

**GUIDE
PRATIQUE**



CRÉER UNE ENTREPRISE POURQUOI PAS VOUS ?



CRÉER UNE ENTREPRISE, POURQUOI PAS VOUS ?

Mettez à profit le chômage pour créer votre entreprise

Vous êtes demandeur d'emploi ? C'est peut-être le bon moment pour monter votre entreprise ! Chaque année, près de 200 000 personnes profitent de cette période de transition professionnelle pour se lancer !

Contrairement aux idées reçues, la création d'entreprise s'adresse à tous : ouvriers, cadres, demandeurs d'emploi, salariés... Tous les métiers et niveaux de qualification sont représentés. Alors vous aussi, vous pouvez envisager cette solution ! C'est un défi, c'est vrai, mais peut-être moins difficile que vous n'imaginez, notamment depuis le lancement du statut d'auto-entrepreneur !

Vous avez des idées, une expérience professionnelle dans un domaine précis ? Vous êtes autonome, prêt à vous investir sans mesurer votre temps ni votre énergie pour être votre propre patron ? Ce sont des points forts essentiels sur lesquels vous pourriez vous appuyer pour mener à bien un projet.

Reste la méthode : comment s'y prend-t-on pour "créer sa boîte" ?

Ces quelques pages vont vous donner les moyens de réfléchir et d'imaginer un projet personnel en cohérence avec vos compétences, vos envies et les réalités du marché. Elles vont également vous expliquer le cheminement. Vous allez découvrir quels sont les éléments fondamentaux de la création d'entreprise et surtout les questions à inventorier et à résoudre à chaque étape. Vous permettre de décider si vous êtes prêt à sauter le pas de la création d'entreprise, et vous donner les clés pour passer à la réalisation, tels sont les deux premiers objectifs de ce guide pratique... Le troisième est de vous convaincre que le prochain créateur d'entreprise, c'est peut-être vous !

5 DEVENIR CRÉATEUR D'ENTREPRISE

- 5 LE CHÔMAGE : UNE OPPORTUNITÉ !
- 5 MAIS QU'EST-CE QU'UN CHEF D'ENTREPRISE ?
- 5 TROUVEZ VOTRE CONCEPT !

5 DE L'IDÉE AU PROJET PERSONNEL

- 5 DÉFINISSEZ VOTRE PROJET
- 5 ÉTUDIEZ LE MARCHÉ
- 5 COMMENT CHOISIR LE BON STATUT ?

5 QUI PEUT VOUS AIDER ?

- 5 LES CONSEILS À LA RÉALISATION DU PROJET
- 5 LE FINANCEMENT

5 L'ESSENTIEL À RETENIR

- 5 LES 5 ERREURS À ÉVITER
- 5 LES 5 ASTUCES À UTILISER
- 5 LES 5 CLÉS POUR AGIR



DEVENIR CRÉATEUR D'ENTREPRISE

Comment devient-on créateur d'entreprise ? Pourquoi ? Quelles qualités faut-il ? Sur quelle idée partir ? Quel produit, quel service lancer ? Vous vous posez beaucoup de questions auxquelles nous allons apporter des éléments de réponse, en commençant par la première : pourquoi maintenant ?

LE CHÔMAGE : UNE OPPORTUNITÉ !

Pourquoi être au chômage est une opportunité pour créer votre entreprise ?

Parce que c'est une période qui rassemble des conditions et des atouts non négligeables.

VOUS AVEZ DU TEMPS

Le temps est un bien précieux dont on dispose peu en période d'activité professionnelle.

Or un projet de création nécessite toujours une étude approfondie, et donc beaucoup de temps. C'est pourquoi cette période de chômage peut représenter un moment paradoxalement idéal. Si vous avez la volonté, saisissez-cette occasion, elle ne se présentera peut-être jamais dans votre vie professionnelle.

À partir de la création de votre entreprise, vous pouvez continuer à percevoir, sous certaines conditions, tout ou partie de vos allocations (voir page 21).

VOUS NE PERDEZ PAS VOS ALLOCATIONS

Un projet de création d'entreprise, formalisé et suivi, est considéré par la convention d'assurance chômage comme une recherche active d'emploi. Ainsi, vos droits acquis en tant que demandeur d'emploi sont maintenus durant toute la préparation de votre projet.

VOUS CONSERVEZ VOTRE COUVERTURE SOCIALE

Dans tous les cas, en tant que demandeur d'emploi vous conservez votre couverture sociale. De surcroît, sur demande préalable, les demandeurs d'emploi créateurs d'entreprise bénéficient d'une couverture sociale gratuite dispensée par les régimes de leur nouvelle activité.



ATTENTION TOUTEFOIS :
parlez de votre projet à votre conseiller pour déterminer quel est le meilleur moment pour officialiser votre démarche.

VOUS DISPOSEZ OU POUVEZ DISPOSER D'UN CAPITAL

Dans la plupart des cas de licenciement, vous recevez un capital sous forme d'indemnités de licenciement qui vous permet de démarrer votre activité en limitant votre besoin d'emprunt.

De plus amples informations dans la partie "financement" de ce guide.

VOUS N'ÊTES PAS SEUL

Dans votre phase actuelle de réflexion, comme plus tard lorsque votre entreprise sera en activité, les conseillers spécialisés dans la création d'entreprise de Pôle emploi sont là pour vous épauler.

Ils connaissent bien les partenaires locaux et les nombreux organismes (APCE, CCI, Chambre des métiers...) qui peuvent vous aider.

Comme vous pouvez le constater, vous êtes dans une conjonction favorable pour vous investir dans un projet de création, si vous avez l'âme d'un chef d'entreprise !



