ou en reprise :

- sous forme de sociétés (SA, SARL, SAS, ...)

- créant ou pérennisant des emplois ;
- économiquement viables ;
- respectueuses de l'Homme et de l'environnement ;
- localisées en Hauts-de-France.

Prise de participation minoritaire et temporaire au capital de l'entreprise jusqu'à 75 000 € (dans la limite de 25 % du capital).

Avance en compte-courant d'associé de 5 000 à 75 000 €.

Prêt participatif jusqu'à 60 000 €.

Informations : www.autonomieetsolidarite.fr

CIGALES

Les CIGALES (Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire) sont des petites structures de capital risque. Elles sont créées et gérées par des citoyens qui mobilisent leur épargne pour favoriser la création et le développement d'entreprises locales. Conformément à la charte des CIGALES, ces entreprises doivent avoir une plus-value sociale, environnementale, culturelle.

Ils apportent un soutien financier à des personnes qui souhaitent renforcer leur apport personnel, ainsi que l'expérience et le « réseau » de ses membres.

Prise de participation minoritaire et temporaire au capital (de l'ordre de 1 000 à 10 000 € par club - sachant que plusieurs CIGALES peuvent intervenir sur un même projet, dans la limite de 33 % du capital) ou d'apport en comptes courants d'associés.

L'engagement des CIGALES dans l'entreprise se fait pour une durée de 5 ans, au terme desquels l'entreprise rachète la part des CIGALES avec ou sans plus-value.

Informations : www.cigales-hautsdefrance.org

Business Angels Hauts-de-France

Les Business Angels (BA) sont des personnes physiques qui investissent leur argent personnel dans des entreprises en développement. En plus de son soutien financier, le Business Angels accompagne l'entrepreneur en lui faisant profiter de ses compétences, de son expérience et de ses réseaux.

Ce financement privé permet de renforcer les fonds propres de l'entreprise.

IRD Gestion

Accompagnement sur les opérations de private equity avec des prises de participation minoritaires ou majoritaires sur des durées de 5 à 7 ans.

Montants d'intervention entre 100 K€ et 15 M€.

- Création : Nord Création (Artois Expansion, Côte d'Opale Expansion, Grand Lille Expansion, Grand Hainaut Expansion)
- Innovation : Finovam
- Développement et transmission : Nord Croissance, Humanis Croissance Hauts-de-France, GEI

Informations : www.groupeird.fr

Finorpa SCR

Entreprises en développement présentant un fort potentiel.

Interventions sous forme de participation au capital ou d'obligations convertibles.

Les participations sont toujours minoritaires, d'une durée de 5 à 7 ans.

Les montants d'interventions vont de 100 k€ à 2 M€.

Informations : www.finorpa.fr

L'intervention de BPIfrance

● Garantie Création

Bénéficiaires

PME créées depuis moins de 3 ans ou dirigeants, personnes physiques s'endettant à titre personnel pour réaliser un apport en fonds propres dans la jeune PME.

Finalités

Permettre l'installation et le développement de nouveaux entrepreneurs en leur facilitant l'accès au crédit : création ex-nihilo, première installation par reprise de fonds de commerce, création de sociétés par des entreprises existantes qui développent des activités ou produits nouveaux.

Concours garantis

Financements bancaires couvrant les investissements matériels et immatériels, achat de fonds de commerce, besoin en fonds de roulement, découvert notifié, délivrance de cautions sur marchés France et export.

Modalités d'intervention

La quotité garantie est de 60 % en cas de création ex-nihilo ou d'intervention conjointe entre Bpifrance et la Région et de 50 % dans les autres cas.

● Contrat de développement transmission

Bénéficiaires

Opérations de reprise de PME.

Finalité

Faciliter le financement de la reprise par crédit bancaire en diminuant la charge de remboursement de la dette d'acquisition sur les deux premières années qui suivent la transmission, période la plus sensible.

Dépenses financées

Achat majoritaire de parts ou d'actions, de fonds de commerce, frais d'acquisition, remboursement de comptes courants, renforcement du fonds de roulement.

Modalités d'intervention

Prêt de 40 000 € à 650 000 € sans caution ni garantie personnelle, d'une durée de 7 ans maximum avec un allègement du remboursement les 2 premières années, en complément d'un prêt bancaire.

● Bourses French Tech

Bourse French Tech

Projets innovants à fort potentiel de croissance nécessitant une phase de maturation et de validation technico-économique : business model, faisabilité technologique, évolution des usages, ergonomie-interface, design de service, tests, marketing, support technique, juridique, organisation interne de l'entreprise, de partenariats...

Aide accordée sous forme de subvention pouvant couvrir jusqu'à 70 % des dépenses éligibles prévisionnelles dans la limite de 30 000 €.

Bourse French Tech Emergence

Projets deeptech nécessitant une phase de maturation et de validation technico-économique : business model, faisabilité technologique, évolution des usages, ergonomie-interface, design de service, tests, marketing, support technique, juridique, organisation interne de l'entreprise, de partenariats...

Aide accordée sous forme de subvention pouvant couvrir jusqu'à 70 % des dépenses éligibles prévisionnelles dans la limite de 90 000 €.

● Aide pour la faisabilité de l'innovation

Projets éligibles

Tout projet de recherche, développement et innovation (RDI) de produits, procédés ou services innovants présentant des perspectives de d'industrialisation et/ou de commercialisation.

Dépenses éligibles

Études d'évaluation et d'analyse du potentiel d'un projet montrant les perspectives et les risques du projet et précisant les ressources nécessaires pour le mener à bien.

Conception et définition du projet, planification, validation de la faisabilité technico-économique, veille, étude de positionnement stratégique, démarche design, recrutement de cadres de R&D...

Modalités d'intervention

Participation au financement de l'étude sous forme de subvention ou sous forme d'avance récupérable.

● Aide pour le développement de l'innovation

Finalités

- Aider les entreprises qui mènent des projets d'innovation comportant des travaux de recherche industrielle et/ou de développement expérimental (mise au point de produits, procédés ou services innovants présentant des perspectives concrètes d'industrialisation et de commercialisation, participation à des partenariats technologiques dans le cadre de projets de recherche, développement et innovation).
- Développer une innovation en collaboration avec un partenaire étranger.

Dépenses financées

Réalisation et mise au point de prototypes, préséries, installations pilotes ou de démonstration, dépenses de propriété intellectuelle (dépôt et extension de brevet uniquement pour les PME...) ou de mise aux normes, démarche design, études de marché tests, actualisation du plan d'affaires du lancement industriel et commercial...

Modalités d'intervention

Participation au financement du projet, sous la forme d'une avance récupérable ou d'un Prêt Innovation R&D.

Cette intervention est modulée par BPIfrance en fonction des caractéristiques et de l'état d'avancement du projet, du niveau de risque, du profil de l'entreprise, de l'incitativité réelle de l'aide (taux d'aide de 25 à 65 %, sur assiette des dépenses retenues) : recherche industrielle, développement expérimental ; projet collaboratif ou non ; en phase amont ou de développement...

● Prêt d'Amorçage

Bénéficiaires

Petites entreprises (moins de 50 salariés, bilan ou CA inférieur à 10 millions d'€) innovantes de moins de 5 ans en phase d'amorçage et ayant bénéficié d'un soutien public à l'innovation.

Finalités

Renforcer la trésorerie et créer les conditions favorables à la préparation d'une levée de fonds auprès de fonds d'amorçage ou plus généralement à l'entrée d'investisseurs tout en poursuivant le développement de l'entreprise.

Modalités d'intervention

- Prêt entre 50 000 et 100 000 €, par intervention de Bpifrance seule, porté à 300 000 € dans le cas d'un engagement en garantie de la Région.
- Montant plafonné aux fonds propres (apports initiaux, prêts d'honneur...).
- Durée : 8 ans avec 3 ans de différé de remboursement du capital.

