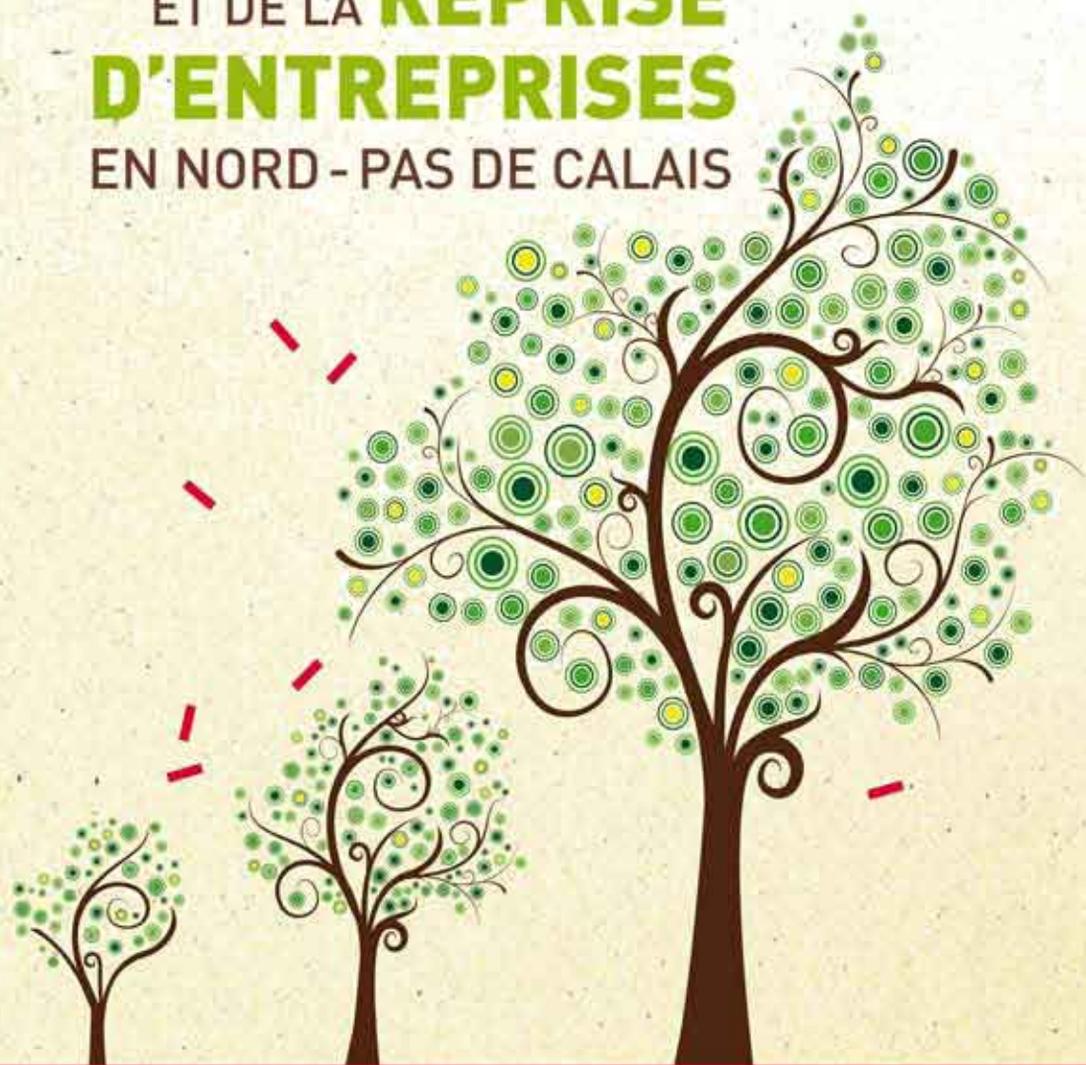


**GUIDE** DE LA **CRÉATION**  
ET DE LA **REPRISE**  
**D'ENTREPRISES**  
EN NORD - PAS DE CALAIS



**/ LES CCI DU NORD - PAS DE CALAIS**  
accompagnent durablement votre entreprise

**CREER, REPENDRE  
UNE ENTREPRISE  
DANS LE NORD PAS-DE-CALAIS**

**2009/2010**

**2<sup>ème</sup> édition**





Léonce-Michel DEPRez  
Président de la  
Chambre Régionale  
de Commerce et d'Industrie  
Nord Pas-de-Calais

Mesdames et Messieurs, futurs entrepreneurs !

Vous avez le désir et le projet de créer ou de reprendre une entreprise.

Nous vous en félicitons et nous sommes heureux de vous offrir l'édition 2009 du Guide de la création et reprise d'entreprise que publient les CCI du Nord-Pas de Calais.

Ce guide vous permettra de préparer les différentes étapes de votre démarche entrepreneuriale. Il vous donnera des informations et des contacts utiles. Il vous aide- ra à passer de l'idée au projet, de la vision au résultat.

Pour vous accompagner dans cette aventure, les Chambres de commerce et d'industrie du Nord-Pas de Calais sont à vos côtés.

Elles mettent à votre disposition des conseillers spéciali- sés pour approfondir votre démarche : étude de marché, Business Plan, choix de la structure juridique, choix de la protection sociale, régime fiscal ...

Elles jouent aussi pleinement son rôle d'accès aux conseils des professionnels le cas échéant (experts comp- tables, notaires, avocats, organismes financiers, sociaux ou fiscaux ...).

Enfin, elles sont engagées dans la démarche qualité nationale « CCI-Entreprendre en France »...depuis votre accueil jusqu'aux formalités d'immatriculation et du suivi de votre entreprise.

Acteur majeur du Programme régional création transmis- sion d'entreprises (PRCTE), le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie est prêt à vous accueillir, vous conseiller, vous accompagner ... bref, à vous guider tout au long de votre parcours!

Bienvenue dans le monde des entrepreneurs !



Laurent DEGROOTE  
Président de la  
Commission Régionale  
"Création et Transmission  
d'Entreprises "

Bravo pour votre esprit d'initiative et votre volonté d'entreprendre.

Dans notre région, en 2008, 13 116 créations et plus de 2000 reprises d'entreprises ont été enregistrées.

Sans compter l'engouement que suscite le nouveau statut d'auto-entrepreneur qui a vu le nombre de créations d'entreprises faire un bond de + 51.5% dans les quatre premiers mois de 2009.

Autant d'indices qui font, d'année en année, le Nord-Pas de Calais une terre d'entrepreneurs, « la Créativallée ».

Parce qu'ils sont chefs d'entreprises, créateurs, repreneurs, les élus des Chambres de commerce et d'industrie ont le souci de tout mettre en place pour vous accompagner dans votre parcours.

Ce guide, recueil de bonnes pratiques, dans lequel vous trouverez votre chemin étape par étape jusqu'au but ultime de la création ou de la reprise d'entreprise, en est une preuve. Il pourra être enrichi par les conseils et l'expertise d'un conseiller CCI.

Nos services sont conçus pour vous, n'hésitez pas à en bénéficier ... et à en parler autour de vous !

Et rendez-vous sur le salon Créer, le salon européen des entrepreneurs les 14, 15 et 16 septembre 2009.

<b>LE RESEAU DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU NORD PAS-DE-CALAIS</b>	<b>6</b>
<b>DE L'IDEE AU PROJET</b>	<b>7</b>
<b>ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE</b>	<b>8</b>
• Implantation d'un point de vente (activité commerciale)	8
• Implantation d'une activité de production ou de services	9
<b>LE LOCAL</b>	<b>10</b>
• Le statut des baux commerciaux	10
• Les conventions dérogatoires	10
• Les domiciliations	11
<b>LES PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES</b>	<b>13</b>
• L'Entreprise Individuelle	13
• La Société en Nom Collectif	13
• La Société à Responsabilité Limitée	13
• L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée	14
• La Société Anonyme	14
• La Société par Actions Simplifiée	14
• La Société Coopérative de Production	15
• Tableau récapitulatif des principales structures juridiques	16
<b>LE STATUT DE L'AUTO-ENTREPRENEUR</b>	<b>17</b>
<b>LA FISCALITE DE L'ENTREPRISE</b>	<b>19</b>
• L'impôt sur les bénéfices	19
• Le choix du régime fiscal	19
• Le régime de la micro entreprise	20
• Le régime d'imposition au réel	20
• La taxe sur la valeur ajoutée	21
• La taxe professionnelle	22
• Les centres de gestion agréés	22
<b>LA PROTECTION SOCIALE</b>	<b>23</b>
• Le régime des travailleurs non salariés	23
• Le régime général de la sécurité sociale	23
• Les régimes facultatifs	24
• Le statut du conjoint	24
<b>LES CHARGES SOCIALES</b>	<b>26</b>
<b>LE FINANCEMENT</b>	<b>27</b>
• Le dossier économique et financier	27
• Les aides financières	34
<b>LES DIFFÉRENTES FORMALITES POUR DEMARRER</b>	<b>50</b>
• Inscription auprès du Centre de Formalités des Entreprises	50
• Check List des autres formalités à accomplir	51
<b>SPECIFICITES DE LA REPRISE D'ENTREPRISE</b>	<b>52</b>
<b>L'INFORMATION ET LA FORMATION DU CREATEUR OU REPRENEUR D'ENTREPRISE</b>	<b>57</b>
<b>ADRESSES UTILES</b>	<b>58</b>

# LE RESEAU DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU NORD PAS-DE-CALAIS, UN ATOUT POUR PERENNISER VOTRE ENTREPRISE

Créateurs, repreneurs , le réseau des CCI est votre partenaire.

- ▶ **Votre premier contact : l'espace ENTREPRENDRE de votre Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) :** cette structure d'accueil vous permet d'accéder à un ensemble diversifié de prestations et de services (accueil et information, documentation, accès à Internet...).
- ▶ **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.
- ▶ **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.

Autres dispositifs de formations pour les créateurs/repreneurs d'entreprises : consulter les CCI locales.

- ▶ **Entretien 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...).
- ▶ **Assistance et aide à l'immatriculation :** le Centre de Formalités des Entreprises est l'interlocuteur unique des entreprises. Il facilite et simplifie les démarches administratives.
- ▶ **Accompagnement sur trois ans :** la CCI s'engage à accompagner le créateur pendant les trois premières années d'activité par plusieurs visites dans l'entreprise. Elle travaille en étroite collaboration avec ses partenaires : experts comptables, notaires, avocats, organismes financiers ou de garantie, organismes sociaux et fiscaux ...).

Les CCI du Nord Pas-de-Calais sont membres du réseau national « CCI-Entreprendre en France » et ont mis en place la démarche qualité, suivie au national par le réseau.



## ▶ CE QU'IL FAUT RETENIR :

*Un projet accompagné a plus de chances de réussir.*

*Dans le Nord Pas-de-Calais, 85 % des entreprises accompagnées sont pérennes après 3 ans d'activité. Contactez l'Espace Entreprendre de votre CCI et mettez tous les atouts de votre côté.*

# DE L'IDEE AU PROJET

## Etape préliminaire : réflexion sur le projet

La première démarche que vous devez effectuer consiste à reprendre toutes les idées qui concernent votre projet et à les approfondir point par point.

### ► Le contexte familial et personnel

Il est fortement souhaitable de faire partager votre projet à votre entourage (possibilité d'encouragement, d'aide financière...) afin qu'il ne représente pas un frein. Assurez-vous également que vous pourrez suffisamment vous investir (temps, intérêt...) dans le projet envisagé.

### ► Les 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, vous pourrez avoir recours à des formations.

### ► L'intégration du projet dans le temps

Le projet doit pouvoir s'intégrer sur un marché en constante évolution. Il sera alors important de le situer par rapport à l'existant et aux tendances prévisibles.

### ► L'environnement de l'entreprise

Tout entrepreneur doit maîtriser l'environnement de son entreprise et posséder des données chiffrées sur la concurrence et la future clientèle. Il vous faut donc réaliser une étude d'implantation afin de cerner avec précision le marché potentiel de votre entreprise. Cette étude sera un outil privilégié pour juger de l'opportunité du projet. Créer ou reprendre une entreprise est une décision importante. C'est l'aboutissement d'une réflexion approfondie. Cette réflexion doit porter 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.

### ► 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 : 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...

#### ► CE QU'IL FAUT RETENIR :



*Avec l'accompagnement de votre Conseiller CCI, ce guide méthodologique va vous permettre de structurer au mieux votre projet de création ou de reprise (formalisé par un Business Plan). Il sera votre meilleur allié pour convaincre vos partenaires techniques ou financiers.*

# ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE

## Implantation d'un point de vente (activité commerciale)

### ► Choisissez une zone de chalandise attractive

Un point de vente tire sa clientèle de sa zone de chalandise, c'est-à-dire de la zone géographique où les habitants sont susceptibles d'être clients du point de vente. On considère donc que le consommateur cherche toujours à acheter ce qu'il désire en parcourant la distance la plus courte possible.

La taille de la zone de chalandise varie en fonction de la taille du point de vente : hypermarché : 30 à 45 minutes, supermarché : 5 à 10 minutes maximum, supérette (150 à 400 m<sup>2</sup>) : 500 mètres à pied, magasin de quartier : 300 mètres à pied.

De plus, certains éléments viennent modifier l'attractivité de l'implantation : la situation sur un lieu de passage, la proximité d'un pôle d'attraction...

### En général, on décompose la zone de chalandise en 3 parties :

- la zone primaire : c'est la zone qui entoure directement le magasin et qui a la plus forte densité de clients (60 à 80 %)
- la zone secondaire : elle procure 20 à 30 % de la clientèle. Cependant pour les commerces alimentaires de quartier, le pourcentage est minime
- la zone tertiaire ou limitrophe : la clientèle issue de cette zone est très faible.

### ► Évaluez bien votre chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires potentiel du magasin va correspondre au marché théorique de la zone, augmenté de l'emprise, auquel on va soustraire le chiffre d'affaires des concurrents et l'évasion. L'emprise correspond à la partie des dépenses faites dans la zone et qui n'étaient pas prévues (clientèle de passage par exemple). L'évasion comprend la partie des dépenses qui ne seront pas faites dans la zone et qui étaient prévues.

Pour avoir une estimation de l'emprise et de l'évasion, il faut se référer aux habitudes de consommation des habitants et des personnes fréquentant la commune. De plus, la situation géographique par rapport à des grands centres commerciaux intervient largement dans la détermination de ces deux paramètres.

En ce qui concerne le chiffre d'affaires des concurrents (sociétés commerciales uniquement), certains serveurs permettent d'y avoir accès (Infogreffe, Euridile...).