POUR PLUS D'INFORMATIONS
Rendez-vous sur le site de l'APCE
(www.apce.com).

MAIS QU'EST-CE QU'UN CHEF D'ENTREPRISE ?

Si les entrepreneurs viennent d'horizons divers, il faut pour créer une entreprise, des qualités incontestables. À vous de vous poser les bonnes questions en faisant un "auto-bilan" et en cernant vos principales motivations.

Les principales qualités du créateur sont les mêmes que celles qu'on demande à un manager, un artisan ou encore un chef d'équipe. Mais si la persévérance, la capacité de travail, la diplomatie et la résistance au stress sont des atouts certains, les qualités indispensables au chef d'entreprise sont le goût du risque, l'imagination et la volonté d'indépendance...

Avez-vous ces qualités ? Pour le savoir faites un "auto-bilan". Projetez-vous, mettez-vous dans la peau d'un chef d'entreprise !

Puis réfléchissez, listez vos atouts, examinez vos points de faiblesse...

Être son propre patron est une motivation forte... Mais être patron est un métier à part entière, qui demande beaucoup d'exigence !



PAS DE PANIQUE !
Pour vous aider à faire votre "auto-bilan" il existe une prestation. Parlez-en à votre conseiller.

TROUVER VOTRE CONCEPT !

COMMENT SAVOIR SI JE TIENS LA BONNE IDÉE ?

C'est l'obsession de tout créateur d'entreprise : dénicher le concept novateur qui fera la différence. Mais plus une idée est nouvelle et plus il faut s'interroger sur l'existence d'un futur marché.

Pour mettre toutes les chances de votre côté, il faut donc rechercher un maximum d'informations sur le produit ou le service que vous envisagez de proposer, ainsi que sur ses concurrents éventuels.

IDÉE NOUVELLE OU EXISTANTE ?

Une idée peut venir de votre expérience professionnelle, d'un savoir-faire particulier, d'une formation initiale vous ayant permis d'acquérir des compétences indispensables, ou encore de simples circonstances qui vous offrent enfin l'occasion de vous lancer.

Votre idée peut être nouvelle : innovation technologique, nouveau concept, activité encore en gestation... ou déjà existante et avoir fait ses preuves depuis des années.

Vous devez d'abord analyser votre idée afin d'en déterminer la nature car vous n'aurez pas du tout les mêmes enjeux et contraintes si c'est une innovation, si vous changez simplement l'appellation ou si vous reprenez une idée existante.

Ne cherchez pas trop loin, très souvent les idées apparemment les plus simples et les plus évidentes, sont celles qui ont le plus de chances d'aboutir !

PAS D'IDÉE ?

PENSEZ À LA REPRISE D'ENTREPRISE

La reprise d'entreprise peut être l'opportunité de vous lancer avec l'avantage de partir d'une entreprise en activité, ce qui n'est pas négligeable. Votre expérience et votre parfaite connaissance d'un secteur particulier, peuvent faire de vous le candidat idéal à la reprise d'une entreprise !

Parlez-en avec un conseiller Pôle emploi.

DANS TOUS LES CAS,

quelle que soit votre idée, faites preuve d'esprit critique et de méthode dans votre démarche en élaborant un projet personnel cohérent qui prenne en compte les différentes contraintes d'un projet de création d'entreprise.

Ne négligez pas cette étape décisive et suivez bien tous les conseils qui vous sont donnés ci-après.



DE L'IDÉE AU PROJET PERSONNEL

Une des clés de votre réussite est de bien cerner votre projet personnel en vous posant les bonnes questions. Mieux vous connaîtrez votre projet, plus vous serez convaincant et augmenterez vos chances de succès !

DÉFINISSEZ VOTRE PROJET

CE QUI SE CONÇOIT BIEN S'ÉNONCE CLAIREMENT !

Ayez toujours en tête que vous devez présenter votre projet à des interlocuteurs variés. Vous devez le "vendre" avec des arguments concrets (expérience, chiffres, motivations et objectifs).

Commencez par décrire votre projet et vos objectifs en quelques phrases, en pesant chaque mot. Entraînez-vous à en présenter les grandes lignes à l'oral. Vous aurez parfois peu de temps pour convaincre un interlocuteur et vous devez paraître sûr de vous, même si on cherche à vous déstabiliser.

Valoriser votre projet est essentiel pour espérer convaincre une banque, un partenaire ou de futurs clients.

LES BONNES QUESTIONS À VOUS POSER POUR UNE BONNE DÉFINITION DE VOTRE PROJET :

→ **Quoi ?**

Quel produit, quel service allez-vous vendre ?
Pour répondre à quel besoin ? Est-ce un nouveau besoin ou une nouvelle façon de le satisfaire ?

→ **Pour qui ?**

Des particuliers, de quelle tranche d'âge ?
Des entreprises, grandes, petites, de quels secteurs d'activité ?

→ **Où ?**

Dans une boutique ? Chez vous ? Via un site internet ?

→ **Quand ?**

À quel moment ? Dans quel contexte ?

→ **Comment ?**

Allez-vous faire de la vente par correspondance ? De la vente directe ?

→ **Avec qui ?**

Quels fournisseurs, associés et partenaires allez-vous choisir ?
Cette liste est une première approche.
Selon votre domaine, d'autres questions sont sans doute à étudier...

CONSTRUIRE SON PROJET PERSONNEL

Le projet personnel : c'est le moment de confronter votre idée avec votre parcours professionnel, votre personnalité, vos ressources et votre futur marché. C'est l'étape incontournable de la création d'entreprise.

→ Vos compétences

Vous souhaitez vous lancer dans le négoce, le conseil ou le tourisme ! Vous en avez les compétences techniques ? C'est un élément capital. Vos expériences sont un réel atout si vous décidez d'entreprendre dans un domaine que vous connaissez déjà ou qui vous est proche.