Garantie

Aucune garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant. Seule une retenue de garantie de 5 % du montant du prêt est prélevée lors du décaissement.

● Mobilisation de créances commerciales - Avance +

Bénéficiaires

Entreprises titulaires de marchés ou commandes auprès de grands donneurs d'ordre publics et privés.

Finalité

- Renforcer la trésorerie, disposer ainsi d'une réserve de sécurité.
- Faire face à des délais de règlement de la part de vos grands donneurs d'ordre publics et privés (agréés par BPIFrance).

Créances mobilisées

Créances relatives à des commandes et marchés passés avec les grands donneurs d'ordre : État, collectivités territoriales et établissements publics, sociétés contrôlées majoritairement par des capitaux publics, sociétés d'économie mixte (SEM), sociétés d'HLM, organismes sociaux, grandes entreprises proches des donneurs d'ordre publics par leur taille et la qualité de leur signature.

Modalités d'intervention

- Crédit confirmé, généralement accordé pour une durée d'un an renouvelable.
- Les créances sont cédées et leur avance est assurée par BPIFrance.
- Le remboursement des avances s'effectue automatiquement par le règlement des factures domiciliées chez BPIFrance.
- Gestion du compte grâce au service en ligne e-treso.

Pour les entreprises titulaires d'une Avance+, BPIFrance peut délivrer des engagements par signature nécessaires à l'obtention des marchés et commandes auprès des grands donneurs d'ordre.

Partenariat avec votre banque

- Les avances de trésorerie sont effectuées en totalité par BPIFrance en complément des autres concours à court terme de la banque ;
- ou elles sont partagées avec la banque dans le cadre d'un pool de trésorerie géré par BPIFrance.

Les aides du Conseil Régional

● Aide à la création d'entreprises innovantes et industrielles

Bénéficiaires

- Entreprises en phase de création (avant clôture du premier exercice fiscal) implantées en région Hauts-de-France.
- Entreprises industrielles ou de prestations de services à haute valeur ajoutée ou innovantes.
- Dont le dirigeant n'a pas de mandat de gestion dans une autre société commerciale ou association à vocation économique.
- Dont le capital n'est pas détenu à 50 % ou plus par une ou plusieurs autres sociétés.

Dépenses éligibles

- Coût des investissements matériels de production, de bureautique et d'informatique (hors crédit-bail et dispositif assimilé);
- Dépenses d'aménagement nécessaires à l'installation de matériels de production.
- Coût des investissements incorporels (hors salaires) : frais de recrutement, prestations externes significatives avec livrables clairs (site internet, dépôt de brevet, prestation de crowd-funding).

Modalités d'intervention

Subvention de 5 000 € par emploi créé dans la limite des fonds propres de l'entreprise et du montant des investissements retenus.

● Aide au développement des TPE artisanales, commerciales et de services

Bénéficiaires

- TPE dont l'effectif est inférieur à 10 salariés et le CA < 1M€, à jour de ses obligations sociales et fiscales, disposant d'un premier exercice fiscal clôturé.
- Inscrites au RCS et/ou au RM.
- Situées dans les périmètres suivants : hyper centres, centre bourgs, quartier politiques de la ville et communes de moins de 2 000 habitants.

Projets retenus

- Le coût des investissements productifs neufs (hors crédit-bail et dispositifs assimilés) et équipements liés à l'activité.
- Le coût des investissements incorporels liés directement au projet (brevets, logiciels, ERP, frais de conseil, ...).
- Le programme d'investissement retenu doit être au moins égal à 30 000 €.

Caractéristiques de l'aide

Avance remboursable (à taux 0 % sur 5 ans dont un différé de remboursement 12 mois maximum), fixée à 30 % des dépenses éligibles HT pour un montant maximum de 30 000 € et dans la limite des fonds propres de l'entreprise.

● Pass Cyber Investissement

Bénéficiaires

Entreprises de moins de 250 salariés inscrites au RCS ou RM, à jour de ses obligations sociales et fiscales, ne répondant pas à la définition d'entreprise en difficulté.

Dépenses éligibles

- Mesures de protection réseau.
- Mise en conformité aux règlements RGPD, RGS et NIS.
- Solutions de cyber veille (Cyber Threat Intelligence) pour détecter, investiguer et traquer des menaces inconnues et émergentes.
- Investissements matériels : caméra, matériel de protection.
- Evolution technologique de l'environnement informatique ou mise à jour logicielles et systèmes.

Modalités d'intervention

Subvention de 30 % des investissements éligibles HT ; l'aide sera comprise entre 1 000€ et 5 000 €.

● Aide à l'amélioration de l'accueil des publics

Bénéficiaires

Commerçants-artisans disposant d'un point de vente fixe, effectif < 10 salariés et CA < 1M€, dont la surface de vente n'excède pas 400 m², à jour de ses obligations sociales et fiscales et ne répondant pas à la définition d'entreprise en difficulté.

Dépenses éligibles

- Accessibilité (travaux et aménagement).
- Sécurisation du local commercial (alarme, rideau métallique, vidéo-surveillance...).
- Travaux d'aménagement extérieur et intérieur, lié à l'espace de vente directe aux clients (2nd œuvre, menuiserie, miroiterie, éclairage, climatisation).

Modalités d'intervention

Subvention de 20 % des investissements éligibles HT ; l'aide sera comprise entre 1 000 et 6 000 €.

● Soutien à la mobilité des artisans commerçants

Bénéficiaires

Commerçants-artisans dont l'activité nécessite l'usage d'un véhicule aménagé pour exercer un service de proximité au client.

STARTER



Région
Hauts-de-France

un service gratuit et personnalisé pour
créer ou reprendre votre entreprise



MONTEZ
VOTRE PROJET

TESTEZ VOTRE
FUTURE ACTIVITÉ



ASSUREZ VOTRE
DEMARRAGE

OPTIMISEZ VOS
FINANCEMENTS

starter.hautsdefrance.fr

Retrouvons-nous sur :



hautsdefrance.fr



Entreprises disposant d'un point de vente fixe, ou d'une carte de commerçant ambulant ou d'une autorisation d'occupation du domaine public situé sur le territoire des Hauts de France, dont le CA < 1 M€ et l'effectif < 10 salariés, inscrites au RCS ou RM, à jour de ses obligations sociales et fiscales et ne répondant pas à la définition d'entreprise en difficulté.

Dépenses éligibles

- Achat ou renouvellement d'un véhicule de tournée ou d'un véhicule constituant le point de vente ambulant (achat d'un véhicule neuf) justifiant d'un aménagement d'au minimum 5 000 €.
- Transformation d'un véhicule appartenant à l'entreprise, lui permettant de proposer un service de proximité aux clients finaux, pour un coût de 5 000 €.

Modalités d'intervention

Subvention de 20 % des investissements éligibles HT ; l'aide sera comprise entre 1 000 et 20 000 €.

● **Soutien à la transition numérique des artisans commerçants**

Bénéficiaires

Commerçants-artisans inscrits au RCS ou RM, dont le CA < 1 M€ et l'effectif < 10 salariés.

Dépenses éligibles

- Frais d'acquisition d'un site d'e-commerce.
- Equipements liés aux projets.
- Outils de webmarketing.
- Solution de collecte ou de gestion de données.
- Frais d'achat, de mise en place et de formation d'un ERP (« Enterprise Resource Planning » ou progiciel de gestion intégrée) ou d'un CRM (« Customer Relationship Management » ou logiciel de gestion de la relation client).
- Implémentation de plateforme d'aide à la décision.
- Outils favorisant le travail collaboratif.