#### ► CE QU'IL FAUT RETENIR :

*Les CCI proposent une prestation "Approche du marché" devant permettre au porteur de projet de définir sa valeur ajoutée commerciale et de déterminer ses moyens commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre CCI pour en connaître les modalités.*



## Implantation d'une activité de production ou de services

Dans ce cas, les recherches documentaires ou de terrain vont porter sur une zone géographique plus large. Le marché est caractérisé par :

- sa taille et son évolution
- ses difficultés et ses opportunités
- son importance régionale, nationale
- les segments de marché, les caractéristiques de la clientèle
- la concurrence (positionnement, produits proposés)
- les réglementations.

Pour cela, il est possible de consulter des informations qui existent déjà : études et enquêtes déjà réalisées, rencontre avec des professionnels. Cette possibilité présente des avantages certains : fiabilité et gain de temps notamment.

### ► 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 (ou sous forme de table ronde par exemple).

### ► L'étude quantitative

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

### ► 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.



#### ► 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 protection).*



## 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 (décret du 30 septembre 1953 modifié)

**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 (au plus égale à 23 mois)

Arrivé au terme des 23 mois, ce contrat ne confère aucun droit au renouvellement ni indemnité au profit du locataire (pas de propriété commerciale).

#### ► 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).

#### ► Convention de longue durée

Ces contrats peu usités sont d'une durée de 18 à 99 ans moyennant des loyers faibles.



## 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...).

# BUREAUX ÉQUIPÉS

Location Toutes durées • Toutes surfaces

Maîtrisez vos coûts et donnez de la Flexibilité à vos Affaires!

Paris - Lille - Sophia-Antipolis • Bruxelles - Luxembourg - Dubaï

**NCI**  
Les Centres  
d'Affaires

N° Vert 0 800 488 488

[www.groupenci.com](http://www.groupenci.com)

Lille  
Grand Place

Roubaix  
(Z. Franche Urbaine)  
Rue du Château  
Rue des Arts  
Grand Rue

Tourcoing  
(Z. Franche Urbaine)  
Tour Mercure

SALLES DE REUNION

DOMICILIATION D'ENTREPRISES



### ► 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 et en région parisienne, 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. 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.*



## 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 Bénéfices Industriels et Commerciaux ou des Bénéfices Non Commerciaux.

\*Depuis le 31 Mars 2004, l'entrepreneur individuel peut protéger son habitation principale et les biens immobiliers non nécessaires à l'activité des poursuites de créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire.

### 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 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 n'est pas assujéti à la Sécurité Sociale mais au régime des travailleurs indépendants.



Le gérant minoritaire détient au plus 50 % des parts. Sa maîtrise est partielle, sous contrôle des autres associés mais il a la possibilité d'être assujéti à la Sécurité Sociale..

Le gérant égalitaire détient 50% des parts sociales.

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 dans certains cas ( la Loi de Modernisation de l'Economie a prévu d'autres cas : - 50 salariés, - Sans CA- 10 millions € etc....).

### 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. 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'Impôt sur le Revenu (IR) ou sur option (irrévocable) à l'Impôt sur les Sociétés (IS).

### 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 de 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'impôt sur les sociétés (IS).

### 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). Son capital minimum est de 37 000 € et doit être libéré au moins de moitié lors de la constitution (le reste doit être libéré dans les 5 ans). La SAS ne peut pas faire appel public à l'épargne. 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 de la SAS, l'option est possible, comme dans le cas de la SARL (voir plus haut).

## LES PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES



Le dirigeant a le statut " assimilé salarié " et cotise au régime général des salariés, mais ne peut bénéficier de l'assurance chômage que s'il existe un réel lien de subordination et s'il justifie d'un véritable contrat de travail.

### 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 salarié(e)s-associé(e)s à temps plein.

Pour la SA : un capital minimum de 18 500 € avec au moins 7 salarié(e)s-associé(e)s. La SCOP appartient à chaque salarié-associé. Les dirigeant(e)s 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.*



Centre d'Affaires BFI Lille-Europe

03 59 09 68 68

[lille-europe@business-facility.eu](mailto:lille-europe@business-facility.eu)



DOMICILIATION D'ENTREPRISES

LOCATION BUREAUX ÉQUIPÉS

SALLES DE RÉUNION MODULABLES

Une Nouvelle Génération de Centres d'Affaires  
[www.business-facility.eu](http://www.business-facility.eu)

# TABLEAU RÉCAPITULATIF DES PRINCIPALES STRUCTURES JURIDIQUES

## LES PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE D'ASSOCIÉS	MONTANT DU CAPITAL	OBJET / ACTIVITÉ	DIRIGEANTS	RESPONSABILITÉ DES ASSOCIÉS
<b>ENTREPRISE INDIVIDUELLE</b>	L'entrepreneur individuel seul	Pas de notion de capital social	Toutes activités (commerciales, libérales, artisanales...)	Entrepreneur individuel	Totale et indéfinie sur biens personnels - (protection des biens immobiliers non affectés à un usage professionnel)
<b>EURL</b>	1 seul associé (personne physique ou morale à l'exception d'une autre EURL)	Capital librement fixé par l'associé unique Pas de minimum Possibilité de ne libérer qu'1/5 <sup>ème</sup> à la constitution	Toutes activités sauf : assurances, entreprises de capitalisation et d'épargne, débits de tabac...	Gérant(s) obligatoirement personne(s) physique(s), l'associé unique ou un tiers	Limitée aux apports au capital
<b>SARL</b>	Minimum 2, maximum 100 (personnes physiques ou morales)	Capital librement fixé par les associés Pas de minimum Possibilité de ne libérer qu'1/5 <sup>ème</sup> à la constitution	Toutes activités sauf : assurances, entreprises de capitalisation et d'épargne, débits de tabac, pharmacies...	Gérant(s) obligatoirement personne(s) physique(s), associé(s) ou tiers	Limitée aux apports au capital
<b>SA</b>	Minimum 7 personnes physiques ou morales	37 000 € minimum (la moitié pouvant être versée lors de la constitution et le solde dans les 5 ans)	Toutes activités sauf : débits de tabac, agences de placement des artistes du spectacle...	Conseil d'administration (entre 3 et 18 membres) dont un président, personne physique obligatoirement	Limitée aux apports
<b>SNC</b>	Minimum 2 (personnes physiques ou morales), les associés ont tous la qualité de commerçant	Pas de minimum pas d'obligation de libération immédiate (ex : sur appel de la gérance au fur et à mesure des besoins)	Activités principalement commerciales	Gérant(s) personne(s) physique(s) ou morale(s)	Indéfinie et solidaire sur biens personnels
<b>SAS</b>	Minimum 2 actionnaires	37 000 € minimum (la moitié pouvant être versée lors de la constitution et le solde dans les 5 ans)	Toutes activités sauf : débits de tabac, agences de placement des artistes du spectacle...	Président personne physique ou morale actionnaire ou non	Limitée aux apports au capital
<b>SASU</b>	Actionnaire unique personne physique ou morale	37 000 € minimum (la moitié pouvant être versée lors de la constitution et le solde dans les 5 ans)	Toutes activités sauf : débits de tabac, agences de placement des artistes du spectacle...	Président personne physique ou morale associée ou non	Limitée aux apports
<b>SCOP SARL</b>	Minimum 2 associés salariés majoritaires	Minimum 2 parts d'une valeur unitaire minimale de 1,5,24 €	Tous secteurs d'activités	Gérant automatiquement salarié	Limitée aux apports
<b>SCOP SA</b>	Minimum 7 parmi les salariés	18500 € minimum	Tous secteurs d'activités	CA élu - PDG automatiquement salarié	Limitée aux apports

# NOUVEAU

## LE STATUT DE L'AUTO-ENTREPRENEUR



### ► Qu'est-ce que c'est ?

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

### ► Qui peut bénéficier du statut d'auto-entrepreneur ?

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

- Soit créer une activité complémentaire à un autre revenu,
- Soit tester une idée « sans engagement »

**ATTENTION** aux activités réglementées : la simple déclaration d'existence 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, le sont également pour l'auto-entrepreneur.

### ► Quelles sont les conditions pour devenir auto-entrepreneur ?

- Créer en tant que travailleur indépendant (les sociétés ne sont pas concernées),
- Démarrer une activité commerciale ou artisanale,
- Réaliser un Chiffre d'Affaires inférieur à 80.000 € HT pour de la vente de marchandises,
- Réaliser un Chiffre d'Affaires inférieur à 32.000 € HT pour des prestations de service.

### ► Quels sont les avantages ?

#### 1. Déclaration d'existence simplifiée (dispense d'immatriculation à un registre)

a. Déclaration en ligne sur :

[www.cfenet.cci.fr](http://www.cfenet.cci.fr) (plate-forme créée par le réseau des CCI)

[www.lautoentrepreneur.fr](http://www.lautoentrepreneur.fr)

b. Déclaration sur papier auprès de la CCI, de la Chambre des Métiers ou de l'URSSAF.

#### 2. Cotisations et contributions fiscales sociales prélevées une fois les recettes encaissées : **pas de recettes = ni charges, ni impôt !**

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

- Pour les activités de négoce à 12% de charges sociales et 1,1% de prélèvement fiscal
- Pour les activités de services de nature commerciale ou artisanale à 21,3% de charges sociales et 1,7% de prélèvement fiscal,
- Pour les professionnels libéraux relevant du RSI à 21,3% pour les charges sociales et 2,2% de prélèvement fiscal,



- Pour les professionnels libéraux relevant de la CIPAV à 18,3% pour les charges sociales, et 2,2% de prélèvement fiscal.  
Vous déclarez et payez au moyen d'une seule déclaration (sur papier ou en ligne sur le site internet : [www.lautoentrepreneur.fr](http://www.lautoentrepreneur.fr))

### 3. Pas de notion de T.V.A.

Tous les documents commerciaux, factures, bon de commande, documents commerciaux comporteront un numéro unique d'identification (numéro SIREN).

Les factures doivent comporter la mention : « TVA non applicable Article 293B du CGI ».

### 4. 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 ?

L'auto-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 ?

<http://www.auto-entrepreneur.cci.fr>

<http://blog.auto-entrepreneur.cci.fr>

<http://www.apce.com> (kit de l'auto-entrepreneur)

<http://www.lautoentrepreneur.fr>

et votre Chambre de Commerce et d'Industrie.

# LA FISCALITE DE L'ENTREPRISE

## L'impôt sur les bénéfices

Votre entreprise sera soumise aux impôts, calculés sur le bénéfice, qui varient suivant la forme de l'entreprise :

- forme individuelle : impôt sur le revenu à votre nom dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou bénéfices non commerciaux (BNC)
- SNC, EURL : impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux au nom de(s) l'associé(s) pour la part lui (leur) revenant dans les bénéfices de la société. Possibilité d'option pour l'IS (l'option est irrévocable)
- SA, SAS, SARL : impôt sur les sociétés établi au nom de la société.
  - ▶ **taux normal : 33.33 %**
  - ▶ **taux réduit : 15 % pour les bénéfices inférieurs à 38 120 €**
  - ▶ **peuvent prétendre au taux réduit les PME :**
- qui réalisent un chiffre d'affaires HT inférieur à 7 630 000 € pour chaque exercice pour lequel le taux réduit est demandé
- dont le capital est entièrement libéré et détenu pour 75 % au moins par des personnes physiques ou par une société elle-même détenue à 75 % au moins par des personnes physiques. Le plafond d'application du taux réduit est de 38 120 € ; au-delà de cette limite, les bénéfices sont taxés au taux normal soit 33,33 %.

## La détermination du régime fiscal

SITUATION DES ENTREPRISES	REGIME FISCAL
Entreprises dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas : <ul style="list-style-type: none"><li>• 80 000 € pour les activités d'achat - revente</li><li>• 32 000 € pour les prestataires de services et les professions libérales</li></ul> (*) régime en franchise de TVA	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Pour les BIC : régime micro-entreprise (*) pour les entreprises individuelles et régime réel simplifié pour les autres</li><li>▶ Pour les BNC : régime spécial micro BNC (*)</li></ul>
Entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre : <ul style="list-style-type: none"><li>• 80 000 € HT et 763 000 € HT pour les activités d'achat - revente</li><li>• 32 000 € HT et 230 000 € HT pour les prestataires de services</li></ul> (*) Possibilité d'option pour le maintien de la franchise de T.V.A. sous certaines conditions	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Pour les BIC : régime réel simplifié (*)</li><li>▶ Pour les BNC : régime de la déclaration contrôlée</li></ul>
Entreprises dont le chiffre d'affaires annuel dépasse les limites suivantes : <ul style="list-style-type: none"><li>• 763 000 € HT pour les activités d'achat - revente</li><li>• 230 000 € HT pour les prestataires de services</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Pour les BIC : régime du réel normal</li><li>▶ Pour les BNC : régime de la déclaration contrôlée</li></ul>

Le passage d'un régime fiscal à l'autre s'effectue de manière progressive, suivant les montants indiqués dans ce tableau. Des possibilités d'option volontaire sont possibles mais irrévocables..



## Le régime de la micro-entreprise

Il est important de signaler que le régime micro-entreprise n'est pas une structure juridique mais un **régime fiscal**. Ce régime apporte une simplification extrême en matière fiscale pour les entreprises individuelles dont le chiffre d'affaires n'excède pas un certain montant (cf p.17).

### ► Bénéfice imposable

2 modes de calcul et de paiement de l'impôt sur le revenu :

#### - Le régime classique de la micro entreprise

Le montant du chiffre d'affaires est déclaré directement dans la déclaration de revenu n° 2042. Il faut joindre à ce document 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 non négociable de :

- 71 % pour les activités d'achat revente (bénéfice = 29% du CA)
- 50 % pour les activités industrielles et de services (bénéfice = 50% du CA)
- 34 % pour les professions libérales (bénéfice = 66% du CA)

**ATTENTION** : ce bénéfice " théorique " va servir de base au calcul des cotisations sociales et de leurs rappels éventuels... Il est important, au travers d'un compte de résultat prévisionnel, de vérifier que l'entreprise dispose d'une telle capacité bénéficiaire.

#### - L'option pour le versement fiscal libératoire

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

- Bénéficiaire du régime micro-social
- Son revenu fiscal de référence de l'avant dernière année est 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 2009, à 25 195 €. Cette limite est majorée de 50% ou de 25% par demi-part ou quart de part supplémentaire.

Cette option doit être formulée auprès du Régime social des indépendants (RSI) ou à partir de site Internet [www.lautoentrepreneur.fr](http://www.lautoentrepreneur.fr).

Le calcul de l'impôt se fait mensuellement ou trimestriellement, selon l'échéance choisie pour le régime micro social, le micro-entrepreneur doit déclarer son chiffre d'affaires HT et le prélèvement sera égal à :

- 1% du CA HT pour les activités d'achat revente
- 1,7% du CA HT pour les activités industrielles et de services
- 2,2% du CA HT pour les professions libérales

Dans ce régime, l'impôt sur le revenu est payé à titre définitif au fur et à mesure de l'encaissement du chiffre d'affaires.