Avec une expérience, vous ne partez pas de rien, vous avez des compétences, des savoir-faire mais aussi un réseau à exploiter ! Vous devez être conscient de vos atouts mais aussi de vos faiblesses. N'ignorez pas vos points de fragilité, mais pour autant ne renoncez pas ! Vous pouvez combler vos lacunes avec une formation et surtout, vous faire aider... Être patron n'est pas savoir tout faire, mais savoir faire faire !

UNE FORMATION?

Différentes formations vous sont proposées en tant que demandeur d'emploi : AFC (Action de Formation Conventionnée) ou encore une action de formation agréée par la région ou l'État pour compléter efficacement votre parcours et devenir un entrepreneur à part entière !

→ Vos contraintes

Avez-vous bien mesuré les contraintes qui pèsent sur un chef d'entreprise au quotidien : tâches administratives, travail assidu (souvent le week-end), revenus souvent incertains voire inexistants au démarrage ?

Point clé dans la réussite de votre projet : votre famille, votre conjoint(e). Sont-ils prêts à vous soutenir et à accepter ces contraintes inhérentes à votre nouvelle vie ? Partagent-ils votre motivation ?

→ Vos ressources

Si vous êtes entrepreneur individuel ou auto-entrepreneur, vous n'aurez pas besoin des mêmes ressources qu'un chef d'entreprise avec plusieurs associés.

Il peut s'agir de ressources matérielles (ordinateur, mobilier, téléphone,...) mais aussi humaines pour une entreprise plus étoffée (associés, salariés, consultants extérieurs...). Il est très important de bien choisir le noyau dur qui vous entourera.

Cette question du personnel est particulièrement importante dans les domaines où les équipes sont au cœur de l'activité, comme le secteur des services à la personne.

Autre point clé dans la préparation de votre projet : l'étude de marché permet de confronter vos souhaits à tous les futurs aspects de la vie d'une entreprise. C'est une étape incontournable de toute création d'entreprise.

ÉTUDIEZ LE MARCHÉ

Une fois que vous avez vérifié la cohérence de votre projet par rapport à vos propres contraintes et atouts personnels. Vous pouvez passer à l'étape indispensable de la création d'entreprise qu'est l'étude de marché.

Il s'agit d'acquérir une connaissance parfaite de votre marché et de ses différents acteurs, pour vérifier le potentiel de votre idée et définir votre stratégie commerciale en fonction de plusieurs facteurs clés : clients, concurrence, moyens nécessaires, finances...

RÉALISEZ VOTRE ÉTUDE DE MARCHÉ EN 6 ÉTAPES

1 Apprenez à connaître votre marché sur le bout des doigts

De la finesse de l'analyse du marché découle la stratégie commerciale, ainsi que l'amélioration éventuelle de votre produit : cette étape est donc essentielle. Vous devez étudier le futur contexte de votre entreprise, les consommations annuelles, les services ou produits existants, les perspectives et l'intérêt de votre idée par rapport à vos concurrents éventuels.

1 Définissez votre cible

Dressez une typologie de votre clientèle : sexe, âge, niveau de revenus, zone géographique, culture,... Quels sont les comportements de vos clients, leurs habitudes de vie et de consommation ? Mieux vous les connaissez, plus votre offre sera adaptée à leurs attentes.

1 Étudiez votre produit ou service

Produit ou service de grande consommation, réservé aux professionnels, aux particuliers... Caractéristiques de votre future offre : qualité, gamme, prestations, moyens de livraison,... et prix !

1 Analysez la concurrence

Vous allez devoir repérer vos concurrents : quelle est leur implantation géographique ? Leur produit ou service est-il une copie conforme du vôtre ? Quels sont leurs fournisseurs ? Leurs moyens financiers, humains ? Et surtout, quelle sera votre place dans ce futur environnement ?

1 Évaluez tous les moyens nécessaires

En hommes (associés, partenaires, salariés), en équipements et matériaux (type, prix, est-ce possible de louer ?) et bien sûr en financement (apport personnel, prêts bancaires, associatifs ou partenariats).

Ne négligez pas l'organisation de la production et l'évaluation quantitative de votre marché.

À NOTER

Pour recruter, faites appel aux services de Pôle emploi !

1 Faites des prévisions

Grâce à toutes les informations recueillies jusque là, vous pouvez désormais faire des hypothèses sur vos premiers mois d'activité. Essayez de prévoir vos premiers résultats d'après ce que vous avez appris à ce stade.



LE BON CONSEIL

Soyez curieux !

Pour réussir une bonne étude de marché, il faut être curieux.

Intéressez-vous à tout ce qui touche de près ou de loin votre future activité. C'est une étape trop souvent négligée par les créateurs d'entreprise qui pensent que leur expérience dans un domaine précis peut suffire...

Ces différentes étapes franchies, vous serez prêt à vous lancer dans la réalisation d'un "business plan".

Le business plan est un outil indispensable pour convaincre de futurs partenaires (surtout financiers) de la qualité de votre projet et de votre bonne préparation.

C'est donc une véritable carte de visite qui recense tous les aspects de votre projet et met en avant son potentiel.

LE BUSINESS PLAN

Le business plan est LE support fondamental de votre projet. Il permet d'en poser et d'en consigner concrètement tous les aspects. Loin d'être une simple compilation de chiffres, il résume les grandes lignes de votre projet de création et met en avant vos capacités à relever ce défi !

Un business plan "type" se décompose en plusieurs parties :

→ Votre CV personnel :

Parcours de formation, parcours professionnel, ambition, aspirations...