Modalités d'intervention

Subvention de 20 % des investissements éligibles HT ; l'aide sera comprise entre 1 000 et 6 000 €.

● **Fonds Régional d'Amplification de la Troisième Révolution Industrielle (FRATRI)**

Bénéficiaires

Entreprises, associations, laboratoires de recherche, collectivités territoriales, établissements publics.

Projets retenus

- Développer les énergies renouvelables et fatales.
- Développer des bâtiments performants et/ou producteurs d'énergie.
- Se doter de capacité de stockage de l'énergie renouvelable et de récupération.
- Déployer des réseaux intelligents.
- Développer l'innovation dans le domaine des mobilités.
- Les nouveaux modèles économiques et de consommation.
- Les stratégies climatiques et énergétiques territoriales et démarches d'amplification de la Troisième Révolution Industrielle.

Instruction

Un comité de gestion se réunit tous les 2 mois et se prononce sur l'opportunité des soutiens conformément aux règles relatives au cumul des aides publiques dans le cadre des réglementations européenne et nationale.

● **Priorités Régionales d'Intervention Touristique**

Bénéficiaires

Entreprises, associations loi 1901.

Projets retenus

- Développer l'offre de produits « mieux-être ».
- Valoriser le patrimoine par de nouvelles expériences de découvertes.
- Développer l'offre en tourisme d'affaires.
- Accompagner et moderniser l'offre de tourisme de mémoire.

Modalités d'intervention

- Etudes en vue d'un projet d'investissement : subvention maximum de 50 % du montant des dépenses éligibles (plafond 30 000 €).
- Dépenses d'investissements : subvention maximum de 20 % du montant des dépenses éligibles (plafond 100 000 €).

● Aide à la création des structures de l'Economie Sociale et Solidaire

Bénéficiaires

- Sociétés de capitaux (SARL, SA, SAS...) ayant obtenu l'agrément ESUS.
- Entreprises coopératives.
- Associations ayant une activité économique.
- Structures de l'insertion par l'activité économique (hors Atelier Chantier d'Insertion).
- Groupements d'employeur et les groupements d'employeur d'insertion qualification.

Les bénéficiaires doivent aussi répondre aux caractéristiques suivantes :

- Avoir son siège social ou exercer une activité dans la région Hauts-de-France.
- Dont le capital n'est pas détenu à 50 % ou plus par une ou plusieurs autres sociétés.

Caractéristiques de l'aide

Subvention d'investissement basée sur les assiettes suivantes :

- Investissements matériels de production, de bureautique et d'informatique.
- Dépenses d'aménagement intérieur du local.
- Investissements immatériels (hors salaires) : frais de recrutement, prestations externes significatives avec des livrables clairs (site internet, dépôt de brevet...).

Le montant de l'aide sera calculé sur la base du nombre d'emplois à créer (au moins 2 ETP CDI sur 4 ans) et de critères de bonifications intégrant des priorités régionales :

- 5 000 € par emploi créé.
- 5 000 € de bonification pour un poste de cadre créé (limité à un poste de cadre et non cumulable avec l'aide à l'émergence), si création de 5 CDI ETP (dont le poste de cadre).
- 1 000 € de bonification (selon critères) par emploi créé pour chaque critère de bonification intégré par l'entreprise avec un maximum de 2 (hors poste de cadre).

La subvention d'investissement est plafonnée à 80 % du programme d'investissement éligible HT pour les entreprises et TTC pour les associations.

Les autres dispositifs

● Garanties France Active

Objectif

Faciliter l'accès au crédit bancaire des créateurs d'entreprise demandeurs d'emploi, des femmes, des structures d'insertion par l'activité économique et des entreprises solidaires.

Montant de la garantie

Jusqu'à 80 % du montant du prêt bancaire, en fonction du projet.

Informations : www.franceactive.org

● Cap'Jeunes

Bénéficiaires

Créateurs d'entreprises de moins de 26 ans demandeurs d'emplois ou en situation de précarité.

Nature et montant de la garantie

- Subvention d'investissement de 2 000 €.
- Accompagnement renforcé sous format individuel et/ou collectif pour faciliter la relation avec la banque.

Conditions

- Apports personnels limités.
- Plan de financement inférieur à 50 000 € (prime incluse et hors reprise de fonds de commerce et rachat de parts sociales).
- Couplage obligatoire à un prêt bancaire complémentaire, garanti par France Active.

Informations : www.franceactive.org

● Aide à la création d'entreprise par des personnes handicapées [AGEFIPH]

Bénéficiaires

Toute personne handicapée.

Modalités d'intervention

Le projet doit être d'un montant d'au moins 7 500 €.

Subvention forfaitaire de 5 000 € en complément d'un apport en fonds propres d'un minimum de 1 500 €.

Informations : www.agefiph.fr

CE QU'IL FAUT RETENIR :

Les aides évoluent dans le temps. Selon les territoires et la situation du futur chef d'entreprise, des aides spécifiques peuvent exister. N'hésitez pas à vous adresser à votre CCI.

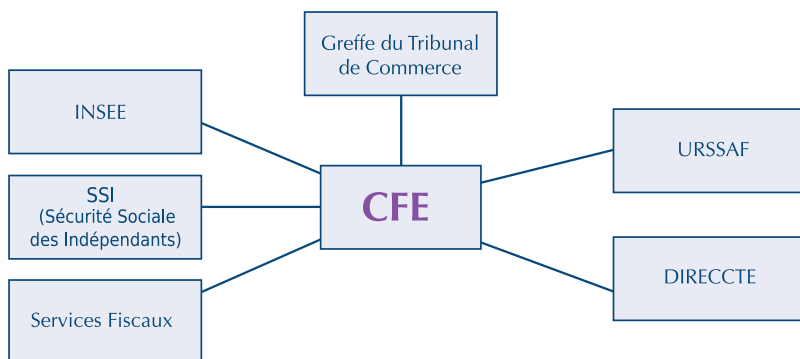
LES DIFFÉRENTES FORMALITÉS POUR DÉMARRER

L'inscription auprès du Centre de Formalités des Entreprises

Le Centre de Formalités des Entreprises facilite et simplifie les démarches administratives.

● Ses missions

- Permettre, en un même lieu et sur un même document, de souscrire l'ensemble des déclarations obligatoires qui incombent au chef d'entreprise (URSSAF, Sécurité Sociale des Indépendants, Impôts, INSEE, Tribunal de Commerce).
- Assurer la transmission des déclarations et des pièces justificatives aux divers organismes destinataires. L'acceptation du dossier par le CFE vaut déclaration auprès des organismes concernés et interrompt les délais légaux.
- Etablir les cartes des commerçants non sédentaires.
- Instruire et délivrer les cartes des professionnels de l'immobilier.



● Pour quelles formalités faut-il s'adresser au CFE ?

- La création d'entreprise ou d'établissements secondaires.
- Les modifications concernant l'exploitant individuel ou la personne morale.
- Les modifications des dirigeants, gérants, associés...
- La modification d'activité.
- Le transfert d'établissement ou de siège social.
- La cessation d'activité, la dissolution ou la radiation.

● Ses compétences : à quel CFE s'adresser ?

Chambre de Commerce et d'Industrie :

- Entrepreneurs individuels (commerçants, prestataire de services) exerçant une activité commerciale
- Sociétés (SARL, EURL, SA, SARL, SNC...) ayant un objet commercial.

Pour votre formalité d'immatriculation ou de modification de votre entreprise, optez pour le service + des CCI et bénéficiez d'un diagnostic complet et personnalisé, sur rendez-vous en face à face. (Prestation facturée 70 € net de taxe hors frais de Greffe et frais annexes).

IMMATRICULATION DE VOTRE ENTREPRISE ? FORMALITÉ DE MODIFICATION ?