### ► TVA

Les entreprises relevant du régime de la micro entreprise ne sont pas assujetties à la TVA. Elles ne facturent ni ne reversent la TVA sur les ventes, mais en contrepartie elles ne peuvent pas non plus récupérer la TVA sur les charges et les investissements. Les factures émises doivent obligatoirement porter la mention : " *TVA non applicable, art. 293 B du CGI* ".

### ► Options possibles pour un autre régime d'imposition

Si le régime micro s'avère défavorable à l'entreprise (par exemple dans les cas de facturation à des professionnels, de gros investissements à réaliser, de rendement net prévu inférieur à 29%, 50% ou 66%...), il est possible d'opter pour le régime d'imposition au réel simplifié ou de la déclaration contrôlée avant la date de dépôt du premier résultat , ou ensuite pour les BIC



avant le 1<sup>er</sup> février de l'année concernée, ou pour les BNC avant le 30 avril de l'année suivante. Le maintien de la franchise de TVA reste alors possible sur demande.

### ► **Avantages**

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

### ► **Inconvénients**

- bénéfice " théorique " parfois loin de la réalité... (dans ce cas " l' effet retard " est dramatique sur les cotisations sociales)
- difficultés de financements bancaires en l'absence de bilan.

### ► **Obligations comptables**

#### • **Pour le régime de la micro-entreprise :**

L'entreprise n'a pas à établir de bilan ni de compte de résultat en fin d'année. Par contre, elle a l'obligation de :

- tenir un livre journal détaillant les recettes
- pour l'imposition sur le 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.

#### • **Pour le régime réel (BIC) :**

**Au 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.

**Au réel simplifié l'entreprise a les mêmes obligations,** mais les documents sont allégés. La différence se situe surtout au niveau des déclarations de TVA, versée sous forme d'acomptes trimestriels et régularisée en fin d'année (déclaration à faire avant le 1<sup>er</sup> avril de l'année suivante).

#### • **Pour le 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 les régimes réel ou simplifié selon le niveau de chiffre d'affaires.

## La taxe sur la valeur ajoutée

La TVA est un impôt " indirect " payé par le consommateur : tous biens ou services consommés sur le territoire français sont taxés. Mais 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, après avoir déduit de ce montant la TVA qu'elle a elle-même payée sur ses achats et dépenses.

Il existe 3 taux de TVA :

**normal** : 19,6 %

**réduit** : 5,5 % (depuis cette année, pour les restaurateurs et les traiteurs hors boissons alcoolisées et concerne aussi les produits alimentaires et bruts et les travaux d'entretien du bâtiment)

**et particulier** : 2,1 % (pour les publications de presse et certains médicaments).

### ► **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 Taxes et l'encaisse



- la TVA déductible : à l'inverse, lorsqu'elle achète un bien ou un service, elle paye à son fournisseur le prix Toute Taxe Comprise, sur lequel elle pourra récupérer la TVA
- la TVA à payer que devra déclarer et régler l'entreprise chaque mois (ou chaque trimestre selon le régime fiscal) se calcule ainsi : TVA collectée - TVA déductible = TVA due.

## La taxe professionnelle

Elle fait partie des impôts locaux et est due par les personnes physiques ayant une activité professionnelle non salariée, ainsi que par les personnes morales (sociétés), dès lors que l'entreprise était en activité à la date du 1<sup>er</sup> janvier sur le territoire de la commune.

Il existe des mesures d'exonération qui peuvent être permanentes pour certaines activités ou temporaires (décision votée par la collectivité locale ou entreprises " réellement " nouvelles ou zones géographiques sensibles ou selon le régime fiscal choisi l'option du prélèvement fiscal libératoire dans la micro-entreprise...).

Le montant de la Taxe professionnelle (TP) est le résultat du calcul suivant :

$$\text{base d'imposition nette} \times \text{taux d'imposition} = \text{TP à payer.}$$

Le taux d'imposition est voté chaque année par chaque collectivité locale. Il peut donc varier d'une année sur l'autre ou d'une commune à l'autre. La base d'imposition est constituée par la valeur locative des biens dont dispose l'entreprise dans son activité professionnelle et pour certaines activités d'une fraction des recettes réalisées. La taxe professionnelle fait l'objet d'une déclaration annuelle auprès du service des impôts. Lors d'une création d'entreprise, une déclaration provisoire (réf 1003 P) doit être souscrite avant le 31 décembre de l'année de création. La taxe professionnelle est payable chaque année à la mi-décembre. Un acompte peut être versé à la mi-juin.

## Les centres de gestion agréés

**L'entreprise peut adhérer à un Centre de Gestion Agréé (C.G.A.) qui lui apportera une assistance en matière de gestion et de prévention fiscale, des services en matière d'information et de formation, et lui permettra, sous certaines conditions, de bénéficier d'avantages fiscaux :**

Toute entreprise peut adhérer à un C.G.A., quelle que soit sa forme (entreprise individuelle ou société), son mode d'imposition (IR ou IS) ou son activité. Néanmoins, seules les entreprises imposables à l'IR dans un régime au réel peuvent bénéficier des conditions mentionnées ci-dessous.

- en option pour le régime réel avec un chiffre d'affaires inférieur aux limites du régime de la micro-entreprise, une réduction de l'impôt sur le revenu (de 915 € maximum) en contrepartie des frais de tenue de comptabilité et d'adhésion
  - une possibilité de déduction du salaire éventuellement versé au conjoint
- La plupart des C.G.A. sont " Interprofessionnels ". Leur coût d'adhésion est forfaitaire.

*A compter de l'imposition des revenus de 2006, Le bénéfice imposable des entreprises non adhérentes au CGA sera majoré de 25 % avant d'être soumis au nouveau barème progressif par tranches. Pour pouvoir bénéficier de l'abattement dès l'année de création de l'entreprise, celle-ci doit adhérer au centre dans les 5 mois du début de l'activité.*



► **CE QU'IL FAUT RETENIR :**

*Faites votre calcul avant de choisir le régime de la micro entreprise !*

## 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.

### Le régime social 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.

### 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 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



## Complémentaire des entreprises et des salariés

PME - PMI, artisans, commerçants, professions libérales

### Santé

Un large choix de garanties, des services sur mesure

### Prévoyance

Un audit global, des réponses complètes et adaptées

### Épargne

Des solutions innovantes, une large palette de produits

### Retraite

Une offre personnalisée, une gestion performante

santé • prévoyance • épargne • retraite

 **36 20** dites "apreva" - [www.apreva.fr](http://www.apreva.fr)

Appel gratuit sur un poste fixe





• 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 1er août 2006 apporte des précisions sur ce statut. Il concerne le conjoint du commerçant. Il est également ouvert au conjoint de l'associé unique d'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 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.

#### ► 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 peut acquérir le statut d'associé dans cette société, en apportant des biens communs ou des biens propres ou son travail. S'il est associé participant à l'activité de l'entreprise, il relève du régime des TNS, s'il est salarié il relève du régime général. En rappel le conjoint du gérant associé unique ou du gérant associé majoritaire de SARL peut par ailleurs désormais avoir le statut de conjoint collaborateur.

# Bien se protéger pour mieux exercer !

La Mutuelle Just' Ensemble, c'est 80 ans d'expérience au service du grand public mais aussi des entreprises et des travailleurs indépendants.

Nous vous proposons des solutions personnalisées et adaptées à votre activité et à votre situation familiale au prix le plus juste dans le domaine de la mutuelle santé, de la prévoyance et de la retraite.



Demandez votre brochure  
personnalisée GRATUITE  
au 03 27 28 98 98  
ou sur

[www.justensemble.fr](http://www.justensemble.fr)

MUTUELLE  
**Just'**

Ici, pour Vous, pour Tous.

VALENCIENNES • CAMBRAI • MAUBEUGE • HÉNIN-BEAUMONT • DUNKERQUE • LILLE

# CHARGES SOCIALES PERSONNELLES DES TRAVAILLEURS NON SALARIES (\*) (début d'activité au 1er janvier 2009)

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

## Première année d'activité :

• L'assiette de la première année correspond à 18 fois la valeur de la base annuelle du calcul des prestations familiales, soit **6 801 €** et correspondant en termes de cotisations à **3 064 €**.

## Deuxième année d'activité :

• L'assiette de la seconde année est de **10 102 €** et correspond en termes de cotisations à **4 647 €**. Votre revenu réel de la 1<sup>ère</sup> année étant connu dans le courant de la seconde année, une régularisation intervient à la fin de la 2<sup>ème</sup> année puis au début de la 3<sup>ème</sup> 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 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE	2 <sup>ÈME</sup> ANNÉE
<b>VIEILLESSE</b> Régime de base Régime complémentaire Invalidité décès	Trimestriel :	▶ 16,65 %	▶ 1 133 €	▶ 1 699 €
		▶ 6,50 %	▶ 442 €	▶ 663 €
		▶ 1,30 %	▶ 88 €	▶ 133 €
<b>MALADIE MATERNITÉ</b> Indemnités journalières	Echéances 5/02, 05/05, 05/08, 05/11	▶ 6,50 %	▶ 442 €	▶ 664 €
		▶ 0,70 %	▶ 48 €	▶ 71 €
<b>ALLOCATIONS FAMILIALES</b> Formation continue	Ou  Mensuel : par prélèvement automatique	▶ 5,40 %	▶ 367 €	▶ 550 €
		▶ 0,15 %		▶ 51 €
<b>C.S.G.</b>		▶ 7,50 %	▶ 510 €	▶ 765 €
<b>C.R.D.S.</b>		▶ 0,50 %	▶ 34 €	▶ 51 €
<b>Total du forfait 1<sup>ÈRE</sup> année</b>			<b>▶ 3 064 €</b>	
<b>Total du forfait 2<sup>ÈME</sup> année</b>				<b>▶ 4 647 €</b>

(\*) COMMERCANTS ET INDUSTRIELS INDEPENDANTS



### ▶ 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 3<sup>ème</sup> année d'exploitation.*

**Attention : Mise en place du « micro-social » en faveur des micro-entreprises en bénéfices industriels et commerciaux, applicable depuis janvier 2009 :**

Les micro-entreprises sont désormais soumises au régime du « micro-social ». Les cotisations sont calculées sur un Revenu réel, déclaré au mois ou au trimestre et selon les taux suivants :

- 12 % 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,
- 21,3 % pour les activités de services.
- 18.3% pour les professionnels libéraux relevant de la CIPAV.



## LE FINANCEMENT

Vous devez posséder un minimum de capitaux pour créer ou reprendre une entreprise. 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, 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.

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



## Plan d'investissements

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

**ATOUTS  
PROS**

Comment gagner du  
temps et simplifier  
la gestion de mes  
comptes au quotidien ?

Facile avec

**Le Compte  
Service  
Professionnels**

Venez créer avec votre Conseiller Crédit Agricole  
le Compte-Service Professionnels qui vous ressemble  
et qui vous aidera à gérer au mieux votre activité.

Le Compte-Service Professionnels est proposé sous réserve d'acceptation  
de votre dossier, dans les limites et conditions fixées au contrat.

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Nord de France, société coopérative à capital variable,  
agrée en tant qu'Établissement de Crédit, Société de courtage d'assurance immatriculée au registre  
des intermédiaires en Assurance (ORIAS) sous le N° 07 019 406, 440 676 559 RCS LILLE dont le siège  
social est 10, avenue Foch - BP 369 - 59020 LILLE CEDEX.

  
**NORD DE FRANCE**  
BANQUE ET ASSURANCES

[www.ca-norddefrance.fr](http://www.ca-norddefrance.fr)



## Estimez les coûts de fonctionnement :

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

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

## LE FINANCEMENT



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



## Compte de résultat prévisionnel (1<sup>ère</sup> année d'activité)

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



## 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 minimum 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 payé 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.*



## Principales aides financières

### ► ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise) ► [CFE]

La demande d'exonération de cotisations sociales au titre de l'ACCRE est adressée au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) au moment de la déclaration de l'entreprise ou au plus tard dans les 45 jours qui suivent. Lorsque le dossier est complet, le CFE délivre un récépissé de dépôt de la demande d'aide et la transmet à l'URSSAF qui statue sur la demande dans un délai d'un mois.

#### I – Les caractéristiques de l'ACCRE et les conditions de sa prorogation

L'ACCRE 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'ACCRE permet d'exonérer les cotisations :

- d'assurance maladie,
- d'allocations familiales,
- de retraite de base,
- et d'invalidité, décès, 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'assurance chômage,
- à la contribution d'accident du travail,
- à la contribution pour les maladies professionnelles
- et au versement transport

L'exonération est allouée pour **12 mois à compter du démarrage de l'activité** dans la limite d'un revenu professionnel égal à 120 % du SMIC (19 022 € annuels bruts en 2008 sur la base de la durée légale de 35 h hebdomadaires). La partie des revenus supérieurs à 120 % du SMIC n'est pas exonérée et donne lieu à calcul de cotisation.

Les bénéficiaires de l'ACCRE sont affiliés au régime de 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 social des indépendants.

Les bénéficiaires de l'ACCRE, qui exercent leur activité en entreprise individuelle et sous le régime fiscal des micro-entreprises, peuvent bénéficier sous certaines conditions de revenus professionnels, d'une prorogation de l'exonération de cotisations sociales pendant les 24 mois suivant la période d'exonération initiale de 12 mois.

Les conditions d'attribution de la prolongation de l'exonération initiale ACCRE sont définies par l'article D.161-1-1-1 du code de la Sécurité sociale, qui prévoit que la demande de prolongation soit formulée par écrit auprès des organismes de sécurité sociale.

A compter du 1er mai 2009, pour les bénéficiaires de l'ACCRE qui exercent leur activité en Auto-Entrepreneur, des taux spécifiques de cotisations sociales seront appliqués dans le cadre du régime micro-social simplifié pendant la période d'exonération :

- au quart du taux normal applicable dans le régime micro-social jusqu'à la fin du 3ème trimestre civil suivant celui au cours duquel intervient l'affiliation au régime des travailleurs non salariés (soit 3% pour les commerçants, 5,3% pour les prestataires de services ou 5,3% pour les activités libérales, du chiffre d'affaires mensuel ou trimestriel),
- à la moitié du taux normal pour les 4 trimestres civils suivants (soit 6% pour les commerçants, 10,7% pour les prestataires de services ou 9,2% pour les activités libérales, du CA mensuel ou trimestriel),
- aux deux tiers du taux normal pour les 4 trimestres civils suivants (soit 9% pour les commerçants, 16% pour les prestataires de services ou 13,8% pour les activités libérales, du CA mensuel ou trimestriel).



