



Année universitaire 2006-2007  
Licence professionnelle gestion et création des PMO  
Université Jean Moulin Lyon 3

# ***CREATION D'ENTREPRISE : LE PARCOURS A SUIVRE***

**VERICEL Fabienne**  
**Tuteur universitaire : Mme Isabelle CADET**  
**Maître de stage : M. Thierry-Louis CARRON**



## **AVANT-PROPOS**

Dans le cadre de la licence professionnelle gestion et création des petites et moyennes organisations, il m'a semblé intéressant d'en savoir un peu plus sur l'aspect concret de la création d'une entreprise. C'est pourquoi le choix de mon stage s'est tourné vers les organismes d'aide à la création. En effet, ils participent réellement à la création d'entreprise. Mon stage s'est ainsi déroulé à Axone qui est un parc d'activités innovantes situé à Saint Clément les Places. Ce stage m'a permis à la fois de réaliser diverses missions au sein de la pépinière d'entreprises et, également, d'appuyer les créateurs d'entreprises présents pendant la durée du stage. Il a par conséquent été riche et intéressant.

De plus, je voulais approfondir mes connaissances sur les étapes de la création d'une entreprise et les points essentiels à connaître pour bien démarrer son activité. S'installer à son compte en créant son entreprise est une aventure qui demande beaucoup d'investissement et de volonté. Mais cela nécessite également des connaissances élémentaires. C'est pour ces différentes raisons que j'ai choisi la création d'entreprise comme thème de ce mémoire. Les recherches réalisées m'ont ainsi permis d'approfondir mes connaissances, de compléter et d'enrichir le contenu de mon stage.

## REMERCIEMENTS

Mon stage s'est déroulé dans un cadre agréable et chaleureux. Il a été pour moi une expérience nouvelle et très enrichissante. Je remercie les personnes qui m'ont entourée pendant ce stage, qui m'ont aidée et qui ont été à mon écoute. Je m'adresse plus particulièrement aux créateurs et à Monsieur Thierry-Louis Carron, directeur d'Axone et maître de stage, pour leur confiance et toute leur attention durant le stage.

Mes remerciements se tournent également vers l'équipe enseignante de l'université. Madame Cadet, ma tutrice de stage a été un appui important pour le déroulement de mon stage et la rédaction de mon mémoire. Ensuite, je remercie également Monsieur Michel Collet, responsable des stages, qui a été présent pour mes recherches de stage et qui s'est assuré de son bon déroulement.

# SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>1</b>
<b>Partie I - Les étapes primordiales à la création d'entreprise.....</b>	<b>2</b>
<b>1.1 A l'origine de la création.....</b>	<b>2</b>
1.1.1 La naissance de l'idée.....	2
1.1.2 La protection de l'idée.....	4
1.1.3 La validation de l'idée.....	6
<b>1.2 Du projet à la concrétisation.....</b>	<b>7</b>
1.2.1 Le projet professionnel.....	7
1.2.2 Les outils d'aide à la création.....	8
1.2.2.1 L'étude de marché.....	8
1.2.2.2 Le business plan.....	9
1.2.3 Les éléments financiers.....	10
1.2.3.1 Les prévisions financières.....	10
1.2.3.2 Les moyens de financement.....	11
1.2.3.3 Les aides financières.....	13
<b>1.3 La création de l'entreprise.....</b>	<b>18</b>
1.3.1 Le choix d'une structure juridique.....	18
1.3.1.1 Les formes juridiques les plus courantes.....	18
1.3.1.2 Le régime social et l'environnement fiscal.....	21
1.3.1.3 Les informations légales.....	23
1.3.2 Les formalités d'immatriculation.....	24
1.3.3 L'installation de l'entreprise et les premiers mois d'activité.....	25

<b>Partie II - L'aide au développement des créateurs .....</b>	<b>28</b>
<b>2.1 L'accompagnement du créateur.....</b>	<b>28</b>
2.1.1 Les organismes d'aide à la création.....	28
2.1.2 Axone, service de la communauté de communes.....	31
2.1.3 Axone, pépinière d'entreprises.....	32
<b>2.2. Analyse des missions.....</b>	<b>35</b>
2.2.1 L'accompagnement des créateurs .....	35
2.2.2 L'aide dans les démarches administratives.....	36
2.2.3 L'aide au développement commercial.....	40
<b>2.3 Résultat d'études .....</b>	<b>42</b>
2.3.1 Bilans professionnel et personnel.....	42
2.3.1.1 Compétences professionnelles acquises.....	42
2.3.1.2 Apports personnels .....	43
2.3.1.3 Perspectives .....	43
2.3.2 Missions diverses.....	44
2.3.2.1 Participation au salon des entrepreneurs.....	44
2.3.2.2 Membre du jury pour le « Web-Master junior » .....	44
2.3.2.3 Missions diverses.....	45
2.3.3 Synthèse des études .....	45
2.3.3.1 Bilan de la création d'entreprise.....	45
2.3.3.2 Problèmes liés à la création d'entreprise .....	47
2.3.3.3 Les clés de la réussite .....	49
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>51</b>
<b>LEXIQUE .....</b>	<b>52</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>54</b>

## INTRODUCTION

---

**C**réer son entreprise est une idée à laquelle pensent beaucoup d'individus. En effet, on dénombre plus de 225 000 créations d'entreprises par an en France<sup>1</sup>. Cependant, face aux contraintes administratives et surtout financières, les créateurs potentiels sont souvent découragés. Ainsi, la concrétisation d'un projet de création nécessite le suivi d'étapes définies et l'aide d'organismes spécialisés compétents. Axone, pépinière d'entreprises participe à l'accompagnement et à l'aide des porteurs de projets dans la concrétisation de leurs idées. Elle est également chargée d'installer ces entreprises sur le canton de Saint Laurent de Chamousset.

Durant mon stage de Quatre mois au sein d'Axone, j'ai travaillé en collaboration avec les créateurs présents dans la pépinière. J'ai apporté mon aide à des entreprises d'activités différentes en phase de création. Les missions confiées ont été diverses. J'ai participé aux démarches administratives nécessaires à l'immatriculation des sociétés mais j'ai également réalisé d'autres tâches visant à favoriser le développement commercial des entreprises. Durant cette période assez délicate de la création, différents problèmes et questions se posent : « Comment faire aboutir son projet dans les meilleures conditions ? Quelles sont les différentes aides à la création ? ». La problématique à laquelle est confrontée Axone, et qui va également être l'objet de mon étude est :

« Comment réussir les étapes du processus de création d'entreprise ? »

Afin de lancer de façon méthodique son projet de création, quelle que soit l'activité envisagée, il est indispensable de suivre des étapes définies. En effet, le futur patron devra suivre plusieurs démarches pour aboutir à la concrétisation de son projet.

Ainsi, après avoir acquis les connaissances nécessaires à la création, j'ai pu aider au développement des entreprises.

---

<sup>1</sup> Chiffres de l'INSEE, janvier 2006

## **Partie I - Les étapes primordiales à la création d'entreprise**

Afin de mener son projet à bien, il est nécessaire de suivre diverses étapes de façon chronologique. En effet, le respect de certaines méthodes favorise les chances de succès et de réussite. Ces étapes peuvent être quelque peu différentes selon la taille de l'entreprise. L'étude sera donc centrée sur les petites et moyennes entreprises puisque celles-ci représentent la majorité des entreprises françaises. Les étapes de la création d'entreprise sont les suivantes :

- l'idée
- le projet professionnel
- l'étude de marché
- les prévisions financières
- la recherche de financements
- les aides
- le choix d'un statut juridique
- les formalités de création
- l'installation de l'entreprise
- les premiers mois d'activité

---

### **1.1 A l'origine de la création...**

---

#### **1.1.1 La naissance de l'idée**

---

L'idée : « la clef de la création d'entreprise ! » (dossier spécial, le nouvel entrepreneur n°56 – mai 2007)

L'idée est la base de tout projet. Elle déterminera si le projet peut être intéressant ou non. La volonté de réaliser quelque chose de personnel et d'original est le départ de tout projet d'entreprise. Quelle que soit l'origine de l'idée, l'essentiel est de savoir si celle-ci pourrait intéresser de futurs clients. La connaissance, le savoir-faire et

l'expérience du métier va bien évidemment favoriser et faciliter le développement du projet. Tenter l'aventure dans un domaine inconnu nécessite d'avoir une idée très originale et/ou qui répondra à un besoin particulier identifié. L'origine d'un projet de création peut également être simplement une idée nouvelle qui va permettre l'invention de nouveaux produits.