OPTEZ POUR LE SERVICE +

+ de facilité, rapidité, sécurité, suivi



70 €

net de taxe

Hors frais du Greffe
et frais annexes

En savoir plus sur hautsdefrance.cci.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat :

- Entrepreneurs individuels exerçant une activité artisanale.
- Prestataires de services exerçant une activité artisanale.
- Entreprises de la batellerie.
- Sociétés ayant un objet artisanal.

Greffe du Tribunal de Commerce :

- Sociétés Civiles (SCI, SCM, SCP...).
- Sociétés d'Exercice Libéral (SELARL, SELAFA, SELCA).
- Groupements d'Intérêt Economique.
- Agents commerciaux (personne physique).
- Etablissements Publics Industriels et Commerciaux (EPIC).
- Professionnels exerçant sous la forme juridique de groupements avec ou sans personnalité morale tels que les sociétés en participation, indivisions, associations, fiducies.
- EIRL ou AERL pour les personnes non inscrites au RCS (libérales, agents commerciaux) ou à la Chambre de Métiers.

URSSAF :

- Membres d'une profession libérale (réglementée ou non).
- Entreprise employant du personnel, mais non immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés ou inscrite au Registre des Métiers (ex : Syndicats Professionnels).
- Artistes et auteurs.

Chambre d'Agriculture :

- Personnes physiques et morales exerçant à titre principal des activités agricoles.

Les autres formalités à accomplir :

(pour mémoire et selon les caractéristiques du projet - liste non exhaustive)

- Licence pour les débits de boissons et les restaurants (auprès des Mairies) et agrément des Douanes pour les débits de tabac.
- Formation au Permis d'exploitation (pour la vente de boissons alcoolisées à partir de la licence 2) et formation Hygiène (toute activité de restauration : dispensées par des organismes agréés).
- Etalonnage des balances et contrôle des poids et mesures auprès de la DRIRE.
- Adhésion à un Centre de Gestion Agréé.
- Carte de commerçant non sédentaire (auprès de la CCI du domicile).
- Carte de revendeurs d'objets mobiliers d'occasion pour dépôts-ventes, antiquaires et brocanteurs (auprès de la Préfecture ou de la Sous-Préfecture).
- Permis de construire ou autorisation de travaux : mairie, voire Bâtiments de France.
- Agrément de Sécurité pour locaux recevant du public (auprès de la mairie de la commune d'implantation du projet).
- Agrément de la Direction des Services Vétérinaires ou du Service Communal d'Hygiène et de Santé, selon les départements, pour les restaurants et industries agroalimentaires.
- Impôts : déclaration provisoire de la Contribution Economique Territoriale avant le 31/12 et demande d'exonération éventuelle.
- TVA intra-communautaire (auprès du centre des impôts au démarrage de l'activité).
- Ouverture de compte(s) bancaire(s) professionnel(s).
- Ouverture des comptes spécifiques : carte bancaire et TPE, adhésion aux chèques restaurant (cafés, hôtels, restaurants)...
- La Poste : dépôt des signatures des dirigeants de sociétés et personnes morales.
- Assurances professionnelles : véhicules, Responsabilité Civile professionnelle, assurances décennales (BTP).
- Assurances complémentaires des dirigeants et des salariés (ARRCO, AGIRC,...).
- Formalités préalables d'embauche (le cas échéant) : Déclaration Unique d'Embauche, inspection du travail, médecine du travail, caisses, caisses complémentaires. Consulter les conventions collectives.
- Vérifier le libre usage de la marque et de l'enseigne : INPI, CCI Innovation.
- SACEM si diffusion musicale ou d'images au public.
- Conception et réalisation des documents commerciaux.
- EDF, Téléphone, service des eaux pour compteurs.
- Agréments et enregistrements divers : pour auto-école, consultant formateur, agences de voyages...
- Inscription au registre des transporteurs auprès de la DREAL.
- Demande de carte d'agent immobilier auprès de la CCI concernée.

LES SPÉCIFICITÉS DE LA REPRISE D'ENTREPRISE

Méthodologie de la reprise d'entreprise

● Définir ses attentes et ses capacités

Définissez le type d'entreprise que vous souhaitez reprendre : son secteur d'activité, sa taille, son environnement économique, son mode de management, sa zone géographique, son type de clientèle...

L'activité visée est-elle compatible avec votre personnalité, vos valeurs, vos envies et vos ambitions ? Évaluez vos points forts et vos points faibles : vos savoir-faire professionnels, vos domaines de compétences, votre environnement et vos motivations.

Définissez votre capacité d'investissement (= votre apport personnel).

Validez ensuite l'adéquation entre l'ensemble de ces critères : projet, compétences, expériences et financement.

● Rechercher des entreprises à reprendre

En fonction des critères recherchés (activité, zone géographique, taille et prix), constituez votre réseau afin de vous donner un maximum de chances de trouver la cible qui vous correspond.

Les contacts importants :

- les chambres consulaires,
- votre entourage proche (famille et amis),
- les revues spécialisées,
- les branches et organismes professionnels,
- les experts comptables, avocats d'affaires, banquiers, agents immobiliers et notaires,
- les sites Internet dédiés à la reprise/transmission d'entreprise,
- les cabinets privés de transmission,
- les administrateurs et mandataires judiciaires.

● Étudier des dossiers de reprise

Echangez avec le cédant potentiel sur les caractéristiques de l'entreprise, ses points forts et ses points faibles, tout en prenant le recul nécessaire pour vous forger votre propre opinion.

C'est le moment des questions générales puis de vous faire accompagner d'un spécialiste afin de préparer une analyse plus précise.

● Réaliser un diagnostic

Diagnostic Financier (sur les 3 dernières années)

- analyse des différents postes du bilan et du compte de résultat et de leur évolution : CA, EBE, résultat net, marges, ...

Diagnostic Interne

- personnalité et rôle du cédant au sein de son entreprise,
- raisons de la transmission,
- société (structure, activité, implantation, historique, organisation générale),
- personnel (effectif, contrats, perspectives de recrutement, pyramide des âges, organigramme, personnes-clés, famille),
- matériel (type, vétusté, quantités),

- véhicules, contrats en cours (crédit-bail, locations...),
- organisation et stratégie commerciale,
- système d'information et de communication,
- litiges et contrôles en cours (impôts, URSSAF, prud'hommes...).

Diagnostic Externe :

- marché,
- clients,
- fournisseurs,
- concurrence,
- perspectives de développement.

Ce diagnostic vous permettra de faire ressortir les points forts et les points faibles de l'entreprise.

Documents à collecter :

- les trois derniers bilans (liasses fiscales, compte de résultat et bilan détaillés, fichier des immobilisations),
- un exemplaire du bail commercial,
- actes de propriété (rachat des murs),
- la liste du matériel et les attestations de conformité aux normes,
- les contrats en cours (assurances, sous-traitance, contrats de travail du personnel, crédits-baux, plan de formation...).

● Évaluer l'entreprise

NB : les CCI Hauts-de-France proposent aux cédants d'entreprise de plus de 3 ans et de moins de 10 salariés de bénéficier d'un diagnostic-évaluation de leur entreprise et d'un accompagnement personnalisé dans leur projet de transmission réalisé par un conseiller CCI. Cette prestation « Booster transmission » permet aux petites entreprises de profiter d'un regard neutre et objectif sur la valeur de leur entreprise au tarif privilégié de 150 € HT, grâce à la prise en charge financière par le Conseil Régional Hauts-de-France et le FEDER de 80% de la valeur réelle de l'accompagnement dans le cadre du plan « Booster TPE ». Jusqu'au 31/12/2022, la prestation « Booster transmission » est 100 % pris en charge pour les entreprises n'ayant jamais bénéficié de la gratuité d'un accompagnement Booster.