Le régime fiscal des micro-entreprises exclut les personnes morales quel que soit leur chiffre d'affaires. Il concerne ainsi exclusivement les entreprises individuelles ou les Auto-Entrepreneurs dont le chiffre d'affaires (ou les recettes professionnelles) annuel n'excède pas :

- 80 000 € HT pour les activités commerciales ou de fournitures de logement
- 32 000 € HT pour les autres prestations de service et les professionnels non commerciaux.

### **II – Les critères d'attribution et les catégories de bénéficiaires de l'ACCRE**

L'article 12 de la loi n°2006-1640 du 21.12.2006 simplifie les conditions d'accès à l'ACCRE et en élargit les catégories de bénéficiaires.

A compter du 1er janvier 2007, les critères d'attribution de l'ACCRE sont simplifiés et se fondent principalement sur la présentation d'un justificatif attestant de l'appartenance du demandeur à l'une des catégories suivantes (L.351-24 et R.351-42 du code du travail) :

- demandeurs d'emploi indemnisés (par le régime d'assurance chômage : Allocation de retour à l'emploi ou par le régime de solidarité : Allocation Temporaire d'Attente, Allocation de Solidarité Spécifique) ou indemnisables (bénéficiaires de la Convention de Reclassement Personnalisée)
- demandeurs d'emploi non indemnisés inscrits à l'ANPE depuis plus de 6 mois au cours des 18 derniers mois
- bénéficiaires de minima sociaux (Revenu Minimum d'Insertion, Allocation Parent Isolé)
- jeunes de moins de 25 ans révolus
- jeunes de 26 à 30 ans non indemnisés ou reconnus handicapés
- salariés qui reprennent leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire
- personnes créant leur entreprise en zone urbaine sensible (ZUS)
- bénéficiaires de prestations d'accueil pour jeune enfant : Complément Libre Choix d'Activité (CLCA)

D'autre part, en cas de création ou de reprise d'une entreprise sous forme de personne morale, le demandeur de l'aide devra transmettre copie des statuts de la société pour justifier qu'il en contrôle le capital c'est à dire qu'il appartient à l'un des trois cas suivants :

- il détient avec sa famille plus de 50 % du capital dont 35 % au moins à titre personnel,
- il est le dirigeant de l'entreprise et détient directement ou avec sa famille (ascendants ou descendants du 1er degré) au moins un tiers du capital (dont 25% au moins à titre personnel, aucun autre associé ne détenant plus de 50 % du capital),
- il détient, avec les autres demandeurs d'ACCRE, plus de 50% du capital de la société, l'un au moins des demandeurs a la qualité de dirigeant, et chaque demandeur détient une part du capital au moins égale à 10% de la part détenue par le principal actionnaire ou porteur de parts.

Enfin, il est rappelé que la simple acquisition de parts, si la personne n'exerce pas d'activité professionnelle (salariée et/ou dirigeante) au sein de l'entreprise, ne vaut pas création ou reprise d'une activité. En conséquence, un acquéreur de parts sociales, qui n'exercerait aucune activité professionnelle au sein de l'entreprise, ne pourrait bénéficier de l'ACCRE même s'il répond aux critères administratifs d'accès.

Important : cette condition relative au contrôle effectif de l'entreprise doit être remplie pendant au moins 2 ans à compter de la création ou de la reprise de l'entreprise. Faute de quoi, l'aide est retirée.

### **III – Modalités de dépôt de la demande d'ACCRE**

A compter du 1er décembre 2007, la demande d'attribution de l'ACCRE, ainsi que les pièces justifiant du droit au bénéfice de l'aide, sont adressées au centre de formalités des entreprises (CFE) compétent pour la déclaration de création ou de reprise d'entreprise. La demande d'attribution peut être introduite au plus tôt lors du dépôt de la déclaration de création ou de reprise d'entreprise et au plus tard dans les 45 jours suivants.

Ce délai de 45 jours court à partir de la date de dépôt de la déclaration de création de l'entreprise au CFE compétent, dont la date est mentionnée dans la rubrique " reçue le " du formulaire (que le formulaire de déclaration soit complet ou non).

**Ces modalités sont également valables pour les dossiers déposés dans le cadre de l'article R.123-5 du code de commerce.**



### ► Aide de l'ASSEDIC ou maintien partiel des allocations

#### L'aide de l'ASSEDIC

Sont concernés : les bénéficiaires de l'A.R.E. (allocation 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'A.C.C.R.E.

Montant de l'aide : l'aide correspond à la moitié 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 vous débutez votre activité (radiation de la liste des demandeurs d'emploi) et sous réserve d'avoir obtenu l'A.C.C.R.E. Le solde vous sera versé après le début de votre activité.

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

Sont concernés : les bénéficiaires de l'A.R.E. (allocation 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 : ne pas avoir obtenu l'aide de l'A.S.S.E.D.I.C. n'est pas lié au bénéfice de l'A.C.C.R.E.

Montant de l'aide : vos rémunérations procurées par la nouvelle activité ne doivent pas dépasser 70% du salaire sur lequel ont été calculées vos cotisations. Cet accompagnement est possible dans la limite de vos droits aux allocations avec un maximum de 15 mois. Cette limite ne concerne pas les 50 ans et plus.

#### Le maintien des minima sociaux

- Les créateurs ou repreneurs d'entreprise titulaires de l'allocation d'insertion et qui bénéficient de l'ACCRES ont droit au maintien de leur allocation pendant une durée de 6 mois à compter de la date de création ou de reprise de l'entreprise (attention : allocation d'insertion n'est désormais plus attribuée elle est remplacée par une allocation temporaire d'attente)
- Les personnes admises au bénéfice de l'ACCRES et qui perçoivent l'allocation spécifique de solidarité (ASS) 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 de l'allocation de parent isolé (API) ou du revenu minimum d'insertion (RMI) admis au bénéfice de l'ACCRES il est prévu pour le calcul de ces allocations de ne pas prendre en compte des revenus tirés de l'activité professionnelle dans certaines limites, puis de leur appliquer un abattement spécifique : sur cette question particulière, il convient de se renseigner auprès de l'organisme qui verse l'allocation, c'est-à-dire, la caisse d'allocations familiales ou la caisse de mutualité sociale agricole pour les personnes qui relèvent du régime agricole.
- Le maintien de l'allocation veuvage, au profit des personnes titulaires de cette allocation admises au bénéfice de l'ACCRES, est également prévu pendant une durée d'un an. Un décret (à paraître) doit fixer les modalités de ce maintien.
- Par ailleurs un chômeur indemnisé au titre de l'allocation retour à l'emploi (ARE) qui arrive au terme de ses droits à indemnisation à l'assurance chômage, peut prétendre à l'allocation de solidarité spécifique (ASS) s'il remplit un certain nombre de conditions, notamment de ressources. Si ce passage de l'une des prestations se fait alors que l'intéressé bénéficie des exonérations de cotisations dans le cadre de l'ACCRES, il conservera l'allocation de solidarité spécifique jusqu'au terme du bénéfice de ces exonérations.

### ► Contrat de développement

#### Préambule

Le Schéma Régional de Développement Economique a décidé le lancement d'un plan 2000 PME, visant à accompagner les PME Régionales dans leur développement en vue d'atteindre une taille critique.

Parallèlement, l'exposé des conclusions de la mission d'enquête sur les finalités de l'intervention publique, lors de la Conférence Permanente du SRDE du 22 avril 2008, a mis en évidence la nécessité d'impulser des démarches de responsabilité sociale et environnementale dans les entreprises, pour un développement économique durable.

En complément des outils financiers, le Contrat de Développement apparaît dès lors, comme l'un des leviers de l'action publique au service de ces deux objectifs.



### **Objectif**

Aider les PME-PMI à franchir une étape cruciale de leur développement et leur permettre d'atteindre une taille critique au travers :

- d'un soutien en ingénierie à la déclinaison opérationnelle de leur stratégie, via l'Appui à la Conduite de Projet,
- d'un soutien financier à la réalisation de leur programme de développement.

### **Critères d'éligibilité**

#### **1-Bénéficiaires**

- PME-PMI de moins de 250 salariés (définition européenne de la PME),
- Inscrites au Registre du Commerce et des Sociétés,
- disposant d'un premier bilan certifié,
- appartenant aux secteurs de l'industrie, des services aux entreprises à haute valeur ajoutée.

#### **2-Projets de développement**

- global, ambitieux, créateur d'emplois de qualité,
- intégrant des préoccupations sociale et environnementale,
- pour les entreprises industrielles : programme d'investissements d'au moins 200 k€ comportant un volet immobilier, un volet matériel et des créations d'emplois significatives par rapport à l'effectif de départ,
- Pour les entreprises de services : création de 10 emplois en CDI ETP au minimum,
- ayant obtenu des contreparties locales d'un EPCI au moins égales à celle du Conseil Régional (un examen au cas par cas sera effectué pour les dossiers sur les territoires des EPCI ayant des ressources fiscales restreintes),

Le dossier devra recevoir l'avis du Comité d'Entreprise sur le programme de développement ou, en l'absence de Comité d'Entreprise, celui des délégués du personnel.

#### **Priorités d'intervention**

L'intensité de l'aide sera fonction de l'incitativité financière et du caractère ambitieux du projet :

- Création significative d'emplois,
- démarche de R&D,
- développement à l'export,
- démarche de responsabilité sociale et environnementale,
- participation aux pôles de compétitivité et d'excellence régionaux.

### **Modalités d'accompagnement**

#### **1-En ingénierie en amont**

A l'initiative du chef d'entreprise et de l'instructeur, sans que le caractère incitatif de l'aide soit pris en compte, recours possible à un diagnostic d'une durée variant entre 5 et 12 jours, financé à 100 % par le Conseil Régional et réalisé par l'un des consultants retenus dans le cadre d'un Appel d'Offres lancé par la Région.

#### **2 - En soutien financier**

##### **Procédure**

- Les investissements éligibles et les créations d'emplois seront repris à partir de la date de saisine officielle du Conseil Régional, qui prendra la forme de la fiche de présentation ci-après dûment complétée.
- L'accompagnement prendra la forme d'une subvention qui dépendra, dans le respect des taux réglementaires en vigueur :
  - du programme d'investissements,
  - des créations d'emplois,
  - des autres aides et financements mobilisés.
- L'aide sera conditionnée par le niveau de fonds propres de l'entreprise.
- Les emplois et les investissements devront être maintenus à l'issue du programme pendant 3 années.

## LE FINANCEMENT



- Le versement de la subvention sera effectué au prorata du plus faible taux de réalisation entre investissements et emplois effectivement créés (CDI ETP hors période d'essai).

### **Emplois et investissements éligibles**

- Les emplois accompagnés sont les CDI Equivalents Temps Plein (ETP) hors période d'essai.
- Les investissements éligibles sont constitués par :
  - la construction ou réhabilitation de bâtiment industriel (hors SCI),
  - les investissements de production hormis les matériels roulants,
  - les frais de conseils ayant trait à la responsabilité sociale et environnementale.

### **Modalités de décision**

L'instruction des dossiers déposés au Conseil Régional est assurée par la Direction de l'Action Economique. Les dossiers sont présentés à la Commission Développement Economique - Emploi et Nouvelles Technologies puis à la Commission Permanente pour décision.

### **Adresse :**

Conseil Régional Nord - Pas de Calais  
Direction de l'Action Economique  
Siège de Région  
59555 LILLE CEDEX

### **Contact :**

Service Innovation et Compétitivité des Entreprises  
Pôle Outils Financiers  
Tél. : 03.28.82.75.65  
mail : s.verwaerde@cr-npdc.fr

### **Bureaux :**

151 Avenue du Président Hoover à LILLE  
Fax : 03 28 82 75 05

### **► fonds spécial d'implantation**

Dans le cadre du Schéma Régional de Développement Economique, la Région souhaite favoriser l'attractivité régionale et renforcer les pôles de compétitivité et d'excellence régionaux par l'accueil d'investissements étrangers et l'implantation d'établissements nouveaux.

Pour y contribuer le Conseil Régional Nord Pas de Calais a mis en place une politique d'incitation aux implantations en Région : le Fonds Spécial d'Implantation.

### **Objectif**

- Favoriser, dans le Nord - Pas de Calais, la décision d'implantation de projets stratégiques d'entreprise, géographiquement mobiles et créateurs d'emplois,
- Les implantations de centres de R&D des entreprises seront prioritairement soutenus.

### **Critères d'éligibilité**

#### **1-Les bénéficiaires :**

- Les grandes entreprises souhaitant s'implanter ou s'étendre de façon significative sur le territoire du Nord - Pas de Calais,
- Appartenant aux secteurs de l'industrie ou des services aux entreprises à haute valeur ajoutée,
- Inscrites au Registre du Commerce et des Sociétés.

#### **2-Les projets :**

- Géographiquement mobiles,

## LE FINANCEMENT



- Créateurs d'emplois pérennes et à titre exceptionnel le maintien d'emplois dans des secteurs ou zones en difficultés,
- Pour les entreprises industrielles, programme d'investissements de 2 M€ minimum,
- Intégrant les préoccupations sociales et environnementales,
- Ayant obtenu des contreparties locales d'une EPCI au moins égales à celle du Conseil Régional (un examen au cas par cas sera effectué pour les projets sur les territoires des EPCI ayant des ressources fiscales restreintes).

### **Priorités d'intervention**

L'intensité de l'aide sera fonction du caractère ambitieux du projet :

- Créations significatives d'emplois,
- Diversification du tissu industriel et des activités économiques,
- Innovation et Recherche et Développement,
- Participation aux Pôles de compétitivité et/ou pôles d'excellence régionaux.

### **Modalités d'accompagnement**

#### **1-Procédure :**

- Les investissements éligibles et les créations d'emplois ne pourront être repris qu' à partir d'une saisine officielle du Conseil Régional,
- L'accompagnement prendra la forme d'une subvention qui dépendra du programme d'investissement de l'entreprise, de la création nette d'emplois et des autres aides susceptibles d'être mobilisées, dans le respect des taux d'intervention réglementaires,
- Les fonds européens (FEDER) pourront être mobilisés en financement complémentaire ou alternatif,
- Le versement de la subvention sera effectué au prorata du plus faible taux de réalisation entre les investissements réalisés et les emplois effectivement créés (CDI ETP hors période d'essai),
- Les emplois et les investissements devront être maintenus à l'issue du programme pendant 5 ans.

#### **2-Dépenses et emplois éligibles :**

- Les emplois accompagnés sont les CDI Equivalents Temps Plein (ETP) hors période d'essai,
- Les investissements de production neufs (hormis les matériels roulants) et la construction de bâtiment industriel,
- Les dépenses de recherche et de développement ou d'innovation dans le cadre de l'implantation d'un centre de R&D.