Mais le créateur peut également être une personne qui sait saisir les bonnes opportunités. Cela nécessite d'avoir un esprit critique et d'analyse constant pour cerner les demandes intéressantes. L'innovation peut s'avérer être un facteur de réussite pour un projet d'entreprise. Il s'agira de créer un nouveau produit ou service issu de technologies nouvelles. La recherche de nouveaux procédés de fabrication est un travail assez difficile, et les risques peuvent être importants. Les capitaux initiaux engagés sont souvent lourds. Enfin, on peut évoquer la reprise d'une activité existante. Celle-ci peut être un vrai défi dans l'esprit d'amélioration des activités déjà connues.

Quoi qu'il en soit, pour trouver l'« Idée », il faut savoir observer, s'informer constamment sur le sujet de la création mais aussi sur l'actualité économique. En un mot, il faut être « ouvert ». Une fois les éléments récoltés, il est nécessaire de passer par une phase de réflexion. Le créateur doit savoir analyser les informations et choisir les plus pertinentes. Cette étape peut passer par une confrontation de l'idée avec celles d'autres créateurs potentiels. L'idée doit être novatrice ou ordinaire mais avoir une réelle utilité par rapport à l'offre déjà présente sur le marché.

Afin de répondre à la question : « quand et comment sait-on que son idée est bonne ? », le magazine Le nouvel entrepreneur a questionné Monsieur Philippe Bonnamy, enseignant et consultant, auteur de « L'aventure de la création d'entreprise » (Editions Demos). Voici sa réponse :

« Il n'y a pas de réponse toute faite. Néanmoins, je crois que l'on peut s'écarter des mauvaises idées en se posant trois questions :



**1- Mon idée est-elle innovante ou révolutionnaire ?** Si elle est innovante, c'est très bien ! Si elle révolutionnaire, c'est plus risqué. Peu d'idées révolutionnaires trouvent un débouché, il suffit d'aller au concours Lépine pour le constater. Tout ce qui change dérange et pour le faire accepter, il faut de gros moyens en termes de marketing et de communication.

**2- Qui vais-je déranger avec cette idée ?** Si les concurrents sont de grosses entreprises, il y a peu de chances pour que cela marche, à moins de s'associer avec elles, ce qui est rare et compliqué.

**3- Y a-t-il une protection de mon idée pour qu'elle ne soit pas copiée immédiatement ?** En effet, mieux vaut être le premier sur un marché le plus longtemps possible pour tirer profit de son idée ! »

Face au nombre important de naissances de nouvelles idées et au risque de concurrence, n'est-il pas préférable de protéger son idée ? Compte tenu de son coût, la protection est-elle nécessaire pour une PME qui a des moyens réduits ? Et, est-elle vraiment efficace ?

---

### 1.1.2 La protection de l'idée

---

Dans certains cas, par exemple lors d'inventions ou de créations artistiques, le créateur doit protéger son idée. Cette protection est un droit qui sauvegarde les créations « issues de l'activité de l'esprit humain » contre toute usurpation d'un tiers. On parle alors de la propriété intellectuelle. Il existe deux moyens pour protéger sa création : le droit d'auteur et les droits de propriété industrielle. Le droit d'auteur protège principalement les œuvres de l'esprit (littéraires, musicales, d'art...). Afin de faire valoir ce droit auprès des tiers, certaines formalités peuvent être accomplies. L'INPI<sup>2</sup> met à la disposition des personnes intéressées une enveloppe SOLEAU. Cette enveloppe peut être achetée au prix de 15 euros sur le site de l'INPI, à Paris ou dans une délégation INPI. Le créateur devra joindre un exemplaire de la description ou de la

---

<sup>2</sup> Institut national de la propriété industrielle

représentation de sa création et l'adresser à l'INPI. L'enveloppe SOLEAU est conservée cinq ans par l'INPI. Cette période peut être prolongée une fois, mais l'utilisateur devra payer à nouveau 15 euros. Sans renouvellement, l'enveloppe est détruite ou restituée sur demande du créateur. Le dépôt d'un document retranscrivant l'idée auprès de la SGDL<sup>3</sup> peut aussi être fait. Diverses autres formalités peuvent être accomplies en ligne grâce à différents sites comme CyberProtec, CréaSafe ou encore Fidealis. Concernant les droits de propriété industrielle, on distingue deux types de droits : les droits sur les créations nouvelles et les droits sur les signes distinctifs. La protection d'une invention s'obtient par la délivrance d'un brevet ou d'un certificat d'utilité sous certains critères. Le dépôt d'une marque peut par ailleurs être fait auprès de l'INPI. Cependant, le dépôt ne sera possible que si la marque présente un caractère distinctif et suffisamment original. Il faut savoir que la protection d'un signe verbal, figuratif, ou sonore est valable. De plus, il est également possible de protéger des dessins et modèles par les droits d'auteur et par l'enregistrement à l'INPI.

Benoît Battistelli, directeur général de l'INPI met l'accent sur les atouts apportés par la propriété industrielle (« la propriété industrielle, facteur de compétitivité », Le nouvel entrepreneur n°56 – mai 2007) :

« La propriété industrielle est un élément-clé de la stratégie de développement des entreprises à l'international : elle permet de protéger et de valoriser les avantages compétitifs des entreprises innovantes et favorise les partenariats technologiques qui ne peuvent être noués que sur la base de droits respectés. »

« La protection par le brevet stimule l'esprit inventif et renforce la position concurrentielle des entreprises innovantes, en leur permettant de rentabiliser les efforts d'innovation et leurs investissements en R&D. »

L'idée protégée ne suffit pas, il faut ensuite valider son idée c'est-à-dire vérifier l'adéquation entre un homme, un produit et une clientèle.

---

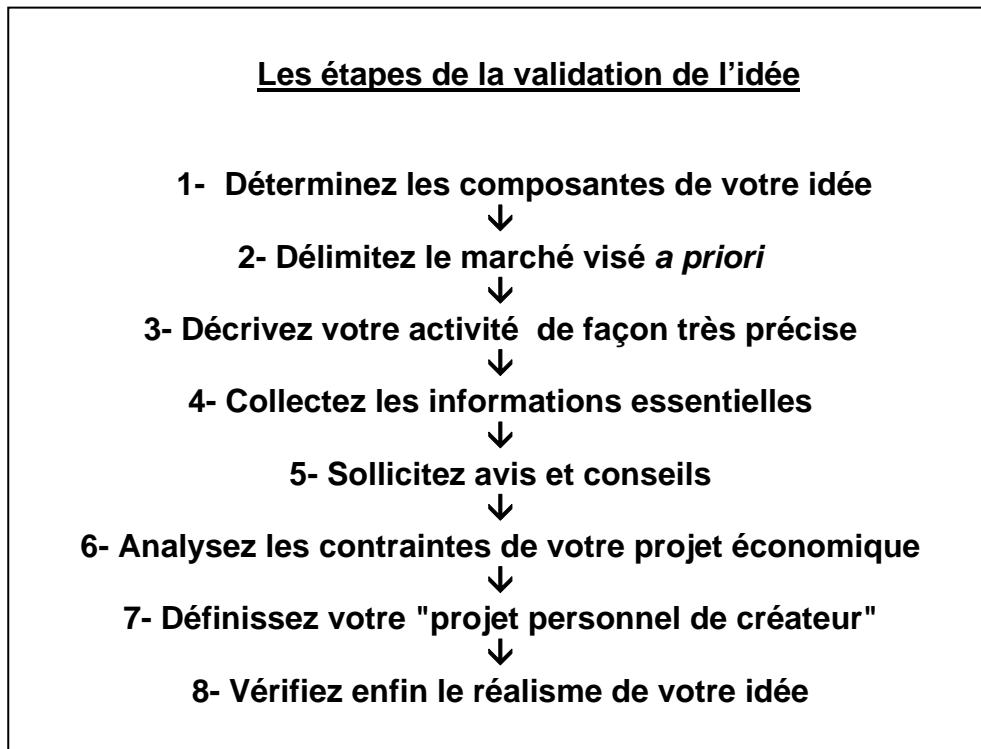
<sup>3</sup> Société des gens de lettres