Les techniques d'évaluation sont nombreuses et parfois complexes, c'est pourquoi il est préférable de s'entourer de spécialistes. Voici quelques méthodes utilisées par les professionnels : les premières concernent principalement les commerces de détail ou les TPE, les suivantes étant plutôt mixtes ou utilisées pour les PME-PMI.

Méthode comparative

Cette méthode consiste à comparer l'entreprise à d'autres présentant un profil le plus proche possible et ayant fait l'objet de transactions, puis à utiliser la valeur de ces transactions pour déterminer la valeur de marché de l'entreprise.

Méthode du Chiffre d'affaires

Les évaluations de fonds de commerce se font souvent selon des barèmes appliqués aux chiffres d'affaires TTC et établis par profession. Il faut les utiliser avec beaucoup de précaution et les pondérer en fonction de certains facteurs (emplacement, matériel, mobilier, conjoncture...)

Méthode patrimoniale

Elle vise à évaluer les actifs de l'entreprise et à soustraire la valeur de ses dettes pour obtenir l'actif net. Cette méthode est utile pour évaluer la valeur de remplacement ou de liquidation d'une entreprise.

Méthode de la rentabilité

Elle vise à estimer la capacité de l'entreprise à dégager des bénéfices. C'est une méthode d'évaluation basée sur l'excédent brut d'exploitation, indicateur incontournable de la rentabilité.

L'EBE est un résultat intermédiaire que l'on retrouve dans les soldes intermédiaires de gestion, après la marge commerciale, la valeur ajoutée et avant le résultat d'exploitation. L'EBE reflète la performance économique de l'entreprise. Cette méthode consiste à appliquer à l'EBE un coefficient multiplicateur compris entre 2 et 5, qui tient compte à la fois de l'offre et de la demande, de la rentabilité des affaires, mais aussi du niveau de retour sur investissement. On peut utiliser d'autres soldes intermédiaires de gestion (Résultat Net, Résultat d'Exploitation ...) en fonction de leur pertinence. Attention, il faut choisir le bon coefficient, pondérer en fonction des années et effectuer les retraitements comptables nécessaires (c'est un travail de professionnel).

Méthode mixte (communément appelée Goodwill ou Survaleur)

Le Goodwill est l'écart entre la valeur des capitaux propres et le montant des capitaux propres investis. Il représente la capacité de l'entreprise à dégager pendant une certaine période une rentabilité supérieure à celle demandée par les investisseurs.

Cette méthode est assez technique et nécessite une bonne compréhension des documents comptables. Dans tous les cas, le prix de cession résulte de l'accord consécutif à la négociation entre le vendeur et l'acheteur.

● **Formaliser le dossier de reprise**

Cette étape consiste à mettre en place les aspects juridiques et financiers du dossier.

Aspects financiers

L'objectif est de chiffrer son projet afin d'en mesurer la faisabilité et la rentabilité. L'étude financière de votre projet a trois objectifs :

- évaluer la capacité de financement du rachat de l'entreprise,
- évaluer l'ensemble des investissements nécessaires suite à la reprise et en prévoir les modalités de financement, c'est le plan de financement.
- vous aider à établir un compte de résultat prévisionnel et un plan de trésorerie prévisionnel.

Aspects juridiques

Plusieurs cas de figure peuvent se présenter lors d'une reprise d'entreprise.

- Transmission familiale ou donation : elle suit les règles du régime matrimonial, du testament ou de la donation et s'inscrit dans le processus de transmission à titre gratuit, dans certaines limites.
- Achat de fonds de commerce ou titres de société moyennant un prix fixé avec le vendeur.
- Acquisition de droit au bail ou pas de porte : vous pouvez reprendre un emplacement commercial existant et créer une activité nouvelle ; il s'agit donc d'une somme d'argent à verser soit au propriétaire des murs, soit au locataire des murs et propriétaire du fonds.
- Location-gérance : c'est une solution vous permettant de vous mettre à votre compte sans avoir à acquérir les éléments d'un fonds de commerce. Dans ce cas, un contrat de location-gérance est établi entre le propriétaire du fonds et le locataire gérant moyennant le paiement d'une redevance. Cette possibilité n'étant pas dénuée de risques, il faut apporter un soin particulier à la rédaction du contrat pour définir les obligations réciproques.

● **Audit, promesse et acte de vente**

Deux cas de figure peuvent se présenter lors de la reprise d'une entreprise :

- le rachat du fonds de commerce ;
- le rachat de titres de société.

En achetant le fonds de commerce, vous vous portez acquéreur d'un ensemble d'éléments incorporels (la clientèle, le nom commercial, l'enseigne, le droit au bail, ...) et corporels (le matériel et le mobilier servant à l'exploitation, ...). La valeur du stock n'est généralement pas comprise dans la valeur du fonds.

Le fonds de commerce peut ne pas comprendre l'ensemble de ces éléments, mais il ne peut y avoir de vente de fonds s'il n'y a pas de cession de la clientèle.

Dans le cas de rachats de titres, le repreneur reprend l'actif et le passif de la société, d'où la signature de garanties d'actif et de passif par le vendeur.

L'acte de vente est généralement précédé d'un contrat constatant l'accord préalable entre les 2 parties. Cet avant-contrat décrit ce qui est vendu et précise les obligations des deux parties, il peut prendre deux formes :

- soit une promesse unilatérale de vente ;
- soit une promesse synallagmatique (bilatérale) ou compromis de vente.

L'acte de vente, réalisé devant notaire ou sous seing privé, fixe les ultimes modalités de la vente. Il doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires (en cas d'omissions de certaines mentions, la vente peut être annulée).

● **La période d'accompagnement**

Une fois la reprise effective, l'accompagnement permet au repreneur de se familiariser avec l'entreprise, les employés et les partenaires extérieurs.

Les CCI vous aident à trouver une entreprise à reprendre

Les CCI Hauts-de-France pilotent un site entièrement dédié à la reprise et à la transmission d'entreprises en région : **www.transmettre-reprendre.fr**

- Retrouvez sur ce site des annonces de cession (en collaboration avec le dispositif national www.transentreprise.com), un agenda des manifestations et des dossiers d'actualités.
- Faites-vous connaître en diffusant votre profil repreneur auprès de professionnels (cabinets de cession-acquisition, experts-comptables, agents immobiliers, notaires, avocats, administrateurs judiciaires, réseaux d'accompagnement, ...) qui ont notamment des entreprises à céder dans leur clientèle.
- Trouvez un professionnel pour vous accompagner et répondre à votre besoin dans l'annuaire des professionnels de la transmission/reprise.

Contact : 03 20 63 78 72 - transmission@hautsdefrance.cci.fr ou votre CCI.

Les CCI Hauts-de-France proposent également des formations à la reprise d'une entreprise et éditent des guides spécifiques... N'hésitez pas à vous renseigner !

L'INFORMATION ET LA FORMATION DU CRÉATEUR OU REPRENEUR D'ENTREPRISE

Près d'un créateur/repreneur d'entreprise sur deux a rencontré nos conseillers ! Et vous, qu'attendez-vous pour nous contacter ?

Les CCI proposent une offre globale d'accompagnement des entrepreneurs au travers d'un parcours complet et gratuit proposé dans le cadre du programme « Chéquier Starter ». Ce dernier permet aux créateurs, repreneurs et entreprises de moins de 3 ans d'être accompagnés par des experts sélectionnés pour leurs compétences, et en premier lieu les CCI Hauts-de-France. Les prestations du dispositif sont financées par la Région Hauts-de-France et le FEDER.

Pour bénéficier de la gratuité de ces différents services, une inscription préalable (gratuite) est obligatoire sur la plateforme en ligne « Chéquier Starter » en choisissant votre CCI pour vous accompagner : **starter.hautsdefrance.fr**

● **Se préparer :**

Objectifs : découvrir l'environnement de la création/reprise, baliser votre projet et tester vos aptitudes entrepreneuriales.