→ Votre projet :

Quel produit ou service allez-vous défendre ? L'analyse du marché, le lieu, les moyens mis à disposition, ceux à développer, les ressources humaines, la stratégie commerciale.

Le but est que la vision de votre future entreprise apparaisse de façon limpide, avec ses perspectives d'évolutions et ses qualités.

→ Le dossier financier prévisionnel :

C'est un compte de résultat prévisionnel sur les 3 premières années d'activité.

Il contient le plan de financement initial, les besoins en fond de roulement et le calcul du seuil de rentabilité. Il permet d'avoir une relative visibilité et a un effet "rassurant" pour le créateur qui peut se projeter mais aussi pour d'éventuels investisseurs (banques, organismes publics ou associatifs).



LE BON CONSEIL

Tenez un journal de bord

Afin de donner corps à votre projet et de vous aider à le concrétiser (transformer votre idée géniale en réalité commerciale viable), constituez-vous une sorte de "journal de bord" pour suivre au plus près vos différentes actions. Couches-y vos réflexions, notez vos échecs, vos idées... : ce cahier deviendra le témoin que votre projet avance et se montrera extrêmement motivant et efficace dans les moments de doute que vous connaîtrez sûrement.

Sur le site www.businessplan.fr vous pouvez télécharger des maquettes et des exemples de business plans.



PAS DE PANIQUE !

Pour vous aider à élaborer votre business plan, faites appel aux prestations spécifiques proposées par le Pôle emploi ou dans le cadre du dispositif Nacre.

COMMENT CHOISIR LE BON STATUT ?

Vous savez maintenant ce que sera votre entreprise : vos produits, vos clients, votre stratégie. Il vous faut alors choisir le statut le mieux adapté à votre nouvelle activité. Seul, avec un ou plusieurs associés ? Votre choix dépendra de différents facteurs comme votre patrimoine personnel ou votre volonté de vous associer. Mais sachez que cela aura des incidences sur votre future imposition en tant que chef d'entreprise.

AUTO-ENTREPRENEUR : CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE EN 3 MINUTES CHRONO !

Le statut d'auto-entrepreneur, disponible depuis le 1er janvier 2009, vous permet de créer une activité indépendante de la façon la plus simple possible. N'oubliez pas qu'il est vivement recommandé de vous faire accompagner, notamment par les conseillers Pôle emploi ou par l'APCE (Agence pour la création d'entreprise).

→ Puis-je en bénéficier ?

Tout porteur d'un projet d'activité commerciale ou artisanale souhaitant créer une activité indépendante, peut opter pour cette solution.

→ Comment se lancer ?

Rien de plus aisé : la procédure est grandement allégée par rapport à une création d'entreprise "classique". Ici, une déclaration au CFE (Centre de Formalités des Entreprises) suffit, sur un formulaire papier ou par Internet.

Attention des aménagements sont prévus, renseignez-vous sur www.auto-entrepreneur.cci.fr ou www.lautoentrepreneur.fr

→ Quels sont les avantages de ce statut ?

Outre le fait que la déclaration d'existence est grandement simplifiée, vous ne serez pas soumis à la TVA.

Les contributions sociales et fiscales seront prélevées uniquement si vous réalisez des bénéfices. En cas de création en 2014, vous devrez régler cette taxe dès 2015. Il n'y a plus d'exonération mais des mesures transitoires pour ceux qui avaient créé leur activité avant.

→ Quelles sont les conditions à respecter pour devenir auto-entrepreneur ?

Vous devez créer en tant que travailleur indépendant, et votre projet doit concerner une activité commerciale ou artisanale. Attention : votre chiffre d'affaires doit être limité pour conserver ce statut.

Il doit être inférieur à des montants différents selon qu'il s'agisse de la vente de marchandises ou de prestations de service.



POUR PLUS D'INFORMATION

Consultez le dépliant "Auto-entrepreneur : créer et gérer simplement votre entreprise".

Le statut d'auto-entrepreneur peut représenter un excellent moyen de réaliser un "tour de chauffe" avant de vous lancer dans une entreprise classique dotée de l'un des statuts juridiques présentés ci-dessous, lorsque vous aurez dépassé les seuils maximum de chiffres d'affaires et que vous serez plus aguerri.

LES 5 FORMES JURIDIQUES LES PLUS RÉPANDUES

→ Si vous êtes seul à bord !

Vous voulez porter seul(e) votre idée de création, décider de tout de A à Z : il existe des formes juridiques adaptées à votre soif d'indépendance...

- 1 L'EI (entreprise individuelle) demande peu de formalités et de charges sociales, et pas de capital minimum mais votre responsabilité personnelle est fortement engagée.
- 2 L'EIRL (entreprise individuelle à responsabilité limitée) permet de limiter le patrimoine servant de gage aux créanciers. Cependant elle présente un formalisme plus important qu'en entreprise individuelle.
- 3 L'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) est très souple dans son fonctionnement, les risques sont limités aux apports mais vous n'avez pas comme dans la Sarl le statut de salarié du gérant.

→ Si vous avez un ou plusieurs associés...

Vous avez besoin d'être entouré par des personnes possédant des compétences que vous n'avez pas ? Il vous faut des associés pour avoir un capital de départ plus important ? Vous avez deux options :

- 4 La SARL (société anonyme à responsabilité limitée) vous donne la possibilité d'être gérant et associé et se prête à presque toutes les activités. Vous devez avoir au moins un associé et le capital minimum est désormais fixé à un euro.
- 5 La SA (société anonyme) fonctionne avec un minimum de 7 associés et un capital de départ de 37 000 euros.



Pour de plus amples informations sur le choix du statut juridique, rendez-vous sur www.apce.com ou parlez-en avec un conseiller Pôle emploi.