### **Modalités de décision**

L'instruction des dossiers déposés au Conseil Régional est assurée par la Direction de l'Action Economique. Les dossiers sont présentés à la Commission Développement Economique - Emploi et Nouvelles Technologies puis à la Commission Permanente pour décision.

#### **Adresse Postale :**

CONSEIL REGIONAL NORD-PAS DE CALAIS  
Direction de l'Action Economique  
Service Innovation et Compétitivité des Entreprises  
Pôle Outils Financiers  
Siège de Région  
59555 LILLE CEDEX

**Contact :** Virginie DUBART

**Bureaux :** 151 Avenue du Président Hoover à LILLE

Tél : 03.28.82.75.65

Fax : 03.28.82.75.05

Adresse mail : v.dubart@cr-npdc.fr ou s.verwaerde@cr-npdc.fr



### ► Dispositif régional d'aide aux chômeurs créateurs d'entreprises ► [DRAC]

#### Objectif

Il s'agit de sécuriser les projets portés par les créateurs et les repreneurs demandeurs d'emploi.

L'attribution de cette aide permet aux créateurs, pour la plupart porteurs d'un projet d'auto emploi, de disposer d'un capital contribuant au renforcement des fonds propres de l'entreprise. Le dispositif s'intègre au Programme Régional de Création et de Transmission d'Entreprise visant à apporter aux créateurs et aux repreneurs un soutien de qualité dans toutes les phases de leur projet (accueil, accompagnement, formation, financement, suivi).

Ce dispositif, complémentaire aux autres interventions financières, se différencie sur la forme. Il s'agit d'une subvention et non d'un prêt ou d'une avance.

Les organismes intervenant financièrement en faveur de la création d'entreprises (PFIL, ADIE, Caisse Solidaire,...) sont habilités à proposer le dispositif régional aux bénéficiaires potentiels. La décision finale d'attribution est soumise à l'accord du Conseil Régional.

#### Bénéficiaires

Le dispositif régional d'aide aux chômeurs créateurs d'entreprises s'adresse aux demandeurs d'emplois, inscrits à l'Agence Nationale pour l'Emploi.

#### Modalités d'attribution

L'octroi de l'aide régionale est conditionné par l'intervention d'un des partenaires financiers du dispositif. Son montant est de 50 % maximum du montant du prêt accordé au créateur par les partenaires du dispositif, plafonné à 2 000 euros par dossier.

L'octroi du DRAC est conditionné aux critères d'éligibilité suivants :

- l'aide doit présenter un caractère incitatif quant aux conditions de montage du projet,
- le total du plan de financement sur 3 ans ne doit pas dépasser 45 000 euros (hors prélèvements exploitant, hors CAF),
- les prêts bancaires sont limités à un plafond de 30 000 euros sur 3 ans,
- les subventions ou aides directes autres, sont obligatoirement inscrites au plan de financement prévisionnel

### ► Contrat de création

#### Objectifs

- soutenir financièrement les créations d'activités génératrices d'emplois, tout en facilitant l'accès à d'autres financements,
- diffuser les valeurs sociétales et environnementales de la Région.

#### Caractéristiques de l'aide

Le montant du contrat de création est calculé en fonction d'un programme d'emplois et d'investissements associé à une démarche RSE (Responsabilité sociale et environnementale) établi sur trois ans.

#### Bénéficiaires

1. les structures intervenant dans le domaine de l'ESS (Economie sociale et solidaire) :
  - les associations ou structures coopératives de service à la personne avec un agrément qualité,
  - les entreprises solidaires avec agrément de la préfecture,
  - les associations ou structures coopératives de l'ESS avec une activité économique (hors structures d'aide à la personne),
2. les entreprises industrielles,
3. les entreprises de prestations de services à haute valeur ajoutée aux entreprises,
4. les entreprises innovantes ayant le statut de JEI (Jeune entreprise innovante) ou étant accompagnée par une structure spécialisée dans l'accompagnement et/ou le financement des entreprises innovantes.

Les structures concernées devront déposer leur dossier avant la clôture de leur 1er exercice fiscal.

## LE FINANCEMENT



### Emplois éligibles

La structure doit s'engager à créer des emplois permanents dans la région, dans un délai maximum de 3 ans à compter du démarrage de son activité.

### Investissements éligibles

- les investissements matériels de production, de bureautique et d'informatique,
- les dépenses d'agencement,
- les investissements immatériels (hors salaires) : frais de recrutement et formation, de recherche et développement et frais commerciaux significatifs (stand, site internet, etc).

### Responsabilité sociale et environnementale (RSE)

Le bénéficiaire s'engage à développer sa responsabilité sociale et environnementale en participant à des actions intégrant les priorités régionales. Une liste des actions potentielles est disponible sur demande à la Région.

### Montant de la subvention

Le montant de l'aide est dépendant d'un nombre d'emplois à créer mais aussi de critères de bonification intégrant des priorités régionales :

- 2 000 euros par emploi créé + 1 000 euros supplémentaires par emploi créé pour chaque critère de bonification,
- 24 000 euros pour la création spécifique d'un poste de cadre si l'entreprise créée au minimum 5 emplois (contrats à durée indéterminée), poste de cadre inclus. Pour les associations, le nombre d'emplois est réduit à 4 CDI.

### Mode d'emploi :

- Retrait du dossier de demande de subvention auprès de la Région, des Chambres Consulaires (Chambres de Commerce et d'Industrie, Chambres de Métiers et de l'Artisanat), des Boutiques de Gestion, des territoires (Communautés de Communes, Communautés d'Agglomération, Communautés Urbaines, Pays...), des PFIL.....Le dossier pourra être téléchargé sur le site de la Région.
- Envoi du dossier complet à la Région (en double exemplaire) pour instruction
- Présentation du dossier aux élus de la Région pour attribution éventuelle d'une subvention

### ► **Contrat A.C.E.S (Artisanat, Commerce, Entreprises de Services)**

Un dispositif pour soutenir et développer le tissu économique de proximité

### Objectif :

Accompagner les entreprises commerciales, artisanales et de services dans leurs projets de création, de développement et de reprise situées prioritairement dans les territoires urbains et ruraux fragiles du Schéma Régional d'Aménagement et de Développement du Territoire (S.R.A.D.T) ainsi que dans les centres urbains des villes historiquement industrielles.

### Bénéficiaires :

- Les entreprises artisanales, commerciales et de services ayant leur siège social et/ou exerçant une activité en région Nord - Pas de Calais.
- dont le capital n'est pas détenu à 50 % ou plus par une ou plusieurs sociétés ou pas des personnes physiques majoritaires dans une autre société
- d'une surface de vente inférieure à 1 000 m<sup>2</sup>
- dont le chiffre d'affaires hors taxes est inférieur à 1 000 000 € comptes consolidés
- à jour au regard de leurs obligations fiscales et sociales
- inscrites au répertoire des métiers et/ou au registre du commerce et des sociétés

*Les entreprises devront déposer leur dossier avant la clôture de leur 1er exercice fiscal en cas de création ou de reprise*

## LE FINANCEMENT



### Investissements Eligibles :

**Mesure 1 :** (spécifique pour la promotion des entreprises)

- les coûts de stand (linéaire, frais de dossier, branchement électrique...) et de communication liés à une participation à un salon national ou à un salon d'envergure régionale,
- les dépenses liées au transport de marchandises réalisé par un prestataire.

**Mesure 2 :** (spécifique au développement d'entreprises)

Les investissements de mise en conformité de l'outil de travail dans les domaines suivants :

- la protection de l'environnement
- la prévention des risques de l'hygiène, de la sécurité
- la responsabilité sociale

**Mesure 3 :** (spécifique à la création d'entreprises)

- les investissements liés à l'aménagement intérieur du local d'activité (hors vitrines)
- le matériel nécessaire à l'activité envisagée

**Mesure 4 :** (spécifique à une opération de reprise d'entreprise)

- les investissements d'acquisition de matériel et/ou de modernisation de l'outil de production

**Mesure 5 :** (spécifique à la création ou au développement d'entreprises)

- le matériel productif
- les véhicules utilitaires ou les véhicules professionnels « propres »... (GPL, GNV, électricité)
- les équipements de bureautique nécessaires pour le développement et la mise en place de technologies respectueuses de l'environnement.

Sont exclus les investissements ayant déjà fait l'objet sur les deux dernières années précédentes la demande ou faisant l'objet d'une aide au titre du F.I.S.A.C (Fonds d'Intervention pour les Services, l'Artisanat et le Commerce).

### Montant de la subvention :

**Mesure 1 :**

Subvention versée à l'entreprise, d'une valeur de 25% des dépenses subventionnables TTC, dans la limite de 7 500 € d'aide

**Mesures 2 à 5 :**

Subvention versée à l'entreprise, d'une valeur de 30% des investissements éligibles HT, dans la limite de 30 000 € d'aide

### 3 Cas où l'intervention régionale sera majorée :

- Pour les micro-entreprises sous réserve que l'entreprise ait moins de 10 salariés au moment de la demande en CDI Equivalent Temps Plein
- Pour les entreprises ou sociétés situées dans l'une des zones urbaines ou rurales fragiles identifiées par le Schéma Régional d'Aménagement et de Développement du Territoire ou situées dans les centres urbains des villes historiquement industrielles (mesures 1, 3 et 5)
- Pour les entreprises ou sociétés exerçant une activité relevant d'un pôle d'excellence ou de compétitivité de la Région

### Mode d'emploi :

- Retrait du dossier de demande de subvention auprès de la Région, des Chambres Consulaires (Chambres de Commerce et d'Industrie, Chambres de Métiers et de l'Artisanat), des Boutiques de Gestion, des territoires (Communautés de Communes, Communautés d'Agglomération, Communautés Urbaines, Pays...), des plates-formes d'initiative locales. Le dossier pourra être téléchargé sur le site de la Région.
- Envoi du dossier complet à la Région (en double exemplaire) pour instruction.
- Présentation du dossier aux élus de la Région pour attribution éventuelle d'une subvention.



### Intervention d'Oséo :

#### ► Prêt à la Création d'Entreprise ► [PCE]

##### Bénéficiaires

Personnes physiques ou morales en phase de création (N° SIREN attribué) ou PME créées depuis moins de 3 ans, quel que soit leur secteur d'activité (\*) et n'ayant pas encore bénéficié d'un financement (égal ou supérieur à 2 ans).

Les entrepreneurs ne peuvent être déjà installés dans une autre affaire ou contrôler une autre société.

##### Finalité

Financer les besoins immatériels de l'entreprise en création.

##### Dépenses financées

La trésorerie de départ, les investissements immatériels tels que les frais commerciaux, publicité et les aléas de démarrage à l'intérieur d'un programme de 45 000 € TTC.

##### Modalités d'intervention

Prêt sans garantie ni caution personnelle de 2 000 à 7 000 €, d'une durée de 5 ans avec 6 mois de différé d'amortissement du capital et de paiement des intérêts.

Il est accompagné systématiquement d'un concours bancaire (financement du matériel, véhicule....) de plus de 2 ans et d'un montant au moins équivalent au double de celui-ci.

Dans les ZUS et les DOM, le montant du concours bancaire peut être simplement équivalent à celui du PCE.

(\*) *Sauf agriculture, intermédiation financière, promotion ou location immobilière.*

#### ► Garantie du Financement de la Création

##### Bénéficiaires

PME(1) 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 (2), première installation par reprise de fonds de commerce, création de sociétés par des entreprises existantes qui développent des activités ou produits nouveaux.
- Faciliter l'émission par les banques de cautions sur marché pour garantir les engagements de la jeune entreprise.

##### Dépenses financées

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

##### Modalités d'intervention

La quotité garantie est de 70 % en cas de création ex-nihilo (2) ou d'intervention conjointe entre OSEO et la Région, et de 50 % dans les autres cas.

(1) *Au sens de la définition européenne de la PME : entreprise de moins de 250 salariés déclarant soit un CA annuel inférieur à 50 millions €, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions €. Elle doit être indépendante, c'est-à-dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.*

(2) *Installation de nouveaux entrepreneurs ne contrôlant pas déjà des entreprises existantes.*

## LE FINANCEMENT



### ► **Contrat de Développement Création**

#### **Bénéficiaires**

PME(\*) constituées en société, créées depuis moins de 3 ans, ayant effectivement débuté une activité génératrice de chiffre d'affaires.

Les activités éligibles sont définies par la Région concernée ; en principe, tous les secteurs d'activité à caractère industriel y compris les services aux entreprises.

#### **Finalité**

Renforcer les capitaux permanents des entreprises les plus porteuses en termes de développement et d'emplois.

#### **Dépenses financées**

Frais de démarrage, frais de recrutement et de formation, prospection, négociation des premières commandes, marketing, communication, mise aux normes, implantation à l'étranger, matériels, progiciels, équipements à faible valeur de revente, augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet ...

#### **Modalités d'intervention**

- Prêt sans garantie ni caution personnelle de 24 000 € à 80 000 €, d'une durée de 6 ans avec un allègement du remboursement la première année.
- Ce prêt est au plus égal aux fonds propres de l'entreprise (y compris l'intervention en fonds propres ou assimilés d'une société de capital-risque ou d'un business angel, prêt d'honneur...)
- Il est accompagné d'un concours bancaire à moyen terme d'un montant au moins équivalent.
- Il représente au plus le tiers des ressources du projet.

*(\*) Au sens de la définition européenne de la PME : entreprise de moins de 250 salariés déclarant soit un CA annuel inférieur à 50 millions €, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions €. Elle doit être indépendante, c'est-à-dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.*

### ► **Garantie Biotech**

#### **Bénéficiaires**

PME utilisant les sciences du vivant et les biotechnologies dans un objectif de production ou de commercialisation de produits ou de services.

#### **Finalité**

Faciliter l'accès des PME de biotechnologie aux financements bancaires.

#### **Dépenses financées**

Tous investissements, y compris immatériels et opérations de croissance externe.

#### **Modalités d'intervention**

Garantie du concours bancaire à hauteur de 70 % (50 % dans le cas de crédits relais).

### ► **Garantie de Caution**

#### **Bénéficiaires**

PME(\*) innovantes recherchant une caution bancaire pour accéder à l'un de ses premiers marchés ou à un contrat qui représente une rupture significative (en termes de taille ou de marché servi) avec l'activité antérieure.

#### **Finalité**

Faciliter l'émission de cautions sur marchés par les banques, sur ordre et pour le compte des PME, au bénéfice de leurs clients.

#### **Cautions éligibles**

Garanties à première demande ou cautions sur marché (de restitution d'acompte, de bonne fin...).

#### **Modalités d'intervention**

La banque fournit une caution à la PME, OSEO garantit la banque à hauteur de 80 % dans la limite de 300 000 €.