Nos outils : accéder à des ressources en ligne sur les sites internet des CCI et sur business-builder.cci.fr, évaluer votre potentiel entrepreneurial avec le test MACE sur www.test-mace.com

● **S'informer :**

Objectifs : sous la forme de réunions collectives, comprendre la méthodologie à suivre et faire le tour des questions essentielles et préalables à tout engagement dans la conduite de votre projet.

Nos outils : atelier du créateur-repreneur / atelier micro-entrepreneur, atelier spécial reprise, et des rendez-vous thématiques sur le thème du financement, de la gestion, des TIC, du développement commercial ...

● **Se former :**

Objectifs : acquérir les outils et connaissances essentielles à la concrétisation de votre projet.

Nos outils : la formation 5 Jours pour Entreprendre / la formation 5 Jours pour Reprendre, la formation 15 jours pour Entreprendre « Créer, reprendre et gérer un entreprise »

● **Se faire accompagner individuellement :**

Objectifs : vous conseiller à chaque étape de votre projet, vous aider dans la recherche de financement, vous mettre en relation avec des entreprises à reprendre.

Nos outils : un accompagnement-conseil gratuit et en toute confidentialité.

● **Immatriculer votre nouvelle entreprise :**

Objectifs : enregistrer votre dossier d'immatriculation et en assurer le contrôle formel, transmettre votre dossier aux organismes partenaires, vous informer du suivi de votre dossier...

Nos outils : Le Centre de Formalités des Entreprises (CFE), l'interlocuteur unique pour toutes les formalités d'entreprise (www.hautsdefrance.cci.fr).

● **Piloter son démarrage :**

Objectifs : contribuer à la pérennité de votre entreprise, vous accompagner dans son pilotage, son développement commercial, la mise en place de tableaux de bord, ... et vous proposer des conseillers experts (numérique, gestion, performance commerciale, RH...).

Nos outils : un accompagnement individuel et collectif de la jeune entreprise avec des modules thématiques.

Pour d'autres outils et conseils, contactez votre CCI

ADRESSES UTILES

PREMIER CONTACT : VOTRE CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Accueil • Orientation • Conseils • Analyse du marché • Formations

- **CCI AISNE** | hautsdefrance.cci.fr/cci-aisne
 - **Agence de St Quentin :**
83, boulevard Jean Bouin - CS 90630 - 02322 ST-QUENTIN Cedex - Tél. : 03 23 06 02 02
 - **Agence de Château Thierry :**
L'Aiguillage 2, avenue Ernest Couvrecelle - 02400 ETAMPES SUR MARNE - Tél. : 03 23 69 58 12
 - **Agence de Laon :**
3, rue des Minimes - 02000 LAON - Tél. : 03 23 27 00 20
 - **Agence de Soissons :**
2, rue Quinette - 02200 SOISSONS - Tél. : 03 23 76 75 00
 - **Agence de Vervins :**
5, avenue du Préau - RN 2 - 02140 VERVINS - Tél. : 03 23 27 00 20
- **CCI AMIENS PICARDIE** | hautsdefrance.cci.fr/amiens-picardie
6, boulevard de Belfort - CS 73902 - 80039 AMIENS Cedex - Tél. : 03 22 82 22 22
- **CCI ARTOIS** | hautsdefrance.cci.fr/cci-artois
 - **Agence d'Arras**
8, rue du 29 Juillet - CS 70540 - 62008 ARRAS Cedex - Tél. : 03 21 23 95 58
 - **Agence de Béthune**
44, rue Sadi Carnot - CS 90005 - 62401 BETHUNE Cedex - Tél. : 03 21 23 95 58
 - **Agence de Lens**
3, avenue Elie Reumaux - CS 40014 - 62306 LENS Cedex - Tél. : 03 21 23 95 58
- **CCI GRAND HAINAUT** | hautsdefrance.cci.fr/cci-grand-hainaut
3, avenue Sénateur Girard - BP 577 - 59308 VALENCIENNES Cedex - Tél. : 03 27 51 31 26
creation@grandhainaut.cci.fr
- **CCI GRAND LILLE** | hautsdefrance.cci.fr/cci-grand-lille
 - **Agence de Lille**
40 place du Théâtre - CS 60 359 - 59020 LILLE Cedex - Tél. : 03 20 63 77 77 - contact@grand-lille.cci.fr
 - **Agence de Flandre Intérieure**
Centre Tertiaire Flandre Lys - 80, bd de l'Abbé Lemire - 59190 HAZEBROUCK - Tél. : 03 28 52 93 70
 - **Agence du Douaisis**
100, rue Pierre Dubois - BP 90659 - 59506 DOUAI Cedex - Tél. : 03 28 52 90 00
 - **Agence de Saint-Omer**
Maison du développement économique - 16, place Victor Hugo - BP 10094 - 62502 SAINT-OMER
Tél. : 03 28 52 90 30
- **CCI LITTORAL HAUTS-DE-FRANCE** | hautsdefrance.cci.fr/cci-littoral-hauts-de-france
 - **Agence de Abbeville - Vallée de la Bresle**
20 rue du Chevalier de la Barre - 80100 ABBEVILLE - Tél. : 03 21 46 00 00
 - **Agence de Boulogne-sur-Mer**
98 boulevard Gambetta - 62200 BOULOGNE-SUR-MER - Tél. : 03 21 46 00 00
 - **Agence de Calais**
24, boulevard des Alliés - CS 50199 - 62104 CALAIS Cedex - Tél. : 03 21 46 00 00 - creation@littoralhautsdefrance.cci.fr
 - **Agence de Dunkerque**
33, rue du Ponceau - 59140 DUNKERQUE - Tél. : 03 21 46 00 00

- **Agence de Etaples**
Maison des entreprises - Boulevard Edouard Leveque - 62630 ETAPLES - Tél. : 03 21 46 00 00
- **Antenne de Oust-Marest**
1, rue des Energies Nouvelles - 80460 OUST-MAREST - Tél. : 02 35 86 27 67
- **CCI OISE** | www.oise.cci.fr
 - **Agence de Beauvais**
18 rue d'Allonne - CS 60250 - 60002 BEAUVAIS Cedex - Tél. : 03 44 79 80 81
 - **Agence de Compiègne**
5 ter, rue Clément Ader - CS 50008 - Venette - ZAC de Mercières 2 - 60477 COMPIEGNE Cedex
Tél. : 03 44 79 80 81
 - **Agence de Nogent-sur-Oise**
116, rue Charles Somasco - Parc d'activités Sud - 60180 NOGENT-SUR-OISE - Tél. : 03 44 79 80 81
- **CCI RÉGION HAUTS-DE-FRANCE** | www.hautsdefrance.cci.fr
299, boulevard de Leeds - CS 90028 - 59031 LILLE Cedex - Tél. : 03 20 63 78 72
- **Réseau Transmettre Reprendre | Opportunités de reprises d'entreprises**
www.transmettre-reprendre.fr - transmission@hautsdefrance.cci.fr