QU'EST-CE QU'UNE ENTREPRISE ?

C'est une structure qui regroupe des moyens humains, matériels, immatériels et financiers, qui sont combinés de manière organisée pour fournir des biens ou des services à des clients dans un environnement concurrentiel ou non concurrentiel avec un objectif de rentabilité.

Vous pouvez également vous installer comme profession libérale, en franchise, en tant qu'agent commercial, commerçant, artisan, ou créer une entreprise solidaire. Parlez-en à votre conseiller Pôle emploi pour définir la solution la mieux adaptée à votre profil.



LE BON CONSEIL

Choisissez bien votre statut !

Ne négligez pas le choix du statut juridique de votre entreprise car il aura des conséquences importantes sur votre future activité.

Par exemple, séparez vos biens personnels du capital de votre société au moment de sa création pour éviter les mauvaises surprises.

QUELLES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES POUR VOTRE SOCIÉTÉ ?

Lorsque vous créez une entreprise individuelle ou une société, vous devez pour vous immatriculer, vous rapprocher d'un CFE (Centre de Formalités des Entreprises), hébergé le plus souvent par les chambres consulaires, l'Urssaf ou les greffes des tribunaux de commerce. Votre centre de formalités dépendra de votre implantation géographique bien sûr, mais également de la nature et de la forme juridique de votre activité. Une fois que vous aurez envoyé toutes les pièces de votre dossier à votre CFE, vous recevrez votre extrait K-bis et votre carte d'identité prouvant l'existence de votre entreprise. Voyez votre conseiller avant de décider de la date d'immatriculation de votre entreprise.



QUI PEUT VOUS AIDER ?

Pour devenir un entrepreneur à la tête d'une entreprise qui marche, vous aurez besoin d'aide. Il existe en France un important réseau d'aides et de conseils pour les futurs chefs d'entreprise. À vous de savoir frapper aux bonnes portes...

Les aides peuvent prendre la forme de conseils, d'accompagnement à la création d'entreprise, de développement des compétences visant à améliorer la viabilité de votre projet. Mais aussi, de ressources financières qui sont souvent cruciales pour un futur chef d'entreprise !

LES CONSEILS À LA RÉALISATION DU PROJET

Sachez profiter des conseils de professionnels qui sont nombreux, pour construire un projet viable sur le long terme et éviter certains écueils.

LES CONSEILS DE PÔLE EMPLOI POUR LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Pôle emploi vous fournit un accompagnement à chacune des différentes étapes de votre projet.

→ Des conseillers Pôle emploi

sont spécialement formés pour répondre à vos questions et vous orienter vers les organismes concernés par la création d'entreprise. De la documentation sur la création d'entreprise est à votre disposition dans votre agence.



Il existe de nombreuses aides, utilisez les !

→ Les ateliers

Il existe deux types d'ateliers proposés par Pôle emploi. Le premier "Créer son entreprise, pourquoi pas ?" est consacré à une première approche de la création d'entreprise avec des exemples et des conseils pour préciser et clarifier les objectifs et les éventuels obstacles de votre projet.

Le deuxième atelier "Organiser son projet de création ou de reprise d'entreprise", vise à vous apporter une méthode vous permettant d'organiser votre projet en identifiant les étapes incontournables à respecter, les points à améliorer et les lieux ressources à mobiliser notamment..

→ L'OPCRE

Il s'agit d'une prestation qui vous accompagne dans l'émergence et la formalisation de votre projet de création/reprise d'entreprise. L'expertise et les conseils de prestataires qualifiés vous permettent d'aborder les étapes de la création/reprise d'entreprise, de valider votre projet et d'élaborer un plan d'action pour la mise en oeuvre des différentes étapes. Cet accompagnement comporte 10 rencontres réparties sur 90 jours.

À NOTER

Les ateliers et les prestations OPCRE et EPCE s'adressent uniquement aux demandeurs d'emploi.

→ L'Évaluation Préalable à la Création d'Entreprise (EPCE)

Il s'agit d'une évaluation qui a pour but de vous aider à vérifier la bonne organisation de votre projet grâce notamment, à un regard extérieur. L'expertise et les conseils de prestataires qualifiés participent à identifier les points faibles et les points forts de votre projet, tout en ciblant les actions à mener. Cette évaluation est gratuite et comporte 6 entretiens répartis sur 3 à 4 semaines, en fonction de vos besoins.

→ Le dispositif NACRE

Piloté par le ministère de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi, le NACRE est un nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise, adapté aux besoins des porteurs de projets, les personnes sans emploi ou rencontrant des difficultés pour s'insérer durablement dans l'emploi pour lesquelles la création ou la reprise d'entreprise est un moyen d'accès, de maintien ou de retour à l'emploi. Il intervient dès le montage de votre projet et jusqu'à 3 ans après la création ou la reprise de l'entreprise.



Pour de plus amples informations sur www.emploi.gouv.fr/nacre

→ Le Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE)

Le Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise est un dispositif d'accompagnement, pendant lequel vous pouvez être accompagné par une société ou une association pendant la phase préparatoire et éventuellement le début de l'activité.

La durée de ce contrat ne peut excéder 12 mois renouvelables 2 fois.



LE BON CONSEIL

Pour plus d'informations sur l'offre de services aux créateurs ou repreneurs d'entreprise, contactez votre conseiller Pôle emploi.

Durant le contrat, vous êtes couvert par l'assurance chômage et pouvez continuer à percevoir tout ou partie de vos allocations de chômage sous certaines conditions.