---

### 1.1.3 La validation de l'idée

---

Avant de passer à la concrétisation de son idée, il est indispensable de définir par écrit les grandes lignes du projet. Cette étape doit permettre au créateur d'anticiper les risques, de noter les points faibles et les avantages concurrentiels que présente le produit. Plus précisément, il devra définir les caractéristiques du produit envisagé, son utilité et les grands principes de fonctionnement de sa future entreprise. Cette étape est une phase de réflexion et d'analyse assez longue. Il convient de suivre un processus clair et précis pour ne pas passer à côté d'éléments importants. Valider son idée consiste également à la tester.



(www.apce.com)

---

## 1.2 Du projet à la concrétisation

---

### 1.2.1 Le projet professionnel

---

Quel que soit le projet envisagé, une étape doit être faite pour permettre la cohérence entre le projet de création et le projet professionnel. On parle alors de la « cohérence homme-projet ». Pour cela, le créateur doit établir un bilan personnel en dégagant ses contraintes personnelles, ses motivations et objectifs, et ses compétences. N'est pas chef d'entreprise qui veut, il faut entre autre avoir une personnalité forte, un potentiel, des compétences et des techniques, et une expérience acquise. Cette idée est partagée par Bill Gates, le fondateur de Microsoft. En effet, lors d'un interview du 1<sup>er</sup> février 2007 pour le journal L'entreprise, il déclare :

« Un entrepreneur doit être un mélange de différents talents. Il faut connaître son métier et être bon vendeur, c'est-à-dire convaincre ses clients mais aussi les banquiers ou les employés que l'on cherche à recruter. Le facteur essentiel pour réussir, c'est de savoir s'entourer. Mais, pour une petite entreprise, ce n'est pas toujours évident. Etre entrepreneur, c'est donc avoir l'esprit de persévérance.»

Le créateur devra se poser une multitude de questions afin de pouvoir confirmer la cohésion entre envie personnelle et professionnelle ; des questions essentielles telles que : Qu'allez-vous vendre ? A qui allez-vous vendre ? A quels besoins correspond votre produit ou service ? Quels sont vos concurrents ?... La réalisation du projet exige également une connaissance claire des contraintes liées au projet. La détermination des contraintes propres au produit ou service, au marché, ou des contraintes législatives, va permettre d'anticiper et de prévoir des solutions. Suite à cette période de réflexion, certains entrepreneurs peuvent renoncer à leur projet car ils jugent un écart trop grand entre leurs compétences et la lourdeur autant professionnelle que financière du projet.

---

## 1.2.2 Les outils d'aide à la création

---

Deux études doivent être réalisées pour passer du projet à la concrétisation. Il s'agit de l'étude de marché et du *business plan*. Ces deux outils doivent être complets et soignés car ils vont permettre de communiquer à l'extérieur et convaincre notamment les banques d'accorder des financements.

---

### 1.2.2.1 L'étude de marché

---

L'étude de marché a pour objectif de connaître les débouchés pour le produit ou le service que vous voulez commercialiser, c'est-à-dire de vérifier la fiabilité commerciale du projet. L'étude de marché est une étape assez technique et commerciale qui nécessite des connaissances dans ces domaines. Le créateur peut donc faire appel à un cabinet-conseil ou solliciter une « junior entreprise », ce sont des étudiants qui réalisent ce type de travail dans le cadre de leurs études. L'aide de ces « junior entreprises » peut être utile et intéressante car ils ont souvent une bonne connaissance des outils commerciaux et des milieux économiques locaux. Bien que la réalisation d'une étude de marché par l'intervention d'organismes extérieurs s'avère en général riche et complète, le principal inconvénient reste le prix. Or, les jeunes entrepreneurs ont des moyens financiers limités. Ils peuvent alors réaliser eux-mêmes leur propre étude de marché. Pour cela, ils doivent connaître quelques éléments fondamentaux. L'étude de marché doit suivre une méthodologie ordonnée et structurée. La première phase sera la recherche d'informations par l'intermédiaire de divers organismes (l'ONISEP<sup>4</sup>, l'APCE<sup>5</sup>...), la presse professionnelle, les organisations professionnelles (le Medef<sup>6</sup>, l'APCM<sup>7</sup>...), les fichiers d'entreprises, les statistiques officielles, les cabinets d'études... Les sources de documentation et d'information sont très nombreuses et facilement accessibles. La recherche d'information peut également passer par la réalisation de questionnaires. Un questionnaire permettra d'interroger la

---

<sup>4</sup> Office national d'information sur les enseignements et les professions

<sup>5</sup> Agence pour la création d'entreprises

<sup>6</sup> Mouvement des entreprises de France

<sup>7</sup> Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat

clientèle ciblée par une enquête sur le terrain et ainsi de mieux cerner les besoins et attentes des clients. On peut aussi envisager la réalisation d'entretiens. Une fois les informations collectées, une synthèse et une analyse doivent être effectuées. Il est alors nécessaire de vérifier la véracité des informations recueillies. Il faut noter qu'il est plus judicieux d'avoir des informations provenant de sources différentes. Enfin, la rédaction d'un rapport permettra de mettre en avant les opportunités et menaces du marché et de définir ses atouts. Cette étude va aboutir sur la fixation d'un chiffre d'affaires prévisionnel et des comptes prévisionnels. De plus, l'entreprise devra définir sa stratégie commerciale en étudiant en particulier le *marketing mix* : produit, prix, place et promotion. Ainsi, il pourra évaluer la pertinence dans le choix de ses actions de prospections. Cette étape est donc nécessaire pour vérifier la faisabilité commerciale du projet.

---

### 1.2.2.2 Le business plan

---

Le *business plan*, dossier de présentation du projet de l'entreprise, est une « carte de visite » lors des relations avec différents partenaires : banquiers, fournisseurs, clients... Le créateur est le plus approprié pour concevoir ce *business plan* car il connaît bien son projet. Comme pour l'étude de marché, la réalisation du *business plan* nécessite de suivre un plan spécifique.

Le *business plan* se décompose en différentes parties essentielles :

- Le résumé opérationnel (*executive summary*) : il présente de façon synthétique les grandes lignes du projet. Y sont notamment précisés les objectifs à atteindre et les moyens pour y parvenir. C'est également dans cette partie que sera faite une description des produits et services vendus et des besoins auxquels ils répondent.

De plus, le porteur du projet notera l'ensemble de l'équipe qui le suivra dans son projet ainsi que les principales orientations stratégiques. Pour finir, une partie évoquera les prévisions financières (chiffre d'affaires, bénéfice envisagé...). L'objectif est de présenter clairement mais synthétiquement l'objet du projet.