AUTRES ADRESSES UTILES AU NIVEAU RÉGIONAL ET DÉPARTEMENTAL

- **ADIE HAUTS-DE-FRANCE- ASSOCIATION POUR LE DROIT À L'INITIATIVE ÉCONOMIQUE**
Prêt aux demandeurs d'emploi exclus du système bancaire | www.adie.org
88, rue Nationale - 59000 LILLE - Tél. : 0 969 328 110
- **ADITEC PAS DE CALAIS - CENTRE EUROPEEN D'ENTREPRISE ET D'INNOVATION**
Hébergement d'entreprises nouvellement créées | www.aditec.org
Technoparc Futura - Rue de l'Université - 62400 BÉTHUNE - Tél. : 03 21 63 15 16
- **AGEFIPH HAUTS-DE-FRANCE** | www.agepiph.fr
 - **Site de Lille** : 27 bis, rue du Vieux Faubourg - 59040 LILLE Cedex - Tél. : 0 800 11 10 09
 - **Site d'Amiens** : 3, rue Vincent Auriol CS 64801 - 80048 AMIENS Cedex 1 - Tél. : 0 800 11 10 09
- **ARDAN - ACTIONS REGIONALES POUR LE DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES NOUVELLES** | ardan.hautsdefrance.cci.fr
299, boulevard de Leeds - CS 90028 - 59031 LILLE Cedex - Tél. : 03 20 63 79 05
- **ARTOIS EXPANSION** | www.groupeird.fr
40, rue Eugène Jacquet - 59700 MARCQ-EN-BARŒUL
- **ASSOCIATION RÉGIONALE DES CIGALES DES HAUTS-DE-FRANCE** | www.cigales-hautsdefrance.org
235, Bd Paul Painlevé - 59000 LILLE - Tél. : 03 20 54 09 51
- **AUTONOMIE ET SOLIDARITÉ - Société de capital risque solidaire** | www.autonomieetsolidarite.fr
146, rue Nationale - 59000 LILLE - Tél. : 03 20 14 30 62
- **AVOCATS** | www.cnb.avocat.fr
- **BANQUE DE FRANCE** | www.banque-france.fr
69, rue Royale - 59000 LILLE - Tél. : 03 20 91 20 20
- **BOUTIQUE DE GESTION ESPACE** | www.bge.asso.fr
- **BPIfrance - Financement de projets innovants et d'entreprises à potentiel - Garantie** | www.bpifrance.fr
32, boulevard Carnot - 59000 LILLE - Tél. : 03 20 81 94 94
- **CAISSE SOLIDAIRE - Prêt et collecte d'épargne** | www.caisse-solidaire.fr
235, boulevard Paul Painlevé - 59000 LILLE - Tél. : 03 20 81 99 70

- **CENTRE RÉGIONAL DE LA CONSOMMATION (CRC)** | uroc-hautsdefrance.fr
CRTC Hauts-de-France - 6 bis, rue de Dormagen - 59350 SAINT ANDRE LEZ LILLE - Tél. : 03 20 42 26 60
- **CHAMBRE D'AGRICULTURE HAUTS-DE-FRANCE** | www.hautsdefrance.chambres-agriculture.fr
299, boulevard Leeds - 59777 LILLE Cedex - Tél. : 03 22 33 69 00
- **CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT HAUTS-DE-FRANCE** | www.cma-hautsdefrance.fr
Place des Artisans - CS 12010 - 59011 LILLE - Tél. : 09 72 72 72 07
- **CHAMBRE INTERDÉPARTEMENTALE DES NOTAIRES DU NORD ET DU PAS-DE-CALAIS**
13 rue de Puébla - CS29907 - 59044 LILLE Cedex - Tél. : 03 20 14 90 50
chambre-interdep.nordpasdecalsais@notaires.fr
- **CÔTE D'OPALE EXPANSION** | www.groupeird.fr
24, boulevard des Alliés - 62100 CALAIS
- **DIRECTION RÉGIONALE AUX DROITS DES FEMMES ET A L'ÉGALITÉ (DRDFE)**
Préfecture de la région Hauts-de-France - 12/14 rue Jean sans Peur - 59039 LILLE Cedex
Tél. : 03 20 30 59 78
- **DREETS DES HAUTS-DE-FRANCE (Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités)** | hauts-de-france.dreets.gouv.fr
 - **Site de Lille** : 70, rue St Sauveur - Les Arcades de Flandre - BP 30502 - 59022 LILLE Cedex - Tél. : 03 20 96 48 60
 - **Site d'Amiens** : 40, rue de la Vallée - BP 71710 - 80017 AMIENS Cedex 1 - Tél. : 03 22 22 41 41
- **DIRECTION GÉNÉRALE DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION ET DES FRAUDES (DGCCRF)** | www.economie.gouv.fr/dgccrf/espace-entreprise
- **DIRECTION INTERRÉGIONALE DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS DE LILLE (DIDDIL)** | <https://www.douane.gouv.fr>
5, rue Courtrai - CS 10683 - 59033 LILLE Cedex - Tél. : 09 70 27 10 00
- **DREAL HAUTS-DE-FRANCE (Regroupe les attributions auparavant exercées par l'équipement, l'environnement, les risques énergétiques...)** | <https://www.hauts-de-france.developpement-durable.gouv.fr>
44, rue de Tournai - CS 40259 - 59019 LILLE Cedex - Tél. : 03 20 13 48 48
- **FINORPA - Société de capital risque et de développement économique** | www.finorpa.fr
 - **Site de Lille** : 22, rue Basse - 59000 LILLE - Tél. : 03 20 31 59 54
 - **Site d'Amiens** : Maison du Développement - 16 place Victor Hugo - 62500 SAINT-OMER - Tél : 03 21 38 16 13
- **FINOVAM : FINANCEMENT DE CRÉATIONS INNOVANTES**
 - **Site de Lille** : 11, avenue de l'Harmonie - 59650 VILLENEUVE D'ASCQ - Tél. : 03 59 30 20 50
 - **Site d'Amiens** : 4 rue du Cloître de la Barge - 80000 AMIENS - Tél. : 03 59 30 20 50
- **FRANCE INITIATIVE / PLATES FORMES D'INITIATIVE LOCALE - Prêts d'honneur** | www.initiative-france.fr
- **GRAND HAINAUT EXPANSION** | www.groupeird.fr
3, avenue Sénateur Girard - 59300 VALENCIENNES
- **GRAND LILLE EXPANSION** | www.groupeird.fr
40, rue Eugène Jacquet - 59708 MARCQ-EN-BARŒUL Cedex
- **HEMISF4IRE DE L'UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LILLE** | <https://www.univ-catholille.fr/entrepreneuriat>
85 boulevard Vauban - 59016 LILLE Cedex - Tél. : 06 59 49 12 84
- **INITIATIVE SOMME - FRANCE ACTIVE PICARDIE** | www.franceactive.orgv
49 boulevard Alsace-Lorraine - 80000 AMIENS - Tél : 03 22 22 30 63
- **INPI (INSTITUT NATIONAL DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE)** | www.inpi.fr
97, boulevard Carnot - CS 10028 - 59040 LILLE Cedex - Tél. : 01 56 65 89 98