LE RÉSEAU INSTITUTIONNEL

- L'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise), partenaire de Pôle emploi, est un organisme financé à 60 % par l'État, informe les futurs créateurs et repreneurs d'entreprise dans toutes les étapes de leur projet (www.apce.com).
- Chambres de Commerce et d'Industries (CCI) (www.cci.fr).
CCI-Entreprendre est un réseau de professionnels au service de la création avec 269 points d'accueil et des expertises dans plusieurs domaines (fiscal, juridique, financier, administratif, commercial...).
- Chambres des métiers de l'Artisanat (CMA). Le réseau des CMA est au service de l'artisanat (évolution, conseils, accompagnement...), il compte plus d'une centaine d'implantations sur toute la France. (www.artisanat.fr).
- Sollicitez les Conseils régionaux et la DIRECCTE (Direction Régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi).
Ils vous informeront sur toutes les aides
 - au conseil, financières, fiscales, sociales - et primes régionales à la création d'entreprise...
- La Banque Publique d'Investissement (BpiFrance) est un établissement public en plein essor qui finance et accompagne des PME dans toutes les phases de leur développement (www.bpifrance.fr).

- Les Centres de formalités des entreprises (CFE) . Les Urssaf, les services des impôts des entreprises, les Chambres d'agriculture, les greffes des Tribunaux de Commerce etc., sont également Centres de Formalités des Entreprises (CFE), où les créateurs doivent effectuer leurs déclarations légales. Le CFE centralise les différentes pièces et les transmet aux organismes concernés (INSEE, régime social des indépendants, Caisse d'assurance vieillesse, etc.).

LE RÉSEAU ASSOCIATIF

Il existe un réseau associatif très riche pouvant vous apporter des conseils sur les différents aspects de la création. N'hésitez pas à vous faire connaître, ils sont là pour ça ! Quelques exemples d'associations efficaces :

- Boutiques de Gestion (BGE) (430 implantations) disposent de services allant de l'accueil au conseil technique, en passant par la formation et le suivi après création. Le coût de ces services est fonction de vos ressources.
- Les plates-formes d'initiatives locales (237 en France) regroupent, au niveau d'un bassin d'emploi, l'ensemble des partenaires économiques locaux.
Ce sont des lieux d'accueil qui vous proposent conseils, aides financières, parrainage et suivi.
- Les réseaux de cadres retraités, tels l'Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise (EGEE). Au sein de ce réseau, les retraités mettent leurs compétences et leur expérience à votre service.
- Le CJD (Club des Jeunes Dirigeants) qui regroupe des entrepreneurs en réflexion commune sur l'entreprise et qui apportent aide et conseils aux créateurs.
- Les réseaux étudiants. Dans le réseau Accède France par exemple, les étudiants réalisent bénévolement des études de marché pour les porteurs de projet n'ayant pas les moyens de les financer.

INFORMEZ-VOUS !

Une revue de presse est disponible dans certains organismes ou vous pourrez retrouver des magazines avec de nombreux dossiers et guides thématiques sur la création ou la reprise d'entreprise. N'oubliez pas de consulter également les sites internet consacrés à la création d'entreprise.

Le remboursement des frais engagés pour l'étude peut cependant vous être demandé. Pensez également aux Juniors Entreprises dans les grandes écoles ou les écoles de commerce.

LES RELATIONS

Faites le tour de vos connaissances, de vos amis, de vos anciens collègues, des commerçants de votre quartier, de vos voisins. Recensez toutes les personnes susceptibles de pouvoir vous aider avec des avis, des contacts, une expérience. Dans votre phase de réflexion mais aussi une fois votre projet personnel mieux défini, vous devez solliciter vos relations à la fois personnelles et professionnelles. Passez le barrage de la timidité et vous verrez qu'autour de vous de nombreuses personnes peuvent vous aider à concrétiser votre projet. Élargissez au maximum votre réseau. Avant de prendre contact, ayez bien votre projet en tête et sachez ce que vous allez demander : conseils, aides financières, information, recommandation... Gardez toujours une trace de tous vos contacts, ils pourront toujours vous resservir plus tard !



LE BON CONSEIL

Demander l'avis de professionnels

Consultez les professionnels du secteur qui vous intéresse. Leur avis et leurs conseils vous seront précieux. Les syndicats professionnels peuvent aussi vous guider utilement.

Cela vous permettra aussi de tester vos capacités à communiquer directement avec des professionnels.

LES AIDES AU DÉVELOPPEMENT DE VOS COMPÉTENCES

LES AIDES DE PÔLE EMPLOI

→ **Vous êtes demandeur d'emploi et vous avez besoin de développer des compétences en matière de création/reprise d'entreprise.**

→ **L'action de formation conventionnée**

par Pôle emploi (AFC) vise à développer vos compétences si vous êtes inscrit comme demandeur d'emploi. Mise en oeuvre au niveau régional, elle peut viser une certification, une pré-qualification ou une adaptation. L'AFC est prescrite par Pôle emploi ou par un co-traitant dans la limite de l'enveloppe disponible.

→ **L'aide individuelle à la formation**

(AIF artisan) vous permet de financer le stage de préparation à l'installation, stage obligatoire pour exercer une activité artisanale et s'inscrire au répertoire des métiers (sauf dispense). Le montant de l'AIF est au plus égal au montant des frais pédagogiques du stage préparatoire à l'installation, dans la limite d'un certain montant (voir avec votre conseiller).

LES AUTRES AIDES

→ Certains organismes proposent des formations spécifiques à la création ou à la reprise d'entreprise, d'une durée variable, en faveur des demandeurs d'emploi. Elles peuvent être financées en intégralité ou partiellement par les collectivités (conseil général ou régional) ou Pôle emploi si vous êtes demandeur d'emploi indemnisé. Les sessions sont assurées par des organismes de formation ou des organismes d'appui à la création d'entreprise (ex : réseau des Boutiques de gestion).