- Le portrait de l'entreprise, management (le curriculum vitae) : on aura dans cette partie la présentation des porteurs du projet, leur profil, leurs expériences professionnelles et leurs compétences.
- La présentation détaillée du projet : il s'agit de faire une présentation plus en détails et plus précise du projet.
- Les aspects économiques : ils consistent en une présentation détaillée de l'offre de produits et/ou de services ainsi que l'indication du prix proposé. Une étude environnementale décrira également la nature du marché, de la clientèle et de la concurrence.
- Les aspects juridiques : ils touchent plus clairement la forme juridique de l'entreprise, l'évolution du capital social et la protection industrielle.
- Les aspects financiers : cette partie est essentielle dans l'élaboration d'un *business plan*. Elle précise les besoins de financement global, le montant des fonds recherchés et la rentabilité de l'investissement. Le chef d'entreprise devra notamment présenter le plan de financement et le compte de résultat prévisionnel sur 3 ans.
- Les annexes : elles sont de natures diverses :
  - \* commerciale : étude de marché, analyse de la concurrence, brochures publicitaires des produits et/ou services...
  - \* organisationnelle : curriculum vitae des membres de l'équipe de direction, statuts (ou projet de statuts) de la société, organigramme, brevets et marques déposés.
  - \* financière : états financiers détaillés, bilan d'ouverture, budget d'investissement, copie des contrats importants avec fournisseurs et clients.
  - \* autres annexes : liste des équipements de production, liste des véhicules, extrait du registre foncier, permis de construire...

---

### 1.2.3 Les éléments financiers

---

#### 1.2.3.1 Les prévisions financières

---

Au cours de cette étape, il convient de définir financièrement le coût du projet afin de déterminer la rentabilité de celui-ci. Prévoir ses dépenses et ses recettes permet de

vérifier la viabilité de son entreprise, en se projetant sur une période pertinente et suffisamment lisible, à savoir, trois ans. Cinq points principaux devront être établis. Les capitaux nécessaires à la réalisation du projet apparaîtront dans un plan de financement initial. Ce tableau différenciera les besoins financiers durables de l'entreprise des ressources financières durables. La rentabilité de l'entreprise pourra être connue grâce au compte de résultat prévisionnel des trois premières années. On distinguera alors les charges et les produits. Le compte de résultat prévisionnel permet de connaître l'activité prévisionnelle de l'entreprise et de savoir si les recettes seront suffisantes pour couvrir les charges de l'entreprise. Il est également nécessaire de connaître l'équilibre de la trésorerie mois par mois. Le plan de trésorerie indique l'ensemble des décaissements et encaissements de l'entreprise et met ainsi en avant les recettes et dépenses réelles de l'entreprise. A côté de cela, il est également intéressant pour l'entreprise de déterminer le point mort<sup>8</sup>. Enfin, un plan de financement sur 3 ans évaluera l'évolution des besoins financiers durables et des ressources financières stables. L'élaboration des comptes prévisionnels est un travail sérieux qui nécessite d'avoir des résultats proches de la réalité et crédibles.

---

### **1.2.3.2 Les moyens de financement**

---

Une fois les prévisions financières établies, l'étape suivante est la recherche de financements. En effet, le principal obstacle auquel se trouvent souvent confrontés les futurs créateurs est le financement. Un projet basé sur un financement correct favorisera les chances de pérennité de l'entreprise.

---

<sup>8</sup> Le point mort représente le niveau d'activité qui permet, grâce à la marge réalisée d'avoir les moyens de payer toutes les autres charges de l'exercice



## PANORAMA DES MOYENS DE FINANCEMENT

<u>Type de financement</u>	<u>Sources de financements</u>
◆ Epargne personnelle	Le créateur et ses associés
◆ Aides ou subventions à la personne	L'Etat, les collectivités locales et les fondations
◆ Prêts d'honneur, c'est-à-dire sans garanties, et crédit solidaire	Les plates-formes d'initiatives locales (PFIL), le réseau Entreprendre, l'ADIE, France-Active, les collectivités locales, les autres organismes de prêts d'honneur ou de développement économique, fondations, certains employeurs...
◆ Prêts bancaire personnel	Certaines banques commerciales
◆ Participation dans le capital	Les organismes de capital-risque, clubs d'investisseurs, sociétés de reconversion, investisseurs individuels, associations...
◆ Primes, subventions à l'entreprise	L'Etat et les collectivités locales
◆ Prêts à moyen/ long terme à l'entreprise	Les banques, les sociétés de reconversion, le prêt à la création d'entreprise (PCE)
◆ Crédit-Bail	Les banques et organismes spécialisés.

(« Création d'entreprise : les bonnes pistes », I-solo n°22-Décembre 2006/janvier2007)

L'apport personnel est indispensable car il permet à la fois de mettre en confiance les banques surtout lors d'une demande de crédit, et il peut être également utile pour l'autofinancement de certains besoins durables non pris en charge par les banques.

L'épargne personnelle peut être placée dans un Livret Epargne Entreprise (LEE) pour l'octroi ultérieur d'un prêt ou dans un Plan d'Epargne en Actions (PEA) pour investir dans les titres d'entreprises côtées ou non.

Les aides et subventions proviennent en général de l'Europe, de l'Etat ou des collectivités locales. Nous allons donc voir plus en détail les principaux réseaux et les principales aides auxquelles peuvent bénéficier les entreprises dans la partie qui suit.

Les prêts sont généralement accordés par des banques. Cependant, dans la majorité des cas, elles ne prennent en charge le montant des investissements qu'à hauteur de

70%. Pour pallier ce problème, OSEO BDME propose aux créateurs un Prêt à la Création d'Entreprise (PCE). Cette aide est un prêt sans garantie ni caution personnelle qui peut financer les frais relatifs au lancement de l'entreprise. Il faut tout de même noter que le prêt n'est accordé que lorsqu'un crédit à moyen ou long terme est octroyé en parallèle par une banque.

Le crédit-bail peut être mobilier ou immobilier. Dans tous les cas, son but est de financer un bien professionnel dans sa totalité. Le crédit-bail est en fait une location éventuellement assortie d'une option permettant de devenir propriétaire du bien en fin de contrat à un prix avantageux.

---

### 1.2.3.3 Les aides financières

---

L'Etat a mis en place un certain nombre d'aides financières qui se sont développées ces dernières années. La situation professionnelle de la personne en phase de création va déterminer les aides dont elle dispose.

Nous dresserons tout d'abord la liste des aides accessibles aux demandeurs d'emploi, ce qui concerne un grand nombre de créateurs :

□ **L' ACCRE<sup>9</sup>**

Elle consiste en une exonération de charges sociales pendant un an. Elle est donc intéressante pour toute entreprise qui emploie des salariés et pour le créateur lui-même. Les bénéficiaires doivent cependant répondre à certains critères. Il faut savoir que tout jeune de 18 à moins de 26 ans sans autre condition peut obtenir cette aide. Néanmoins, il faut noter que l'exonération ne concerne que la partie des revenus ne dépassant pas 120% du SMIC. D'autre part, les cotisations relatives à la CSG-CRDS, à la retraite complémentaire, au Fnal<sup>10</sup>, à la formation professionnelle continue et le

---

<sup>9</sup> Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise

<sup>10</sup> Fond national d'aides au logement

versement transport ne sont pas exonérés. Les micro-entrepreneurs peuvent bénéficier sous certaines conditions d'une prolongation de la durée de l'exonération.

#### □ **L'EDEN**<sup>11</sup>

Le ministère en charge du travail a mis en place un dispositif appelé EDEN qui correspond à une avance remboursable. Les bénéficiaires sont les jeunes de moins de 30 ans ainsi que ceux embauchés à ce titre et dont le contrat de travail a été rompu. D'autres personnes peuvent également profiter de cette aide selon certaines conditions (bénéficiaires de revenus de solidarité...). L'avance remboursable est en fait un prêt sans intérêt. Sa durée peut aller jusqu'à 5 ans et son montant jusqu'à 6098 euros par bénéficiaire. La condition principale à l'obtention de ce dispositif est la création ou la reprise d'une entreprise. Un organisme mandaté ou un établissement de crédit devra compléter cette aide d'un montant au moins égal à la moitié de l'avance remboursable.