- **INSEE** | www.insee.fr
130, av. du Président JF Kennedy - 59034 LILLE Cedex - Tél. : 03 20 62 86 29
- **NORD ACTIF - Organisme de garantie des prêts**
 - **Site de Dunkerque** : 66 rue des Chantiers de France - 59140 DUNKERQUE - Tél : 03 20 74 57 40
 - **Site de Lille** : 677 avenue de la République - 59000 LILLE - Tél. : 03 20 74 57 40
 - **Site de Denain** : 350 rue Arthur Brunet - BP 17 - 59721 DENAIN Cedex - Tél. : 03 20 74 57 40
- **NORD CRÉATION IRD** | www.groupeird.fr
40, rue Eugène Jacquet - 59708 MARCQ-EN-BARŒUL Cedex - Tél. : 03 59 30 20 04
- **ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES DE PICARDIE ARDENNES** | oec-npc.com
516 rue St Fuscien - BP 91766 - 80017 AMIENS Cedex 1 - Tél. : 03 22 71 28 00
- **ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION LILLE NORD-PAS-DE-CALAIS** | oec-npc.com
10, rue Tenremonde - 59040 LILLE Cedex - Tél. : 03 20 15 80 80
- **PAS DE CALAIS ACTIF - Organisme de garantie des prêts** | www.pasdecalaisactif.fr
 - **Site de Calais** : 35 B rue du Général Chanzy - 62100 CALAIS - Tél. : 03 21 00 83 08
 - **Site de Lens** : 23, rue du 11 Novembre - 62300 LENS - Tél. : 03 21 42 68 44
 - **Site de St-Nicolas-Les-Arras** : 152 rue du Galibier - Bâtiment Artoilab - 62223 ST-NICOLAS-LES-ARRAS - Tél. : 03 21 23 01 01
- **PÔLE EMPLOI** | <http://www.pole-emploi.fr>
Statistiques et analyses : <https://www.pole-emploi.org/statistiques-analyses>
- **RÉGION HAUTS-DE-FRANCE** | www.hautsdefrance.fr
151, avenue du Président Hoover - 59555 LILLE Cedex - Tél. : 0800 026 080
- **RÉSEAU ENTREPRENDRE - Prêts d'honneur** | www.reseau-entreprendre.org
- **SÉCURITÉ SOCIALE DES INDÉPENDANTS - NORD-PAS DE CALAIS** | www.secu-independants.fr
45, rue de Tournai - 59045 LILLE Cedex - Tél. (Cotisations) : 36 98 - Tél. (Services et Prestations) : 36 46
- **SÉCURITÉ SOCIALE DES INDÉPENDANTS - PICARDIE** | www.secu-independants.fr
11, allée du Nautilus - 80440 GLISY - Tél. (Cotisations) : 36 98 - Tél. (Services et Prestations) : 36 46
- **SIAGI (SOCIÉTÉ DE CAUTION MUTUELLE POUR LES PETITES ENTREPRISES)** | www.siagi.com
 - **SIAGI Amiens** : Cité des Métiers - 80 440 BOVES - Tél. : 03 22 46 46 66
 - **SIAGI Lille** : Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Hauts de France - Place des artisans - 59000 LILLE Tél. : 03 20 14 95 30
- **URSSAF (UNION DE RECOUVREMENT DES COTISATIONS DE SÉCURITÉ SOCIALE ET D'ALLOCATIONS FAMILIALES)** | www.urssaf.fr
 - **Urssaf Nord-Pas-de-Calais** : 293, avenue Président Hoover - BP 20001 - 59032 LILLE Cedex - Tél. : 39 57
 - **Urssaf de Picardie** : 11 rue Ambroise Paré - CS 40586 - 60000 Beauvais
- **UNION RÉGIONALE DES SCOP DES HAUTS DE FRANCE** | www.les-scop.coop et www.les-scic.coop
235, boulevard Paul Painlevé - 59000 LILLE - Tél. : 03 20 90 49 70

QUELQUES OUTILS PRATIQUES

- **CCI BUSINESS BUILDER** | www.business-builder.cci.fr

Application web 100% dédiée aux entrepreneurs, CCI Business Builder permet de construire son projet entrepreneurial en ligne en toute autonomie et de bénéficier à tout moment de l'expertise des conseillers CCI.

- **CIP** : le Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises reçoit les dirigeants qui sont confrontés à des difficultés (financières, sociales...). Lors d'un entretien confidentiel le dirigeant expose ses problématiques à des professionnels de l'entreprise. Le service est totalement gratuit et confidentiel.

- **CLUB DES REPRENEURS** : des rendez-vous réguliers réunissant des candidats à la reprise d'entreprises PME/PMI autour d'un atelier sur des thématiques différentes (juridiques, fiscales, financières, évaluation d'entreprise...) et animé par un professionnel.

- **TEST MACE** | www.test-mace.com

Révélez votre potentiel entrepreneurial avec le test MACE et bénéficiez d'un entretien gratuit et confidentiel avec un professionnel pour une analyse de vos résultats à la lumière de vos échanges, assortie d'un plan d'action pour concrétiser votre projet entrepreneurial.

- **RESEAU TRANSMETTRE REPRENDRE** | www.transmettre-reprendre.fr

Le site de la transmission et de la reprise d'entreprises en Hauts-de-France (offres de cession, profils de repreneurs, annuaire des professionnels, actualités...)

- **RESEAU TRANSENTREPRISE** | www.transentreprise.com

Le site national dédié à la transmission et à la reprise d'entreprises (offres de cessions, bourse des projets de reprise, annuaire des partenaires, conseils...)

Ce guide ne comporte que les principales adresses au niveau régional et départemental. Si vous ne trouvez pas le contact ou l'information que vous recherchez, n'hésitez pas à vous rapprocher de votre CCI.

Malgré le soin apporté à la rédaction de ce guide, les Chambres de Commerce et d'Industrie des Hauts-de-France ne sauraient être tenues responsables en cas d'inexactitude ou d'omission constatées dans la présente édition.

Merci de nous faire part de vos remarques.

CONTACT : CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

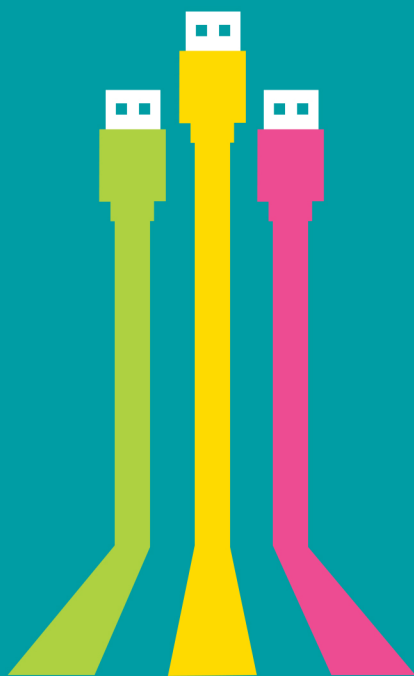
NOTES



15 impasse petite savoie
route de Léognan
33140 Villenave d'Ornon
Tél. : 05 56 87 81 21
mail : nb.publicom@orange.fr

14^{ÈME} ÉDITION

© LES CCI RÉGION DES HAUTS-DE-FRANCE - AVRIL 2022 - 10 000 EXEMPLAIRES
TOUS DROITS RÉSERVÉS - PUBLICOM - REPRODUCTION INTERDITE



**Accompagnons
ceux qui entreprennent
le changement.**



Construisons dans un monde qui bouge.

►► Vos contacts de proximité



**CCI AISNE
HAUTS-DE-FRANCE**

T. 03 23 06 01 96
creation@aisne.cci.fr



**CCI AMIENS-PICARDIE
HAUTS-DE-FRANCE**

T. 03 22 82 22 53
entreprendre@amiens-picardie.fr



**CCI ARTOIS
HAUTS-DE-FRANCE**

T. 03 21 23 95 58
creation@artois.cci.fr



**CCI GRAND HAINAUT
HAUTS-DE-FRANCE**

T. 03 27 51 35 13
creation@grandhainaut.cci.fr



**CCI GRAND LILLE
HAUTS-DE-FRANCE**

T. 03 20 63 77 77
creation@grand-lille.cci.fr



**CCI LITTORAL
HAUTS-DE-FRANCE**

T. 03 21 46 00 00
creation@littoralthautsdefrance.cci.fr



**CCI OISE
HAUTS-DE-FRANCE**

T. 03 44 79 80 81
creation-reprise@cci-oise.fr



CCI HAUTS-DE-FRANCE

299 boulevard de Leeds
CS 90028 - 59031 LILLE CEDEX

Facebook
@CCIHautsdeFrance

Twitter
@CCI_hdf

LinkedIn
CCI Hauts-de-France
hautsdefrance.cci.fr

Avec le soutien de :



CCI HAUTS-DE-FRANCE