### ► **Avance + pour financer votre compte client**

#### **Bénéficiaires**

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

#### **Finalité**

Vous supportez des délais de règlement de la part de vos grands donneurs d'ordre (publics et privés \*)

OSEO vous apporte une solution en mobilisant vos créances grâce au crédit Avance +.

#### **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 de fonctionnement du crédit Avance +**

- C'est un crédit confirmé. Il vous est accordé généralement pour une durée d'un an renouvelable
- Vous cédez vos créances, et OSEO vous en assure l'avance.
- Le remboursement des avances s'effectue automatiquement par le règlement des factures domiciliées chez OSEO.
- Vous gérez votre compte Avance + grâce à notre service en ligne e-treso.

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

De plus, le service en ligne e-treso facilite la gestion de la trésorerie : consultation du compte, solde disponible, demande d'avance, consultation des paiements reçus, cession de factures.

#### **Partenariat avec votre banque**

- Les avances de trésorerie sont effectuées en totalité par OSEO en complément des autres concours à court terme de la banque

ou :

- elles sont partagées avec votre banque dans le cadre d'un pool de trésorerie géré par OSEO.

(\*) *agréées par OSEO*

### ► **Aide à la création d'entreprise innovante**

#### **Bénéficiaires**

- Personnes physiques fiscalement domiciliées en France,
- PME \* de moins de 3 ans.

#### **Finalités**

Aider le créateur à préciser son plan d'entreprise et à procéder à des vérifications a minima techniques et juridiques pour valider la faisabilité du projet d'innovation.

#### **Dépenses financées**

Conception et définition du projet, études de faisabilité commerciale, technique, juridique et financière, recherche de partenaires...

#### **Modalités d'intervention**

Participation au financement du projet par subvention, ou par avance à taux zéro remboursable en cas de succès.

\* Une PME au sens communautaire est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaire annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est à dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.



### ► Aide au projet de recherche, développement et innovation

#### Types de projets

Projets de Recherche & Développement, projets d'innovation.

#### Bénéficiaires

Petite et moyenne entreprise, et PME de taille intermédiaire ou moyenne-grosse (jusqu'à 5000 salariés).

#### Finalités

De l'idée et de sa faisabilité jusqu'au pré-lancement industriel de l'innovation, aider les PME du secteur industriel ou tertiaire industriel :

- A mettre au point des produits, procédés ou services technologiquement innovants et qui présentent des perspectives concrètes de commercialisation,
- A financer leur participation à des partenariats technologiques nationaux ou européens.

#### Dépenses financées

Dépenses liées aux études de faisabilité préalables, dépenses de personnel, mise au point (R&D), instruments et matériel, dépenses de propriété industrielle (ayant trait au dépôt des brevets issus des projets menés par des PME de moins de 250 salariés), coût de recherche contractuelle, réalisation de prototypes, de maquettes, préparation du lancement industriel, recherche de partenaires...

#### Modalités d'intervention

Participation au financement du projet, sous la forme d'une **subvention ou d'une avance, à 0% d'intérêt, remboursable** en fonction du succès technique et commercial du projet.

**Cette intervention est modulée par OSEO en fonction de la nature du projet de R&D-I, du niveau technologique et de risque, de l'état d'avancement, de l'âge et de la taille de l'entreprise, de l'incitativité réelle de l'aide (taux d'aide de 25 à 60%, sur assiette des dépenses retenues) :**

recherche industrielle, développement expérimental ; projet collaboratif ou non ; en phase amont ou de développement...

#### **Les projets sont classés en quatre catégories :**

1 - Projets d'innovation de **procédé et d'organisation à faibles risques** technico-économiques dans les services ; l'innovation d'organisation est liée à l'utilisation et à l'exploitation des technologies d'information et de communication (TIC).

2 - Projets de R&D à **risques technico-économiques significatifs**, caractérisés par une évolution de produits, procédés ou services réalisée au moyen d'innovations incrémentales nécessitant des adaptations ou développements technologiques par rapport à l'état de l'art.

3 - Projets de R&D à **forts risques technico-économiques**, caractérisés par un **saut technologique**, une innovation de rupture, une diversification radicale ou la **création d'entreprise innovante**.

4 - **Projets de R&D collaboratifs**, notamment issus des pôles de compétitivité

Les entreprises doivent avoir déposé leurs dossiers de demande d'aide au projet de R&D et d'innovation auprès d'OSEO (directions régionales) préalablement à la réalisation du projet.

Les projets bénéficient d'expertises technico-économiques et d'un accès facilité au réseau de partenaires utiles avec lesquels travaillent OSEO.

Le délai d'attribution du financement est relativement court.

### ► Aide au transfert de technologie

#### Bénéficiaires

Organismes de recherche publics et privés ; PME \* , entreprises de moins de 2 000 salariés \*\*.



### Finalités

Aider au développement de coopérations technologiques entre recherche publique et entreprises, notamment dans le cadre de **pôles de compétitivité** pour :

- inciter les laboratoires de recherche à développer des applications industrielles à partir de leurs résultats de recherche ;
- permettre à une PME d'innover en acquérant une technologie développée par une autre entreprise ou un laboratoire public ou privé.

### Dépenses financées

Conception et définition du projet, recherche de partenaires, vacations, frais de propriété industrielle, étude de marché, faisabilité technique, assistance à la négociation, réalisation de prototypes ou de préséries...

### Modalités d'intervention

Participation au financement du projet par avance à taux zéro, remboursable en cas de succès.

*\* Une PME au sens communautaire est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaire annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est à dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.*

*\*\*Indépendante d'un groupe de plus de 2 000 personnes.*

### ► Prêt Participatif d'Amorçage

#### Bénéficiaires

PME(\*) innovantes de moins de 5 ans bénéficiant :

- d'une aide à l'innovation d'OSEO,
- ou d'une aide "création-développement" au titre du Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes,
- ou d'une aide régionale à la création d'entreprises innovantes instruite par OSEO
- ou d'une aide portant sur un projet de recherche, développement et d'innovation (accordée depuis moins de deux ans à la date de la demande du PPA et d'un montant supérieur à 50 000 euros) :
- aide de l'ANR (Agence Nationale de la Recherche),
- aide de la Commission européenne,
- aide de collectivités locales,
- aide portant sur un projet labellisé par un pôle de compétitivité non financé par OSEO

#### Finalités

Créer des conditions favorables à l'intervention ultérieure d'un fonds d'amorçage, d'une société de capital-risque ou d'un industriel, sans retarder l'avancement du projet.

### Dépenses financées

Toutes les dépenses du programme d'innovation.

### Modalités d'intervention

- Prêt sans garantie ni caution personnelle de 50 000 à 75 000 € (jusqu'à 150 000 € avec le soutien de la Région).
- Prêt plafonné aux apports en fonds propres au jour de l'attribution, et au montant de l'aide à l'innovation obtenue.
- Durée : 8 ans avec 3 ans de différé d'amortissement du capital.

*(\*) Au sens de la définition européenne de la PME : entreprise de moins de 250 salariés déclarant soit un CA annuel inférieur à 50 millions €, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions €. Elle doit être indépendante, c'est-à-dire ne pas être détenue à plus de 25% par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.*

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

#### **Bénéficiaires**

- pour les personnes handicapées demandeurs d'emploi (travailleurs reconnus COTOREP, accidentés du travail lorsque l'invalidité permanente est d'au moins 10 %...).

#### **Nature de l'aide**

- Subvention plafonnée à 12 000 € en complément d'un apport de fonds propres minimal de 1 525 €.
- Cette aide s'accompagne d'un suivi post-crédation sur une durée de 3 ans
- cette aide doit être restituée en cas de cessation ou cession de l'activité dans les 12 mois suivant la création d'entreprise.

#### **Modalités**

- La demande de subvention doit être faite avant la création d'entreprise.

En savoir + : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr)

### ► Prêts d'honneur

Sans garantie, ils permettent d'augmenter les apports personnels du ou des porteurs de projet et favorisent ainsi le financement bancaire complémentaire. Leur montant maximum et leur taux varient selon les financeurs et les caractéristiques des projets. Se renseigner auprès de votre CCI.

### ► Envie d'agir-section dispositif défi jeunes ► [Ministère de la Jeunesse et des Sports]

#### **Bénéficiaires**

- les porteurs de projet âgés de 18 à 30 ans inclus.

#### **Nature et montant**

- prix pouvant aller de 1 600 à 8 500 euros

#### **Conditions d'accès**

- Dossier à retirer auprès de la DDJS (Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports) et à déposer au plus tard 1 mois avant la date de jury.
- les projets aboutis sont présentés par les jeunes eux-mêmes à un jury régional qui attribue les prix. (dates de jury 2008 : 11 Mars, 2 Juin et 7 Novembre).

#### **Critères d'appréciation**

Le projet doit :

- représenter un défi pour soi,
- avoir une utilité sociale,
- présenter un caractère d'innovation.

En savoir + : [www.enviedagir.fr](http://www.enviedagir.fr)

### ► MESURE 9

- Aide aux projets des bénéficiaires du RMI souhaitant créer leur entreprise (possibilité d'aide technique et financière subvention maximum de 4 600 €)

La demande doit être adressée par courrier au Président du Conseil Général du Pas-de-Calais  
Hôtel du département, Rue Ferdinand Buisson, 62018 ARRAS CEDEX 9



#### ► 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.*



Contactez nous :

Edith TONNOIR - 03 20 63 73 73 - [edithtonnoir@ergonor.fr](mailto:edithtonnoir@ergonor.fr) - [www.ergonor.fr](http://www.ergonor.fr)

**Le Centre ERGONOR vous accompagne dans le développement de votre entreprise**

**Notre mission**

Vous proposer des solutions adaptées à vos besoins

- Domiciliation
- Location de bureaux équipés
- Prestations de services à la carte

Vous faire bénéficier de l'accompagnement du réseau des spécialistes de la création d'entreprises.

## Pour nous, l'Homme ne sera jamais une marchandise.

Société de personnes à but non lucratif, la Mutuelle Radiance poursuit un seul et unique objectif: la protection de la personne humaine. Proximité, écoute, réponses claires et précises, conseils personnalisés et solutions conformes à vos préoccupations, couverture à vie sans questionnaire médical... n'hésitez pas à comparer! Découvrez Radiance, la Mutuelle qui va à l'essentiel, sur le site [www.radiance.fr](http://www.radiance.fr) ou en nous appelant au

**N° Vert 0 800 366 366**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE



*La Mutuelle qui va à l'essentiel*

### ARRAS

9 ter Boulevard Schuman  
Tel. 03 21 23 83 00

### DUNKERQUE

1 rue de la Tranquillité  
Tél. 03 28 65 80 50

### LILLE

281 rue Nationale  
Tél. 03 20 14 41 60

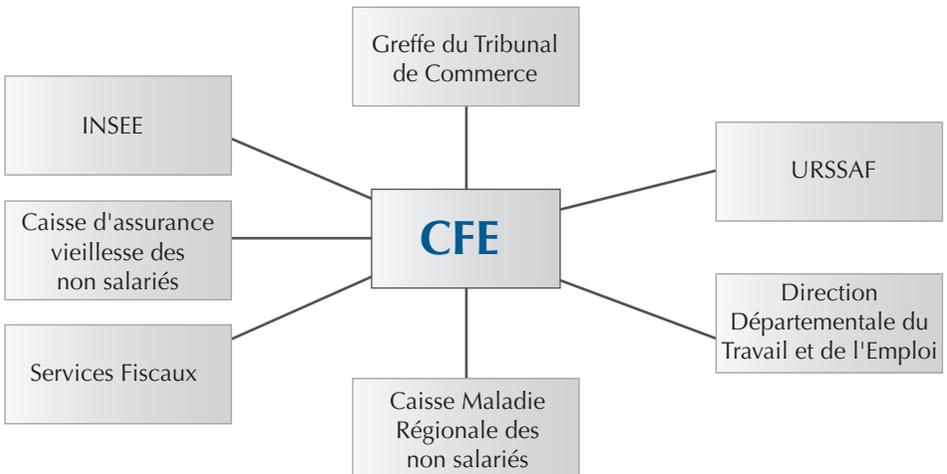
# LES DIFFERENTES FORMALITES POUR BIEN DEMARRER

## 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, Caisse Maladie, Caisse de Retraite, Impôt,...)
- 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.
- recevoir et vérifier la demande d'exonération de cotisations sociales pour le chômeur créateur ou repreneur d'entreprise (ACCRE) qui doit être déposée, au plus tard, 45 jours après le dépôt du dossier d'immatriculation de l'entreprise au CFE. Le CFE transmet à l'URSSAF qui statue sur la demande dans un délai d'un mois.



### ► 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 ?**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commerçants et prestataires de services n'ayant pas un objet artisanal</li> <li>• Sociétés commerciales (SARL, EURL, SNC...) n'ayant pas un objet artisanal</li> </ul>	Chambre de Commerce et d'Industrie
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprises artisanales</li> <li>• Prestataires de services ayant un objet artisanal</li> </ul>	Chambre de Métiers (stage de gestion obligatoire)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprises immatriculées au Registre de la Batellerie Artisanale</li> </ul>	Chambre Nationale de la Batellerie Artisanale
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociétés Civiles (SCI, SCM, SCP...)</li> <li>• Sociétés d'exercice libéral (SELARL, SELAFA, SELCA)</li> <li>• Groupements d'Intérêt Economique</li> <li>• Agents commerciaux (personne physique)</li> <li>• Etablissements Publics Industriels et Commerciaux (EPIC)</li> </ul>	Greffe du Tribunal de Commerce
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membres d'une profession libérale (réglementée ou non)</li> <li>• Employeurs dont l'entreprise n'est pas immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés ou inscrite au Registre des Métiers (ex : Syndicats Professionnels)</li> </ul>	URSSAF
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Artistes et auteurs</li> <li>• Assujettis à la TVA, à l'impôt sur le revenu au titre des BIC ou l'IS et qui ne relèvent pas de catégories ci-dessus (sociétés en participation, associations, loueurs de meublés...)</li> </ul>	Centre des Impôts
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personnes physiques et morales exerçant à titre principal des activités agricoles</li> </ul>	Chambre d'Agriculture

**Autres formalités à accomplir** (pour mémoire et selon les caractéristiques du projet) - *liste non exhaustive*

- Dossier ACCRE et autres aides éventuelles
- Licence IV pour les débits de boissons (auprès des Douanes) et agrément SEITA pour les débits de tabac
- 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 préfecture ou de la sous préfecture)
- Carte de commerçant étranger (auprès de la Préfecture)
- Livre de police pour dépôts-ventes, antiquaires et brocanteurs (auprès de la 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 Taxe Professionnelle 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 TPV, adhésion 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, CRCI ARIST(Service relais d'information sur la Propriété Industrielle)
- 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, agents immobiliers ou de voyages,...
- Inscription au registre des transporteurs,...