#### □ **Le chèque-conseil**

Les bénéficiaires du chèque-conseil sont les personnes éligibles au dispositif ACCRE. Les chèques-conseils permettent d'obtenir des conseils d'organismes spécialisés sur la préparation, le démarrage, les problèmes techniques particuliers rencontrés lors du lancement de l'entreprise. Les conseils peuvent être d'ordre financier, technique, juridique, comptable ou commercial. Cependant, les informations générales sur la création d'entreprise et les tâches de gestion courante après la création ne rentrent pas dans le champ d'application des chèques-conseils. L'avantage de cette aide pour les créateurs est que les chèques sont pour une grande partie pris en charge par l'Etat. En effet, sur un coût de 60,98 euros pour six chèques, l'entreprise n'aura à verser seulement 15,24 euros. Un chèque équivaut à une prestation d'une heure. Afin d'obtenir cet avantage, le bénéficiaire devra adresser une demande écrite à la DDTEFP<sup>12</sup>. Cette demande devra être accompagnée d'une description sommaire du projet et des besoins en conseil. Le créateur devra également indiquer le lieu prévisible de l'implantation. Enfin, il devra fournir les

---

<sup>11</sup> Encouragement au développement d'entreprises nouvelles

<sup>12</sup> Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle

justificatifs de sa situation. Une entreprise peut obtenir jusqu'à trois chèques pour un même projet dont deux au maximum avant la création. En revanche, le créateur pourra utiliser ces chèques uniquement auprès des organismes « habilités » par le préfet du département. Le chèque-conseil est valable 12 mois à compter de sa délivrance.

#### ❑ **Le Cumul ASSEDIC et statut créateur**

Un créateur peut continuer à percevoir une partie de ses allocations ou bénéficier d'une aide versée par l'ASSEDIC. Deux possibilités s'offrent à lui : soit l'ASSEDIC peut verser une aide à la création qui permet au créateur de bénéficier d'un capital dès son début d'activité, soit elle va maintenir une partie de ses allocations chômage pendant la phase de démarrage. Tant que l'activité envisagée n'en est qu'au stade de projet, les allocations d'aide au retour à l'emploi sont maintenues intégralement. L'ASSEDIC peut également accorder des aides à la validation des acquis de l'expérience (VAE), des aides à la formation.

#### ❑ **Prime de retour à l'emploi**

Cette prime concerne seulement les bénéficiaires de minima sociaux. Il s'agit des personnes allocataires du RMI, de l'allocation de solidarité spécifique (ASS), de l'allocation de parent isolé (API) et de l'allocation adultes handicapés (AAH). L'attribution de la prime s'accompagne de conditions liées à la situation de la période durant les années antérieures. Elle s'élève à 1000 euros s'il y a reprise du travail, création ou reprise d'entreprise. La prime est due à compter du 4ème mois suivant la création, reprise de l'entreprise ou l'embauche. Cette prime est versée par la Caisse d'allocations familiales (CAF) pour le RMI, l'API ou l'AAH, ou par l'ASSEDIC pour l'ASS.

Les aides sont moins nombreuses pour les créateurs ayant le statut de salarié :

#### ❑ **Congé ou période de travail à temps partiel**

Les salariés des entreprises du secteur privé désirant créer ou reprendre une entreprise peuvent, sous certaines conditions, bénéficier d'un congé pendant lequel leur contrat de travail est suspendu ou d'une période de travail à temps partiel. Ces conditions d'accès sont les suivantes : le salarié doit avoir au moins 24 mois

d'ancienneté, consécutifs ou non, dans l'entreprise requise et, il ne doit pas avoir bénéficié de ce dispositif au cours des 3 dernières années. La demande de congé ou de période de travail partiel s'adresse à l'employeur. Le salarié devra rédiger sa demande par lettre recommandée avec accusé de réception au moins 2 mois à l'avance par rapport à la date choisie. L'employeur devra alors répondre à cette demande dans les 30 jours qui suivent. S'il ne respecte pas ce délai, alors l'accord est réputé acquis. Dans les entreprises de moins de 200 salariés, l'employeur peut refuser le congé ou le passage à temps partiel. La transformation du contrat de travail à temps plein en temps partiel doit faire l'objet d'un avenant au contrat de travail. Une prolongation d'un an du congé ou de la période de travail à temps partiel est possible. Le salarié devra alors en informer son employeur par lettre recommandée avec accusé de réception, 2 mois avant le terme de la 1ère année.

Afin de favoriser le développement des entreprises récentes, l'Etat accorde des aides aux « jeunes entreprises » :

❑ **L'avance remboursable IDECLIC POTENTIEL**

Cette aide s'adresse aux entreprises de moins de cinq ans, et ayant un effectif de moins de 250 salariés. Proposée par le conseil régional Rhône-Alpes, l'avance remboursable est à un taux de 0 % et est comprise entre 25 000 euros et 40 000 euros. Le remboursement se fait après deux ans de différé, en trois annuités. Cette aide doit être assujettie à l'obtention d'un prêt bancaire d'au moins 36 mois, d'un montant équivalent à celui de l'avance réclamée.

❑ **Les aides fiscales pour les entreprises nouvelles**

Différents dispositifs ont été mis en place pour décharger les entreprises de certaines charges fiscales. On peut notamment parler de la réduction d'impôt en faveur des contribuables souscrivant au capital des PME ou de l'exonération de l'imposition forfaitaire annuelle (IFA), pendant 3 ans, pour les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés qui s'adressent à toutes les entreprises quel que soit leur lieu d'implantation. D'autres aides fiscales sont prévues uniquement pour les entreprises qui s'implantent dans des zones prioritaires d'aménagement du territoire :

- zone de redynamisation urbaine (ZRU),
- zone franche urbaine (ZFU),
- territoires ruraux de développement prioritaire (TRDP). Ces territoires recouvrent les zones de revitalisation rurale (ZRR).

Ces aides consistent principalement en des exonérations d'impôt sur les bénéfices, de taxe professionnelle et de taxe foncière sur les propriétés bâties.

#### ❑ **Mesures fiscales pour les dirigeants et associés**

Les dirigeants et associés peuvent toujours, sous certaines conditions, bénéficier d'allègements fiscaux d'ordres divers :

- Réduction d'impôt sur le revenu pour les souscriptions en numéraire, effectuées par des personnes physiques, au capital de sociétés non cotées soumises à l'impôt sur les sociétés. (Réduction = 25 % des versements effectués).
- Réduction d'impôt sur le revenu accordée aux personnes physiques qui s'endettent pour acquérir, dans le cadre d'une opération de reprise, une fraction du capital d'une PME. (Réduction = 25% du montant des intérêts d'emprunt).
- Déduction des pertes en capital subies par les personnes physiques qui ont souscrit en numéraire : au capital d'une société nouvelle ou à une augmentation de capital réalisée par une société dans le cadre d'un redressement judiciaire.

#### ❑ **Jeune entreprise innovante**

Les jeunes entreprises innovantes bénéficient d'un régime fiscal et social de faveur si elles répondent à certaines conditions.

Enfin, les personnes handicapées reconnue par la COTOREP bénéficient également d'aides à la création d'entreprise. Elles peuvent en effet recevoir des subventions à la création d'activités et à l'installation.

La région Rhône-Alpes propose aussi un grand nombre d'aides pour appuyer les entreprises dans leur création.

---

## 1.3 La création de l'entreprise

---

### 1.3.1 Le choix d'une structure juridique

---

#### 1.3.1.1 Les formes juridiques les plus courantes

---

Il existe un grand nombre de choix de structure d'exercice. Cependant, nous pouvons faire une distinction entre entreprise individuelle et société.