LE BON CONSEIL

Tous les sites et les conseils, même payants, ne sont pas forcément fiables !

Faites appel à Pôle emploi, l'APCE ou d'autres organismes reconnus qui, de surcroît, vous aident gratuitement.

LE FINANCEMENT

Dans tout projet de création d'entreprise, l'argent est un élément important que vous devrez prendre en compte. C'est le nerf de la guerre et vous devrez vous armer de toute votre détermination pour décrocher ces précieux financements.

LES AIDES DE PÔLE EMPLOI POUR LA CRÉATION D'ENTREPRISE

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

Sous certaines conditions et à votre demande, cette aide vous est versée dès le début de votre activité. Elle correspond à 50 % du reliquat de vos allocations d'assurance chômage.

Cette aide vous est versée en 2 fois : une première moitié vous est versée au début de votre activité, sous condition d'obtention de l'ACCRE, sous réserve que vous ayez cessé d'être inscrit comme demandeur d'emploi. Le solde vous est versé 6 mois plus tard.

→ Le maintien de l'ASS (Allocation de Solidarité Spécifique)

L'allocation de solidarité spécifique est une allocation versée à la place de l'ARE (allocation d'Aide au Retour à l'Emploi), en fonction des ressources et sous certaines conditions : si vous êtes chômeur de 50 ans et plus ou de longue durée.

- Si vous créez votre entreprise et obtenez l'ACCRE, vous pouvez continuer à percevoir l'ASS pendant 12 mois.
- Si vous créez votre entreprise sans obtenir l'ACCRE, vous bénéficiez d'un complément de revenus.

Vous continuez à percevoir la totalité de l'ASS pendant 3 mois.

Ensuite, pendant les 9 mois d'activité suivants, vos revenus mensuels procurés par votre activité créée ou reprise seront déduits du montant de l'ASS, mais vous percevez une prime de 150 € par mois.

Mais attention, au bout de 6 mois de cumul de votre ASS avec les revenus de votre activité, votre cas est réexaminé pour prendre en compte vos ressources.

Pour plus d'informations, consultez le dépliant "L'allocation de solidarité spécifique".

→ Le cumul de l'ARE

Si vous êtes indemnisé au titre de l'ARE, vous pouvez, sous certaines conditions, continuer à la percevoir en même temps que la rémunération issue de votre activité créée ou reprise. Dans ce cas, le montant de votre allocation est réduit en fonction du montant des revenus tirés de votre nouvelle activité. La rémunération procurée par l'activité reprise ou conservée ne doit pas dépasser 70 % du salaire sur lequel a été calculée l'ARE.

Le cumul de votre rémunération et de l'ARE est possible tant que vous avez droit à l'ARE, dans la limite toutefois de 15 mois, quelle que soit la durée de vos droits. (Cette limite de 15 mois ne concerne pas les personnes de 50 ans et plus). Attention : cette option est incompatible avec l'ARCE (Aide à la Reprise et à la Création d'Entreprise) qui consiste à vous verser vos allocations sous forme de capital. Choisissez le dispositif le mieux adapté à votre situation !

Pour plus d'informations, consultez le dépliant "Les aides financières à la création d'entreprise".

LES AUTRES AIDES

→ Le dispositif ACCRE

L'ACCRE (Aide aux Chômeurs, Créateurs, Repreneurs d'Entreprise) consiste en une exonération de charges sociales pendant un an à compter, soit de la date de l'affiliation au régime des travailleurs non-salariés, soit du début d'activité de l'entreprise.

Pour bénéficier de cette aide, accordée sous certaines conditions, contactez votre CFE.

→ Le prêt à taux zéro

Dans le cadre du dispositif NACRE, un prêt à taux zéro pour une durée maximale de 5 ans, peut vous être accordé, sous certaines conditions, pour aider à la création ou à la reprise d'une entreprise.

Plus d'informations sur
www.emploi.gouv.fr/nacre

LES PRÊTS BANCAIRES

Armez-vous de toute votre détermination et de votre enthousiasme pour persuader les banquiers de la qualité de votre dossier. Mais plus encore, ce qui va les motiver à vous aider, ce sont les garanties classiques que vous pourrez leur fournir : immobilier (terrain, appartement, immeuble,...), voiture, objets de valeur, liquidités bloquées sur un compte... Vous devrez apparaître sûr de vous et convaincant.

LES SUBVENTIONS, PRÊTS D'HONNEURS, BOURSES,...

Il est difficile de créer une entreprise sans apport personnel. Et les banques ne financeront pas plus de 70 % de votre projet. Il vous faut donc puiser dans vos économies ou faire appel à votre entourage pour rassembler les 30 % restants. Heureusement, de multiples aides sont à votre portée. Certaines aides s'adressent directement aux créateurs/repreneurs, d'autres s'adressent directement à l'entreprise nouvellement créée.

- Les subventions : ces aides directes de l'État (non remboursables) sont peu nombreuses.

Renseignez-vous auprès de votre chambre de commerce et d'Industrie (CCI), de votre chambre de métiers et de l'artisanat ou auprès de votre DIRECCTE (Direction Régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi). En ce qui concerne les primes régionales et locales, adressez-vous à votre Conseil régional et à votre mairie.

Devant votre banquier, valorisez votre projet en insistant sur ses qualités.

Votre but est de le convaincre qu'en vous prêtant de l'argent, il court un risque minimum.