# SPECIFICITES 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 en fonction de votre personnalité.

Évaluez vos points forts et vos points faibles : savoir-faire professionnel, aptitudes commerciales, qualités de gestionnaire, environnement et motivations, capacités financières.

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

Validez ensuite les principales convergences entre votre projet, votre financement, votre personnalité et vos domaines de compétences.

### ► Recherche de cible

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

### ► Etude des dossiers potentiels

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 et, selon les cas, de la signature d'un accord de confidentialité et d'une lettre d'intention. Faites-vous accompagner d'un spécialiste afin de préparer une analyse plus précise.

### ► Réalisation d'un diagnostic

Établissez un diagnostic d'exploitation et un diagnostic financier, une approche interne et externe :



### Financier

- CA sur 3 ans, EBE sur 3 ans, résultat sur 3 ans

### 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),
- matériel (type, vétusté, quantités),
- véhicules, contrats en cours (crédit bail, locations...),
- système d'information.

### Externe

- marché,
- clientèle,
- fournisseurs,
- concurrence,
- stratégie commerciale et communication.

Ce diagnostic vous permettra de faire ressortir les points forts et les points faibles de l'entreprise. A partir de tous les éléments collectés, vous pourrez apprécier la valeur de l'entreprise.

**A noter :** le réseau des CCI de la région Nord Pas de Calais propose aux cédants des diagnostics pris en charge financièrement à 80% par les financeurs du Programme Régional Création et Transmission d'Entreprise (PRCTE). Ces diagnostics sont effectués par des consultants extérieurs, spécialistes dans le domaine de la transmission d'entreprise. Il existe deux types de diagnostic/évaluation : l'un spécifique aux TPE et l'autre aux PME.

### ► Evaluation de l'entreprise

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 (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. 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 du retour des investissements. 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 quelques fois des retraitements comptables (c'est un travail de professionnel).

### **Méthode mixte (communément appelée Good-will ou Survaleur) :**

Le Goodwill (appelé aussi survaleur) est la différence entre l'actif du bilan d'une entreprise et la somme de son capital immatériel et matériel valorisée à la valeur de marché.

Le Goodwill est plus précisément un écart d'acquisition correspondant à l'excédent du coût d'acquisition, lors d'une prise de participation ou d'une fusion, sur la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables. 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.

### **► Formalisation du dossier**

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 deux objectifs :

- évaluer l'ensemble des investissements nécessaires au démarrage de votre activité et en prévoir les modalités de financement, c'est le plan de financement.
- vous aider à établir un compte de résultat prévisionnel et une prévision de trésorerie.

#### **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 parts de société : moyennant un prix fixé avec le vendeur, vous vous portez acquéreur d'un ensemble d'éléments incorporels et corporels.
- 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 parts 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 parts, on reprend ici 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 fait le descriptif de 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).

### ► Documents incontournables

**Lors de l'étude d'un projet de reprise d'entreprise, vous devrez vous procurer au minimum les informations suivantes :**

- les trois derniers bilans et le fichier des immobilisations,
- un exemplaire du bail,
- les normes liées à l'entreprise (normes d'hygiène, de sécurité...),
- les travaux envisagés à proximité des locaux de l'entreprise (construction de bâtiments, rocade, parking...),
- les contrats en cours (assurances, sous-traitance, contrats de travail du personnel, crédits-baux, plan de formation...).

### ► Accompagnement

Il permet au repreneur de se faire accompagner par le cédant afin de se familiariser avec l'entreprise, les employés et les partenaires extérieurs.



## Fiscalité de la reprise d'entreprise

L'acquéreur d'un fonds commercial ou de parts sociales doit acquitter des droits de mutation.

- **Droits de mutation en cas d'achat de fonds de commerce, de clientèle ou de droit au bail :**

- prix ou valeur vénale n'excédant pas 23 000 € : 0 %
- prix ou valeur comprise entre 23 000 € et 200 000 € : 3%
- prix ou valeur vénale supérieure à 200 000 € : 5 %

(ex : pour un fonds de commerce acheté 250 000 €, les droits de mutation seront calculés de la manière suivante :

- 0% sur la 1ère tranche de 23 000 €
- 3 % sur la 2nde tranche de 177 000 €
- 5 % sur la 3ème tranche de 50 000 €, soit un total de 7 810 €)

- **Droits de mutation en cas de rachat de parts ou d'actions de société :**

A compter du 6 août 2008, les droits d'enregistrement dus en cas d'acquisition d'action (SA, SAS) et de parts sociales (SARL, EURL, SNC) sont uniformisés à 3%.

L'acquisition des parts sociales bénéficie d'un abattement égal à 23000 €. L'abattement consenti sur chaque part sociale est calculé, en principe, de la façon suivante : 23000 € divisés par le nombre total de parts sociales de la société.

En cas d'acquisition d'actions, les droits de mutation sont plafonnés à 5000 €.

Si l'achat porte sur des parts représentatives d'un apport en nature réalisé depuis moins de trois ans, ce sont les droits de mutation correspondant à la nature des biens concernés qui s'appliquent.

**Pour information :** Il existe à ce jour des possibilités d'exonération des droits de mutation dans certains cas bien définis (donation aux salariés ou à un membre de la famille par exemple)

## Les outils des CCI pour vous aider à trouver une cible

• Vous souhaitez reprendre une entreprise artisanale, commerciale ou hôtelière ?

**TRANSCOMMERCE TRANSARTISANAT** est un réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, géré en partenariat avec les notaires et les agents immobiliers. Il centralise des offres de cession et de reprise de fonds de commerce. Implanté sur 38 départements, ce service vous permet de consulter près de 10 000 offres de vente sur le site internet : [www.transcommerce.com](http://www.transcommerce.com) et de vous abonner gratuitement pendant 3 mois au journal d'annonces mensuel sur simple demande.

**Correspondant Nord Pas-de-Calais :** Catherine MARTOUGIN (tel : 03 20 63 79 74) ou votre CCI.

• Vous cherchez à reprendre une entreprise de production ou de services aux entreprises ?

Les CCI et la CRCI vous proposent la consultation d'un fichier d'opportunité, édité sur un supplément dédié du mensuel « La Gazette du Nord Pas-de-Calais », en collaboration avec le Conseil Régional de l'Ordre des notaires, l'Ordre Régional des experts comptables et les avocats du Barreau de Lille.

**Contact régional :** Claudette ADAMSKI (tel : 03 20 63 79 71) ou votre CCI.

Les CCI et la CRCI proposent également des formations à la reprise d'une entreprise et édite des guides spécifiques ... n'hésitez-pas à vous renseigner !



# L'INFORMATION ET LA FORMATION DU CREATEUR OU DU REPRENEUR D'ENTREPRISE

## Réunion d'information futurs créateurs/repreneurs

Demi-journée d'information : premiers pas pour Entreprendre

### ► Objectifs

- faire le tour des questions essentielles préalables à tout engagement dans la création ou la reprise d'entreprise
- répondre aux préoccupations immédiates des créateurs et repreneurs d'entreprise.

### ► Thèmes abordés

- les services proposés par les professionnels du réseau Entreprendre en France...
- les aspects humains
- les aspects commerciaux et l'étude de marché
- le dossier financier
- les différents statuts juridiques
- les statuts sociaux et le calcul des cotisations sociales
- les aides possibles.

### Les Clubs de Créateurs d'Entreprise

Animé par votre CCI, le Club propose régulièrement des interventions thématiques tout en permettant à chaque membre de bénéficier de l'expérience des uns et des autres, en toute convivialité.

## 5 jours pour entreprendre, avec votre CCI

Pour aller plus loin dans la démarche : le stage de formation de 5 jours

### ► Objectif

Vous aider dans votre réflexion sur la création ou la reprise d'entreprise par l'acquisition de connaissances (commerciales, juridiques, sociales, de gestion...), l'apport méthodologique, l'appui à la mesure de la pertinence de votre projet.

### ► Domaines abordés

- **l'étude du marché** : méthodologie et recherche du potentiel clients
- **le choix, la disponibilité et les moyens de protection d'une appellation** (nom commercial, enseigne, marque, ...)
- **la stratégie commerciale** : le choix des actions commerciales en fonction de la stratégie de l'entreprise
- **le statut juridique de l'entreprise** : les différentes formes juridiques, le bail commercial, le pas de porte et le fonds de commerce
- **la fiscalité dans l'entreprise** : les différents régimes d'imposition, le calcul de la TVA, les autres impôts
- **l'exploitation et la rentabilité** : l'approche prévisionnelle compte tenu du potentiel clients dégagé. Le compte de résultat prévisionnel, plan de financement et plan de trésorerie
- **le régime social** : les obligations à remplir, le calcul des cotisations, les prestations pour les travailleurs salariés et non salariés
- **la couverture des risques professionnels** (assurances).

Cette formation s'inscrit dans le cadre de « CCI-Entreprendre En France », avec le concours du CEFAC et le soutien financier de la DECASPL

*Certaines CCI proposent des formations complémentaires réservées à ceux qui se lancent, renseignez-vous !*



## ADRESSES UTILES

### PREMIER CONTACT : VOTRE CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

- ACCUEIL - ORIENTATION • CONSEILS • ANALYSE DU MARCHÉ • FORMATIONS •

#### ► ARTOIS-HAINAUT

- CCI ARRAS : Audrey DELANNOY

8, rue du 29 Juillet – BP 540 – 62008 ARRAS Cedex – Tél. : 03 21 23 95 58  
[www.arras.cci.fr](http://www.arras.cci.fr)

- CCI BÉTHUNE : Marie-Odile RIVIERE

24, rue Sadi Carnot - BP 5 -62401 BETHUNE cedex - Tél : 03 21 64 64 64  
[www.bethune.cci.fr](http://www.bethune.cci.fr)

- CCI LENS : Dominique LOURME

3, Av Elie Reumaux - BP 14 -62307 LENS Cedex - Tél : 03 21 69 23 23  
[www.lens.cci.fr](http://www.lens.cci.fr)

#### ► GRAND LILLE

- CCI GRAND LILLE : Novica COSO

Place du Théâtre – BP 365 – 59020 LILLE Cedex – Tél. : 03 20 63 77 77  
[www.grand-lille.cci.fr](http://www.grand-lille.cci.fr)

#### LES AGENCES DE LA CCI GRAND LILLE

- AGENCE TERRITORIALE D'ARMENTIERES-HAZEBROUCK

1, rue de Strasbourg BP 50104 – 59427 ARMENTIERES Cdx– Tél. : 03 20 44 06 20

- AGENCE TERRITORIALE DE DOUAI

100, rue Pierre Dubois BP 90659 – 59506 DOUAI Cdx - Tél. : 03 27 93 74 74

- AGENCE TERRITORIALE DE SAINT-OMER

16, Place Victor Hugo – BP 94 – 62502 SAINT OMER Cdx - Tél. : 03 21 98 45 22

#### ► NORD DE FRANCE

- CCI AVESNES : Florence FLAMME

Cité de l'Entreprise – Reflets - 95, rue de Neuf Mesnil 59750 FEIGNIES – Tel : 03 27 53 09 99  
[www.avesnes.cci.fr](http://www.avesnes.cci.fr)

- CCI CAMBRAI : Jean-Loup CHRETIEN

Place de la République - BP 367 - 59407 CAMBRAI cedex - Tél : 03 27 72 10 10  
[www.cambresis.cci.fr](http://www.cambresis.cci.fr)

- CCI VALENCIENNES : Patrick MACHU

3, Av du Sénateur Girard - BP 577 -59308 VALENCIENNES cedex - Tél : 03 27 28 40 71  
[www.valenciennes.cci.fr](http://www.valenciennes.cci.fr)

## ADRESSES UTILES



### ► LITTORAL

• **CCI BOULOGNE-SUR-MER CÔTE D'OPALE** : Jean-François LOUCHEZ  
98, Boulevard Gambetta – BP 269 - 62204 BOULOGNE / SUR-MER Cdx - Tél : 03 21 99 62 32  
[www.boulogne-sur-mer.cci.fr](http://www.boulogne-sur-mer.cci.fr)

• **CCI CALAIS** : Fabrice GILLET  
24, Bd des Alliés - BP 199 - 62104 CALAIS cedex - Tél : 03 21 46 00 43  
[www.calais.cci.fr](http://www.calais.cci.fr)

• **CCI DUNKERQUE** : Hélène SENS  
512, Avenue de l'Université – BP 1501 - 59383 DUNKERQUE Cedex 1 - Tél : 03 28 22 70 34  
[www.dunkerque.cci.fr](http://www.dunkerque.cci.fr)

• **CRCI NORD-PAS DE CALAIS** : Isabelle LEPRETRE  
2, Palais de La Bourse – BP 500 - 59800 LILLE - Tél : 03 20 63 79 70  
[www.nordpasdecalais.cci.fr](http://www.nordpasdecalais.cci.fr)

**OPPORTUNITES DE REPRISES D'ENTREPRISES** : [www.transmettre-npdc.com](http://www.transmettre-npdc.com) - [www.transcommerce.com](http://www.transcommerce.com)

### ► AUTRES ADRESSES UTILES AU NIVEAU REGIONAL ET DEPARTEMENTAL

• **ADIE – ASSOCIATION POUR LE DROIT A L'INITIATIVE ECONOMIQUE**  
81 Bis rue Gantois – 59000 LILLE Tél. : 0 800 800 566 –[www.adie.org](http://www.adie.org)  
Prêt aux demandeurs d'emploi exclus du système bancaire

• **ADITEC PAS DE CALAIS**  
Rue de l'Université – 62400 BETHUNE – Tel : 03.21.63.15.15 - [www.aditec.org](http://www.aditec.org)

• **AGEFIPH**  
27 Bis rue du Vieux Bourg 59040 LILLE Cedex Tél. : 023 20 14 57 20 - [www.agepiph.asso.fr](http://www.agepiph.asso.fr)

• **ANPE**  
[www.anpe.fr](http://www.anpe.fr) – Tél. : 08 11 55 01 59

• **ARDAN NORD PAS DE CALAIS**  
8, rue du Général Bardot- 62000 ARRAS - [www.ardan.fr](http://www.ardan.fr)

• **ASSEDIC**  
[www.assedic.fr](http://www.assedic.fr)

• **ASSOCIATION BUSINESS ANGELS NORD DE FRANCE / C(R)CI DU NORD PAS-DE-CALAIS**  
Financement privé de créations ou reprises à potentiel innovant tel : 03 20 63 79 71

• **ASSOCIATION REGIONALE DES CIGALES**  
81 bis rue Gantois – 59000 LILLE - [www.cigales-npdc.org](http://www.cigales-npdc.org)