Le statut de l'entreprise individuelle présente des avantages non négligeables. Cela permet d'exercer une activité sous son propre nom et pour son compte. De plus, c'est une solution peu coûteuse car on ne paye pas les frais d'inscription ou droits d'enregistrements. Le principal avantage est donc sa grande simplicité. Les trois quart des entreprises existantes ont d'ailleurs opté pour cette forme. La seule démarche qui doit être faite est la déclaration de l'activité auprès du CFE<sup>13</sup> dans les quinze jours du début d'exercice. L'inscription est gratuite. L'atout majeur de ce statut est la grande liberté et souplesse du chef d'entreprise. Les seules obligations de l'entrepreneur individuel sont la tenue d'une comptabilité régulière, la déclaration des bénéfices et le paiement des impôts et charges sociales. Cependant, on note quelques inconvénients. Nous avons, par exemple, la confusion entre l'entrepreneur et l'entreprise notamment quant au patrimoine. Ceci a pour conséquence la responsabilité directe et entière du chef d'entreprise. Autrement dit, il est responsable personnellement et indéfiniment des dettes professionnelles sur son patrimoine personnel. Sur le plan fiscal, l'entrepreneur est soumis à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices non-commerciaux. Sur le plan social, il existe un régime spécial des travailleurs indépendants.

Pour la prudence et la sécurité qu'elle présente, la société peut être un choix possible. Il existe en France un grand nombre de types de sociétés. Les sociétés libérales sous

---

<sup>13</sup> Centre de formalité des entreprises

certaines conditions peuvent adopter la SEL<sup>14</sup>. Dans les autres cas, diverses structures existent. Tout d'abord, nous avons l'EURL<sup>15</sup> qui est une société commerciale. Cette société est une option pour les personnes exerçant seules qui souhaitent avoir le statut de société. Comme son nom l'indique, la responsabilité est limitée, c'est-à-dire qu'il y aura séparation du patrimoine de la société et du patrimoine personnel. Seulement, en contrepartie, certaines démarches administratives devront être accomplies lors de la création. Il y a notamment la rédaction des statuts. Ces sociétés ont également l'obligation de tenir une comptabilité commerciale et de déposer les comptes au greffe du tribunal de commerce chaque année.

Ensuite, on peut opter pour la SASU<sup>16</sup> qui est créée dans les mêmes conditions que l'EURL. La seule différence est l'apport initial qui doit être de 37 000 euros. La moitié de cette somme doit être versée à la création et le reste dans les 5 ans qui suivent l'immatriculation de la société. Les principaux intérêts de la SASU sont la grande liberté au niveau de la détermination des règles de fonctionnement, d'administration, de relations entre les associés ou de cession des actions. Cependant, la loi impose tout de même la présence d'un président qui représente la société et qui est responsable des actes signés. De plus, un commissaire aux comptes doit être nommé. La SASU est imposée à l'impôt sur les sociétés au taux de 33,33%.

Le forme juridique la plus courante surnommée « société passe-partout » est la SARL<sup>17</sup>. Ses principaux atouts sont son adaptabilité, sa capacité d'évolution et la possibilité pour le dirigeant et les associés non dirigeants d'avoir la couverture sociale des salariés .

---

<sup>14</sup> Société d'exercice libéral

<sup>15</sup> Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

<sup>16</sup> Société par actions simplifiées unipersonnelle

<sup>17</sup> Société à responsabilité limitée



On peut ensuite parler de la SA<sup>18</sup> qui est une société de capitaux. Elle concerne plutôt les grandes structures. La particularité de cette société est la présence d'un conseil d'administration et d'un président-directeur général.

Quelle que soit la société choisie, le principal avantage est la responsabilité financière limitée aux montants des apports. Néanmoins, cette qualité est souvent limitée car dans de nombreux cas, des créanciers ou la banque exigent un engagement personnel de l'entrepreneur, comme une caution ou une hypothèque. Le choix entre ces diverses solutions est donc important et nécessite une réflexion préalable approfondie. Il faut mettre en avant les avantages et inconvénients que présente chaque statut en prenant en compte l'activité et les engagements que l'entrepreneur souhaite prendre.

En résumé, le choix sera porté sur l'entreprise individuelle si le créateur souhaite minimiser les coûts de constitution et les frais de structure tout en gardant la maîtrise de l'affaire. Si le chef d'entreprise souhaite séparer le patrimoine personnel du patrimoine de l'entreprise et s'il n'y a pas de besoins en capitaux extérieurs, alors les formes juridiques les plus adaptées sont l'EURL et la SASU. Enfin, la SNC<sup>19</sup>, la SCP<sup>20</sup>, la SARL ou la SAS<sup>21</sup> seront choisies lorsqu'il y a un besoin en capitaux propres extérieurs.

Afin de visualiser plus facilement les différentes formes juridiques, les tableaux en annexe présentent les différences entre les statuts juridiques possibles.

- **Annexe 1 : Les différents statuts juridiques**
- **Annexe 2 : Tableau de synthèse : quel statut juridique choisir pour l'entreprise ?**

---

<sup>18</sup> Société anonyme

<sup>19</sup> Société en nom collectif

<sup>20</sup> Société civile professionnelle

<sup>21</sup> Société par actions simplifiée

Une autre alternative s'offre aux créateurs : le portage. Il s'agit d'un mode d'organisation au sein de l'entreprise qui permet de travailler en toute indépendance avec une couverture sociale complète de salarié. Il a pour objectif de développer son activité comme salarié d'une entreprise organisée pour gérer l'autonomie importante des professionnels qui la rejoignent. Cela s'avère avantageux du fait qu'il évite les tracas administratifs et cette solution est sans risques. Vous avez donc le statut de salarié et percevez le règlement de clients sous la forme d'honoraires. En échange, la société de portage prélève une commission qui varie de 5 à 15%. Cette méthode permet de tester la viabilité de l'entreprise avant de s'engager personnellement.

Il est nécessaire de se poser les bonnes questions pour choisir un statut juridique adapté au projet de création d'entreprise. Ainsi, l'entreprise déterminera le cadre juridique dans lequel elle évoluera.

---

### **1.3.1.2 Le régime social et l'environnement fiscal**

---

La protection sociale va dépendre du statut juridique choisi. Les entrepreneurs individuels, associés uniques d'EURL, associés de SNC, gérants majoritaires de SARL ou de SELARL<sup>22</sup> et associés de SCP sont soumis au régime obligatoire de sécurité sociale spécifiquement adapté aux besoins des professions indépendantes. Les artisans ou commerçants relèvent ainsi du RSI<sup>23</sup> pour l'assurance maladie-maternité et l'assurance vieillesse invalidité-décès. Les professions libérales seront soumises pour l'assurance vieillesse invalidité-décès à une section professionnelle de la CNAVPL<sup>24</sup> ou de la CNBF<sup>25</sup> (avocat) et également au RSI pour l'assurance maladie maternité. Les gérants minoritaires ou égalitaires rémunérés de SARL ou de SELARL ainsi que les présidents rémunérés de SAS ou SASU auront un statut proche de celui des salariés (protection sociale du régime général des salariés).

---

<sup>22</sup> Sociétés d'exercice libéral à responsabilité limitée

<sup>23</sup> Régime social des indépendants

<sup>24</sup> Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse des Professions Libérales

<sup>25</sup> Caisse nationale des barreaux français

Sans rentrer dans le détail de chaque régime social, on peut tout de même noter que quel que soit le statut choisi, le créateur ne bénéficie pas de l'assurance chômage. Cependant, les dirigeants pouvant justifier d'un contrat de travail rémunéré et reconnu comme tel par les ASSEDIC peuvent bénéficier de l'assurance chômage.

Le régime fiscal, impôt sur le revenu (IR) ou impôt sur les sociétés (IS) va également dépendre de la forme juridique de l'entreprise.