- Les prêts : les prêts d'honneur (accessibles auprès d'organismes locaux tels que les Plates-formes d'initiative locale ou le réseau France Initiatives, qui ne requièrent ni caution ni paiement d'intérêts), les Prêts Création d'Entreprise PCE (régimes spécifiques en faveur des créateurs), les prêts régionaux, les crédits solidaires (accordés par l'Adie, la Nef ou les Caisses Solidaires).
- L'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) accorde des prêts jusqu'à 10 000 € à taux préférentiel pour les demandeurs d'emploi et allocataires du RSA qui présentent un projet viable.
- Le Livret d'Épargne Entreprises (LEE) : destiné à financer la création ou la reprise d'entreprise, vous permet de construire une épargne progressive rémunérée. Vous pouvez bénéficier ensuite d'un prêt à taux réduit, après étude de la crédibilité du projet de création ou de reprise.
- Les bourses, les primes, la participation... Il existe une multitude de possibilités.

Votre conseiller Pôle emploi peut vous renseigner sur les associations, fondations ou clubs de créateurs aptes à vous venir en aide dans le financement de votre entreprise.

- Si vous avez entre 18 et 30 ans, Envie d'agir/Défi Jeunes peut soutenir votre projet avec une bourse pouvant atteindre 6 000 euros.
- Pensez également aux organismes de capital-risque. Généralement publics ou parapublics (instituts régionaux de participation...), ces organismes prennent des parts dans les entreprises, finançant ainsi une partie de votre projet. Renseignez-vous auprès de votre CCI ou de votre chambre de métiers et de l'artisanat.

À NOTER

Dans tous les cas, accordez un grand soin à la constitution de votre dossier. Un dossier incomplet est immédiatement rejeté par les organismes de prêt.



LE BON CONSEIL

Pensez aux concours !

Il existe de nombreux concours régionaux ou nationaux destinés aux créateurs ou aux repreneurs d'entreprise. Chacun présente des conditions d'accès propre mais l'objectif est le même : vous aider à concrétiser votre projet ! Si certains offrent des subventions pouvant atteindre 45 000 euros, c'est avant tout l'occasion de présenter votre projet à des professionnels et de faire des rencontres. Chaque région, voire chaque département, débloque des aides spécifiques en fonction de votre situation. Sur le plan régional, il existe un certain nombre d'aides financières, au conseil, à l'embauche, à l'implantation... Selon votre zone d'implantation, vous pouvez également être exonéré d'impôts sur les bénéfices ou de charges sociales. Pour plus de précisions, parlez-en à votre conseiller Pôle emploi.

LES 10 QUESTIONS QUE DOIT SE POSER UN CHEF D'ENTREPRISE :

- 1 Quels sont mes différents types de clients et quels sont leurs besoins ?
- 2 Quels sont les atouts et les points faibles de mes concurrents ?
- 3 Mon expérience et mon savoir-faire sont-ils de réels avantages pour mon projet ?
- 4 Est-ce que je connais suffisamment mon domaine d'activité ?
- 5 Une formation en gestion, commerce, management me serait-elle utile ?
- 6 Quels vont être mes besoins financiers, à court terme, à moyen terme ?
- 7 Est-ce que je connais toutes les aides à ma disposition ?
- 8 Combien de temps suis-je prêt à consacrer à ce projet ?
- 9 Ma famille et mon entourage me soutiennent-ils ?
- 10 Comment sera mon entreprise dans 6 mois, 1 an, 3 ans ?

À VOUS DE JOUER

Vous avez fait le point !

Vous savez maintenant comment créer votre entreprise et faire du chômage un tremplin vers de nouveaux succès.

Vous connaissez les étapes indispensables à votre réussite, et les outils qui vous seront utiles.

Prêt ?

Mais n'oubliez pas qu'un créateur d'entreprise doit toujours allier l'enthousiasme et le sens des réalités.

Durant votre parcours, n'hésitez pas à poser des questions, soyez curieux avant tout ! Agissez avec méthode, une bonne préparation est essentielle à votre succès et vous assurera une crédibilité face à vos interlocuteurs. Vous n'êtes pas seul car les conseillers Pôle emploi sont là pour vous épauler dans toutes ces étapes mais aussi pour vos futurs recrutements !

Alors bonne chance !

L'ESSENTIEL À RETENIR

LES 5 ERREURS À ÉVITER

1. Vous lancer sans préparation et sans un minimum de connaissances (notamment en gestion, comptabilité, marketing...).
2. Ne pas connaître suffisamment votre marché et faire preuve d'un optimisme exagéré dans vos prévisions.
3. Brûler les étapes sans avoir mené une réflexion personnelle sur l'utilité de votre projet.
4. Négliger l'expérience et l'avis de professionnels ayant créé le même type d'entreprise que vous.
5. Sous-estimer les conséquences de votre nouvelle activité sur votre famille et votre entourage et ne pas solliciter leur avis avant de commencer.

LES 5 ASTUCES À UTILISER

1. Prendre du recul et se mettre à la place de ses futurs clients et partenaires.
2. Poser des questions, se documenter le plus tôt possible sur tous les sujets en lien avec la création de sa future entreprise.
3. Tenir un journal de bord pour suivre l'avancement de son projet pas à pas.
4. Tester son idée sur des amis, des proches et certains professionnels.
5. Être soi-même et croire en son idée, même si des petits réajustements s'imposent.

LES 5 CLÉS POUR AGIR

1. Profitez de votre période de chômage pour prendre tout le temps nécessaire à la préparation minutieuse de votre projet.
2. Prenez du temps pour faire l'inventaire de vos savoir-faire et des qualités qui pourront être utiles à votre future entreprise.
3. Gardez à l'esprit que vous avez sûrement toutes les clés pour réussir, à condition de respecter certaines étapes.
4. Sachez vous remettre en question et faites preuve d'observation.
5. Soyez toujours créatif et innovant et ne vous laissez jamais dépasser par des obstacles ou des événements imprévus.