## ADRESSES UTILES



- **AUTONOMIE ET SOLIDARITE (SOCIÉTÉ DE CAPITAL RISQUE SOLIDAIRE)**  
146 Rue Nationale 59000 LILLE – Tél. : 03 20 14 30 62 - [www.autonomieetsolidarite.fr](http://www.autonomieetsolidarite.fr)
- **AVOCATS** - liste des Avocats du Nord Pas-de-Calais : [www.cnb.avocat.fr/annuaire](http://www.cnb.avocat.fr/annuaire)
- **BANQUE DE FRANCE**  
69 rue Royale – 59000 LILLE– Tel : 03.20.40.47.47
- **BIO-INCUBATEUR EURASANTÉ**  
Parc Eurasanté 10 avenue Eugène Avinée 59120 LOOS LEZ LILLE – Tél. : 03 28 55 90 67  
[www.eurasante.com](http://www.eurasante.com)
- **CAISSE SOLIDAIRE**  
3 Contour Saint Martin 59100 ROUBAIX – Tél. : 03 20 81 99 70 - [www.caisse-solidaire.org](http://www.caisse-solidaire.org)  
Prêt (4 500 à 75 000 €) et collecte d'épargne
- **CENTRE REGIONAL DE LA CONSOMMATION (CRC)**  
20 rue du Marché au Filé – BP 930 – 59000 LILLE – Tel : 03.28.82.89.00
- **CHAMBRES DE METIERS ET DE L'ARTISANAT**
  - ▶ **REGIONALE** : 9, rue Léon Trulin BP 114 59001 LILLE cedex – tél : 03 20 14 96 14  
[www.artisanat-npdc.fr](http://www.artisanat-npdc.fr)
  - ▶ **DU NORD** : 16 Rue Inkerman – BP 2010 – 59011 LILLE cedex- Tél. : 03 20 12 36 50
  - ▶ **DU PAS DE CALAIS** : 14 bis rue des Rosati – BP 361 – 62027 Arras Cedex – Tel : 03.21.50.90.90
- **CHAMBRE D'AGRICULTURE DU NORD**  
140 Boulevard de la Liberté 59800 LILLE - Tél. : 03 20 88 67 00
- **CHAMBRE D'AGRICULTURE DU PAS DE CALAIS**  
54/56, av Roger Salengro 62223 SAINT LAURENT BLANGY - Tél. : 03 21 60 57 57
- **CONSEIL GENERAL DU NORD**  
58 rue Jean Sans Peur - 59000 LILLE – Tel : 03 28 38 14 30
- **CONSEIL GENERAL DU PAS DE CALAIS**  
Rue Ferdinand Buisson - 62018 ARRAS – Tel : 03 21 21 62 62
- **CONSEIL REGIONAL DES NOTAIRES**  
13 rue Puebla – 59000 LILLE– Tel 03.20.14.90.30 - [www.notaires59-62.com](http://www.notaires59-62.com)
- **CONSEIL REGIONAL DU NORD PAS DE CALAIS**  
Services Techniques : Boulevard Hoover – 59000 LILLE - [www.nordpasdecals.fr](http://www.nordpasdecals.fr)

## ADRESSES UTILES



- **DELEGATION REGIONALE AUX DROITS DES FEMMES**  
123 Rue Nationale - 59000 LILLE
- **DIRECTION REGIONALE DU TRAVAIL DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE (DRTEFP)**  
[www.travail.gouv.fr](http://www.travail.gouv.fr)
- **DIRECTION DEPARTEMENTALE DES AFFAIRES SANITAIRES ET SOCIALES (DDASS)**  
5 rue Pierre Bérégovoy – BP 539 – 62116 ARRAS Cedex – Tel : 03.21.60.30.30
- **DIRECTION DE LA CONCURRENCE ET DES FRAUDES**  
[www.minifi.gouv.fr/DGCCRF](http://www.minifi.gouv.fr/DGCCRF)
- **DIRECTION INTERREGIONALE DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS DE LILLE (DIDDIL)**  
3 Rue Courtrai - 59033 LILLE
- **DIRECTION REGIONALE DE L'EQUIPEMENT NORD - PAS-DE-CALAIS (D.R.E)**  
44 rue de Tournai - B.P. 259 - 59019 LILLE cedex - Tél. : 03.20.40.54.54  
[www.nord.equipement.gouv.fr](http://www.nord.equipement.gouv.fr)
- **DIRECTION DES SERVICES FISCAUX DU NORD LILLE**  
5, rue du Docteur Brassart - 62000 ARRAS- Tél. : 03 21 23 68 00
- **DRIRE (DIRECTION RÉGIONALE INDUSTRIE RECHERCHE ENVIRONNEMENT)**  
Avenue Hoover - 59000 LILLE– Tel : 03 20 15 84 00 - [www.nord-pas-de-calais.drire.gouv.fr](http://www.nord-pas-de-calais.drire.gouv.fr)
- **DRTEFP (DIRECTION REGIONALE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE)**  
70 rue St Sauveur 59000 LILLE - Tél : 03 20 96 48 60 - [www.travail.gouv.fr](http://www.travail.gouv.fr)
- **ESPACE BOUTIQUES DE GESTION**  
4 rue des Buisses – 59000 LILLE
- **EURASANTE**  
310 Avenue Eugène-Avinée 59120 LOOS - tel : 03 28 55 90 60 – [www.eurasante.com](http://www.eurasante.com)  
Grand LilleBio incubateur
- **FINORPA**  
14 Rue du Vieux Faubourg 59000 LILLE – Tél. : 03 20 31 59 54 - [www.finorpa.fr](http://www.finorpa.fr)  
Société de capital risque et de développement économique
- **FONDS REGIONAL DE GARANTIE**  
96 Rue Nationale 59000 LILLE– Tél. : 03 20 14 85 48 - [www.frg.fr](http://www.frg.fr)

## ADRESSES UTILES



- **FRANCE INITIATIVE / PLATES FORMES D'INITIATIVE LOCALE**

Prêts d'honneur

Informations complémentaires sur le site de votre Chambre de Commerce et d'Industrie (liste ci-dessus) ou sur [www.france-initiative.fr](http://www.france-initiative.fr)

- **INITIATIVES PLURIELLES**

60 rue Sainte Catherine 59000 LILLE - Tél. : 03 20 78 13 01 - [www.initiatives-plurielles.org](http://www.initiatives-plurielles.org)

Accompagner la création d'entreprise par des femmes

- **INPI (INSTITUT NATIONAL DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE)**

97 boulevard Carnot 59040 LILLE cedex – Tél. : 0 820 213 213- [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)

- **INOVAM**

Euralliance - Porte A - 2 avenue de Kaarst - BP 52004 - 59777 EURALILLE - Tel : 03 59 31 20 08  
[www.irdnpdc.fr](http://www.irdnpdc.fr)

- **INSEE**

130 avenue du président JF Kennedy 59034 LILLE cedex – Tél. : 03 20 62 86 29 - [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

- **INSER ACTION 62**

Bâtiment Izoard – Place des Ecrins – 62223 SAINT NICOLAS LEZ ARRAS - Tél. : 03 21 23 01 01  
Organisme de garantie des prêts

- **MAISON DE L'ENTREPRENEURIAT**

1 bis rue Georges Lefèvre 59044 LILLE Cedex – Tél. : 03 20 29 93 83

[www.maison-entrepreneuriat-npdc.fr](http://www.maison-entrepreneuriat-npdc.fr)

Sensibilisation à l'esprit d'entreprise chez les étudiants de l'enseignement supérieur.

- **& INSTITUT DE L'ENTREPRENEURIAT**

Université catholique - 60 Bd Vauban 59000 LILLE Cedex – Tél. : 03 20 13 47 41

[www.univ-catholille.fr](http://www.univ-catholille.fr)

- **MITI**

Rue Marconi -Cité scientifique 59550 VILLENEUVE d'ASCQ Tél. : 03 28 43 44 77 - [www.miti.fr](http://www.miti.fr)  
Incubateur généraliste

- **NORD CRÉATION**

Euralliance Porte A - 2 Avenue de Kaarst BP 52004 59777 EURALILLE - Tél. : 03 59 31 20 09  
Société de capital risque - [www.entreprises-et-cites.com](http://www.entreprises-et-cites.com)

- **OSEO**

213 Boulevard de Turin - Tour EuroSud – 59777 EURALILLE- Tél. : 03 20 81 94 94

Financement de projets innovants et d'entreprises à potentiel – Prêt à la création d'entreprise (PCE) – Garantie -[www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)

- **ORDRE REGIONAL DES EXPERTS-COMPTABLES DU NORD PAS DE CALAIS**

10 rue Tenremonde - 59040 LILLE - [www.5962experts-comptables.org](http://www.5962experts-comptables.org)

## ADRESSES UTILES



- **NORD ACTIF**

54/56 Rue Jean Sans Peur 59000 LILLE cedex Tél. : 03 20 74 57 40 -[www.nord-actif.org](http://www.nord-actif.org)  
Fonds de garantie

- **PREFECTURE DE REGION NORD PAS DE CALAIS**

2 rue Jacquemart Giélée - 59039 LILLE - [www.nord-pas-de-calais.pref.gouv.fr](http://www.nord-pas-de-calais.pref.gouv.fr)

- **PREFECTURE DU PAS DE CALAIS**

Rue Ferdinand Buisson 62020 ARRAS – Tél. : 03 21 21 20 00 - [www.pas-de-calais.pref.gouv.fr](http://www.pas-de-calais.pref.gouv.fr)

- **PREFECTURE DU NORD**

12/14 Rue Jean Sans Peur 59039 LILLE cedex – Tél. : 03 20 30 59 59 -[www.nord-pref.gouv.fr](http://www.nord-pref.gouv.fr)

- **RESEAU ENTREPRENDRE ARTOIS, COTE D’OPALE, HAINAUT, NORD**

[www.reseau-entreprendre.org](http://www.reseau-entreprendre.org)  
Prêts d’honneur

- **RSI NORD-PAS DE CALAIS**

270 rue Nationale – 59045 Lille – Tél. : 03 20 12 36 00 - [www.nord-pref.gouv.fr](http://www.nord-pref.gouv.fr)

- **RUCHES D’ENTREPRISES**

[www.reseau-ruches.fr](http://www.reseau-ruches.fr)  
Hébergement d’entreprises nouvellement créées

- **SIAGI (ORGANISME DE GARANTIE DES PRÊTS)**

9 Rue Léon Trulin – BP 114 – 59000 LILLE - Tél. : 03 20 14 95 30 - [www.siagi.com](http://www.siagi.com)

- **UNION RECOUVREMENT COTISATIONS SECURITE SOCIALE ALLOCATIONS FAMILIALES (U.R.S.S.A.F)**

293 av Prés Hoover BP 20001 59032 LILLE CEDEX – Tél. : 0 821 01 59 59  
[www.urssaf.fr](http://www.urssaf.fr)

- **UPTEX - INNOTEX (INCUBATEUR TEXTILE)**

9, rue de l’Ermitage BP 30329 59056 ROUBAIX - Tél. : 03 20 28 60 00 - [www.innotex.com](http://www.innotex.com)

- **UR SCOP**

3-5 Rue Camille Guérin 59000 LILLE -Tél. : 03 20 90 49 70 - [www.scop.coopetscic.coop](http://www.scop.coopetscic.coop)

- **VAL INITIATIVE**

3 avenue Sénateur Girard - BP 80577 - 59308 Valenciennes Cedex - Tél. : 03 27 28 41 50  
[val-initiatives@wanadoo.fr](mailto:val-initiatives@wanadoo.fr)  
Prêt d’honneur

## AUTRES SITES UTILES :

[www.jecree.com](http://www.jecree.com) – [www.jereprends.com](http://www.jereprends.com) – [www.demainjecree.com](http://www.demainjecree.com)  
[www.jinnove.com](http://www.jinnove.com) – [www.creativallee.com](http://www.creativallee.com)

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 du service création-reprise de votre CCI (voir coordonnées au dos de ce guide).

Malgré le soin apporté à la rédaction de ce guide, les Chambres de Commerce et d'Industrie du Nord Pas-de-Calais 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 REGIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU NORD PAS-DE-CALAIS

EDITION

**PubliCom**

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

© LES CCI DU NORD PAS-DE-CALAIS - SEPTEMBRE 2009 - TOUS DROITS RESERVES



**/ CCI CAMBRESIS**  
5, place de la République - BP 367  
59407 Cambrai cedex  
T. 03 27 72 10 10 F. 03 27 72 10 05  
www.cambresis.cci.fr



**/ CCI ARRAS**  
8-10, rue du 29 juillet - BP 540  
62008 Arras cedex  
T. 03 21 23 24 24 F. 03 21 23 84 84  
www.arras.cci.fr



**/ CCI AVESNES**  
1, avenue Louis Loucheur - BP 34  
59361 Avesnes-sur-Helpe cedex  
T. 03 27 57 77 77 F. 03 27 57 77 78  
www.avesnes.cci.fr



**/ CCI BETHUNE**  
24, rue Sadi Carnot - BP 5  
62401 Béthune cedex  
T. 03 21 64 64 64 F. 03 21 56 36 08  
www.bethune.cci.fr



**/ CCI BOULOGNE-SUR-MER  
CÔTE D'OPALE**  
98, bd Gambetta - BP 269  
62204 Boulogne-sur-Mer cedex  
T. 03 21 99 62 00 F. 03 21 99 62 01  
www.boulogne-sur-mer.cci.fr



**/ CCI CALAIS**  
24, bd des Alliés - BP 199  
62401 Calais cedex  
T. 03 21 46 00 00 F. 03 21 46 00 99  
www.calais.cci.fr



**/ CRCI**  
2, palais de la Bourse  
BP 500 - 59001 Lille cedex  
T. 03 20 63 79 79 F. 03 20 13 02 00  
www.nordpasdecalais.cci.fr



**/ CCI DUNKERQUE**  
512, rue de l'Université - BP 1501  
59383 Dunkerque cedex  
T. 03 28 22 70 00 F. 03 28 22 70 10  
www.dunkerque.cci.fr



**/ CCI GRAND LILLE**  
Place du Théâtre - BP 359  
59020 Lille cedex  
T. 03 20 63 77 77 F. 03 20 74 82 50  
www.grand-lille.cci.fr



**/ CCI LENS**  
3, avenue Elie Reumaux - SP 14  
62307 Lens cedex  
T. 03 21 69 23 23 F. 03 21 42 99 82  
www.lens.cci.fr



**/ CCI DU VALENCIENNOIS**  
3, av. du sénateur Girard - BP 60577  
59308 Valenciennes cedex  
T. 03 27 28 40 40 F. 03 27 28 40 39  
www.valenciennes.cci.fr

Dans le cadre de :



Avec le soutien de :