<b>STATUT JURIDIQUE</b>	<b>REGIME FISCAL DONT DOIT RELEVER L'ENTREPRISE</b>	<b>REGIME FISCAL POUR LEQUEL PEUT OPTER L'ENTREPRISE</b>
<b>Entreprise individuelle</b>	IR	Pas d'option possible
<b>EURL</b>	IR	IS
<b>SNC</b>	IR	IS
<b>SARL</b>	IS	Pas d'option possible
<b>SARL de famille</b>	IS	IR
<b>SELARL</b>	IS	Pas d'option possible
<b>SELARL de famille</b>	IS	Pas d'option possible
<b>SCP</b>	IR	IS
<b>SA-SASU</b>	IS	Pas d'option possible

(Objectif entreprise 2007 - 12ème édition janvier 2007 – RSI)

Le type de régime d'imposition sur les bénéfices permet le calcul de montant du bénéfice imposable. Concernant l'IR, il existe deux régimes distincts. Tout d'abord, le régime de la micro-entreprise touche uniquement les entreprises individuelles réalisant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 76 300 euros HT pour les activités de vente, et 27 000 euros pour les prestations de services relevant du commerce ou de l'artisanat. Ce régime permet un calcul d'une manière forfaitaire du bénéfice imposable en prenant en compte les charges de l'entreprise. L'entreprise ne facturera pas et ne récupérera pas de TVA. Ainsi, ce régime présente une simplicité car les obligations déclaratives et comptables sont réduites. Ensuite, le régime réel simplifié ou normal se caractérise par une détermination du bénéfice imposable en fonction des dépenses et recettes réelles de l'entreprise. Dans ce cas, l'entreprise devra rédiger une déclaration d'impôt spécifique et tenir une comptabilité complète. Il s'agit donc d'un régime plus

complexe. Concernant l'IS, seul le régime du réel simplifié ou du réel normal est possible.

Il faut également évoquer l'importance d'un faible taux ou d'une exonération de la taxe professionnelle qui peut être un facteur de choix d'implantation.

---

### **1.3.1.3 Les informations légales**

---

Selon le régime fiscal choisi par les entreprises, elles sont soumises à certaines obligations comptables plus ou moins contraignantes. Pour les entreprises appartenant au régime de la micro-entreprise, les obligations sont plutôt réduites. Elles doivent cependant tenir un livre-journal détaillant les recettes et un registre récapitulatif par année des achats pour les activités commerciales relevant du régime Micro-Bic. Elles doivent également conserver l'ensemble des factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de services réalisés. La mention « TVA non applicable, article 293B du code général des impôts » doit figurer sur les factures émises.

Pour les autres régimes d'imposition, le code de commerce fixe trois obligations comptables. L'entreprise devra effectuer un enregistrement chronologique des opérations et un inventaire annuel. De plus, elle devra établir les comptes annuels à la clôture de l'exercice, c'est-à-dire présenter un bilan, un compte de résultat ainsi que les annexes.

## La durée légale de conservation des documents

Durée	Documents à conserver
<b>Sans limitation</b>	Statuts et documents relatifs au fonctionnement de la société.
<b>30 ans</b>	Documents relatifs à l'acquisition de votre actif professionnel (immeuble, mobilier, matériel...), titres de propriété de brevet ou de licence. Fiches individuelles de répartition de la participation et de l'intéressement.
<b>10 ans</b>	Documents comptables (livres, registres...) et justificatifs. Contrats.
<b>6 ans</b>	Documents sociaux (registre des procès-verbaux, feuilles de présence, rapports des dirigeants sociaux...)
<b>5 ans</b>	Livre de paie, registre du personnel, double des feuilles de paie.
<b>3 ans</b>	Déclarations fiscales + années en cours.

(« Faites éclore vos talents », le carnet de route du créateur et du repreneur )

### 1.3.2 Les formalités d'immatriculation

Le créateur doit accomplir un certain nombre de formalités avant l'enregistrement de la création au RCS<sup>26</sup>. Il est tout d'abord nécessaire d'accomplir les démarches pour la demande des aides à la création avant même de rédiger les statuts. Il doit ensuite domicilier sa société. La domiciliation de l'entreprise peut être faite au domicile du gérant ou dans tout autre local. Dans tous les cas, un justificatif de domiciliation devra être fourni : bail, contrat de mise à disposition... De plus, le créateur qui a choisi un nom original de marque ou d'enseigne devra procéder à un dépôt auprès de l'INPI. Si il souhaite créer un site Internet, il devra s'adresser à l'AFNIC<sup>27</sup> pour contrôler la disponibilité du nom de domaine choisi. Pour procéder à l'immatriculation de sa société, un dossier constitué de diverses pièces doit être établi et retourné au CFE<sup>28</sup>. Les documents à caractère juridique sont à joindre à ce dossier tels que les statuts ou l'acte de nomination du gérant. La présence d'un professionnel : avocat, expert-comptable, est conseillée pour la validation de ces différents documents. Avant le dépôt de ce dossier complet, un avis de constitution devra être publié dans un journal d'annonces légales. L'immatriculation de la société est une étape non négligeable qui

<sup>26</sup> Registre du commerce et des sociétés

<sup>27</sup> Association française pour le nommage Internet en coopération

<sup>28</sup> Centre de formalité des entreprises

nécessite un suivi et une vigilance particulière. Une fois l'entreprise immatriculée, un extrait K-bis est envoyé par le greffe du tribunal de commerce. Le chef d'entreprise devra alors accomplir différentes prérogatives propres à toute entreprise en activité comme assurer la société, acheter les livres réglementaires ou adhérer à un centre de médecine du travail.

---

### 1.3.3 L'installation de l'entreprise et les premiers mois d'activité

---

L'installation de l'entreprise consiste tout d'abord à trouver des locaux afin de démarrer l'activité. L'emplacement de la société peut, dans de nombreux cas, être un choix stratégique. C'est le cas notamment pour les entreprises d'activités commerciales qui vont devoir s'implanter dans des zones achalandées. De plus, il est important de soigner ses locaux car cela peut être un signe de l'image et de la qualité de la société et des produits. La deuxième étape dans cette phase va être d'assurer l'entreprise. L'entrepreneur pourra juger à quelle hauteur il doit se couvrir. Le CDIA<sup>29</sup> est là pour apporter des informations et des conseils sur les risques des entreprises et la façon de les couvrir. Afin de pouvoir communiquer, l'entreprise doit réaliser certains documents commerciaux comme des plaquettes, cartes de visite, papier à en-tête... Ensuite, l'entreprise va devoir procéder au recrutement de personnel, si elle le juge utile. Ces besoins en personnel ont dû préalablement être analysés dans l'élaboration du projet. Elle devra également s'entourer de professionnels du monde du travail tels qu'un expert-comptable et un avocat. Un cabinet d'expert-comptable pourra en outre appuyer le créateur dans la mise en place de sa comptabilité et de ses outils de gestion. Le chef d'entreprise devra sans doute toucher à la comptabilité générale si il ne souhaite pas engager une personne supplémentaire pour le faire. Pour faciliter la saisie, il utilisera certains outils : la comptabilité en ligne ou certains logiciels de gestion. Enfin, afin de pouvoir arriver à concilier vie professionnelle et vie personnelle, une bonne organisation est indispensable. Le chef d'entreprise doit apprendre à planifier son travail pour bien assurer les diverses tâches essentielles pour la bonne

---

<sup>29</sup> Centre de documentation et d'information de l'assurance

marche de son entreprise : gestion, production, vente. Ce travail à caractère administratif nécessite la tenue d'un agenda clair et précis.

Dès ses premières semaines d'activité, le créateur va prendre conscience de l'importance de la prospection, et de l'objectif primordial de toute entreprise : vendre. Ainsi, en vue de se faire connaître et d'attirer des clients, l'entreprise devra mettre en place des actions commerciales efficaces. Toute action commerciale a nécessairement un coût plus ou moins important, c'est pourquoi le créateur ne devra pas oublier le but de chacune des actions et les résultats obtenus. On peut ainsi parler du ratio gagnant : « coût/temps/efficacité ». Mais attention, l'impact de ces actions commerciales peut parfois être plus important que on ne l'aurait imaginé. Et, dans ce cas, l'entreprise peut parfois être submergée de commandes et ne pas pouvoir assumer financièrement. Pour résoudre ce problème possible, l'entreprise doit tenir et mettre à jour un outil budgétaire : le plan de trésorerie. Ce dernier met en avant les encaissements et décaissements mensuels prévus au cours de l'année. Enfin, il est préférable que l'entrepreneur ait un bagage de connaissances fiscales et sociales pour comprendre les principes de la fiscalité. Il devra faire des choix fiscaux et spécialement pour le régime qu'il souhaite adopter. Quel que soit le type de société, elles sont toutes soumises de façon générale à 3 impôts majeurs : l'impôt sur les bénéfices, la taxe sur la valeur ajoutée et la taxe professionnelle.

Les premiers mois d'activité sont souvent difficiles pour les nouveaux entrepreneurs. Les difficultés financières sont fréquemment la cause principale de l'échec. Ainsi, afin d'avoir les meilleures chances de réussite, l'une des premières règles à respecter est d'assimiler un minimum de principes de gestion. Les principes de la gestion consistent à limiter les frais fixes, avoir une trésorerie saine, surveiller les postes fournisseurs et clients et, maîtriser sa politique commerciale. En résumé, il est essentiel que le créateur sache prévoir et anticiper.

Pour combler les méconnaissances notamment en gestion et création, et apprendre les principes majeurs de l'entrepreneuriat, le créateur peut suivre des formations spécifiques. La Chambre de Commerce et d'Industrie propose un programme intitulé « parcours du créateur ». Ce programme se divise en 4 modules. La première étape est une formation de 5 jours pour entreprendre. Ce module a pour objectif de fournir les éléments essentiels pour l'élaboration d'un projet. Le centre de formation de la CCI propose également des modules concernant l'aide à la rédaction d'une étude de marché en ligne et à l'élaboration d'un *business plan*. Un programme vise à l'information dans le domaine juridique et fiscal de la création. Le futur créateur d'entreprise peut suivre un dernier module qui facilite le développement commercial par la maîtrise et l'application des techniques de vente et de négociation. Toutes ces formations sont payantes. Différents instituts spécialisés en matière de conseil et d'accompagnement à la création d'entreprise offrent également de nombreuses formations.

En vue de conduire au développement de son entreprise et pour mener son projet dans les meilleures conditions possibles, le créateur a besoin de s'entourer. Il peut faire appel à des organismes d'aide à la création. Ces organismes ont le recul nécessaire par rapport à l'entreprise que le futur créateur n'a pas forcément. Mise à part l'aide financière, les structures comme Axone conseillent et accompagnent les nouveaux entrepreneurs dans leurs choix stratégiques et dans divers domaines dans lesquels ils ne sont pas forcément compétents. Des personnes expérimentées évaluent le projet et contribuent à la bonne marche de l'entreprise.



---

## Partie II - L'aide au développement des créateurs

---

---

### 2.1 L'accompagnement du créateur

---

---

#### 2.1.1 Les organismes d'aide à la création

---

Dans l'optique de favoriser le développement économique des régions françaises, de nombreuses structures d'accompagnement des créateurs sont nées.

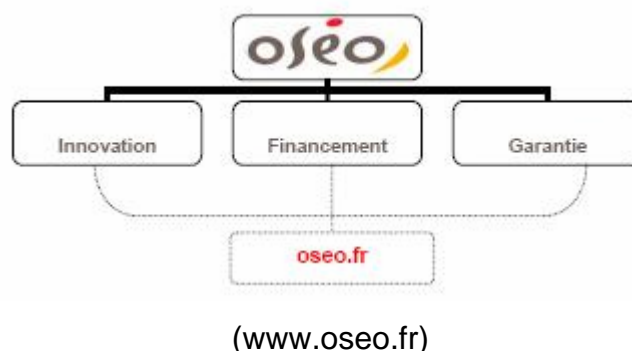
❖ **La Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI)** : Il s'agit d'un établissement public dépendant du Ministère des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions libérales. Il est géré par des chefs d'entreprises. La CCI est partenaire des entreprises et apporte un accompagnement dans toutes les phases de leur développement. Elle regroupe des experts qui conseillent les entreprises et leur apportent un appui technique. Elle a également, comme attribution, la gestion et la création d'équipements nécessaires au développement économique. Ses actions visent à aider les jeunes entreprises à être compétitives au niveau national et international en disposant des meilleurs atouts. La CCI dispose de nombreuses antennes locales qui permettent une proximité avec les créateurs. Quel que soit le projet de création, les CCI accueillent et accompagnent grâce à des réunions d'information ou des rendez-vous individuels les futurs créateurs. Mais au-delà de ses missions de conseil aux entreprises, la CCI assiste les créateurs dans l'établissement des formalités auprès des Centre de Formalités des Entreprises.

❖ **Le Centre de Formalités des Entreprises (CFE)** : Créé en 1981, il aide les commerçants et les sociétés à effectuer l'ensemble de leurs formalités d'inscription, de modification ou de cessation d'activité au Registre du Commerce et des Sociétés. Le CFE contrôle votre dossier et le transmet ensuite aux différentes administrations compétentes, accompagné des déclarations et pièces justificatives : greffe du tribunal de commerce, DDTEFP, caisse régionale d'assurance maladie, URSSAF, services fiscaux, INSEE ...

C'est le lieu incontournable de centralisation des déclarations où l'on peut réaliser et constituer son dossier de création et accomplir les formalités nécessaires. Certains CFE proposent également un service de formalités en ligne pour faciliter les démarches.

❖ **L'Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE)** : L'APCE propose des informations précises et très complètes pour les personnes qui souhaitent reprendre ou créer une entreprise. Il s'agit en fait d'une association créée en 1966 à l'initiative des pouvoirs publics. L'APCE joue un rôle d'agence d'information grâce notamment à son site Internet, ses publications et ses fiches méthodiques. Elle aide également les créateurs à s'orienter vers les réseaux d'appui et d'aide au financement. Par l'ensemble de ses missions, elle facilite ainsi la concrétisation des projets de création.

❖ **OSEO** : OSEO a pour rôle d'accompagner et de financer les PME tout au long de leur vie grâce aux partenariats qu'elle entretient avec les banques et les organismes de capital-investissement. OSEO couvre 3 métiers :



OSEO ANVAR<sup>30</sup> soutient l'innovation par la mise en place d'aides directes. Elle accompagne les projets d'innovation à composante technologique en mettant en place une expertise et un appui à la gestion de projets innovants, une recherche de partenaires... OSEO facilite aussi l'accès des PME au crédit bancaire et aux fonds propres. Elle répond aux besoins de financements spécifiques et cofinancements (prêt à la création, crédit-bail mobilier...), de financements de court terme (crédit de trésorerie...) et de garantie. OSEO est placé sous la tutelle du ministère de l'Economie

<sup>30</sup> Agence Nationale de Valorisation de la Recherche

et des Finances, ainsi que du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

❖ **L'Aide et Conseil à la Création d'Entreprise et au Développement de l'Emploi (ACCEDE)** : Créée en 1901, cette association constitue un réseau étudiant d'aide à la création d'entreprise au niveau national. Ce réseau offre ses services à des créateurs qui n'ont pas les moyens pour faire appel à des professionnels. Les services offerts peuvent être une étude de marché, un *business plan*, des conseils juridiques...

❖ **L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)** : Le but de cette association créée en 1989 est d'aider les personnes exclues du système bancaire traditionnel et sans emploi à créer leur propre entreprise. Le principe de l'ADIE est l'octroi de micro-crédits. Après l'étude du dossier, un prêt de faible montant est attribué ou non aux entrepreneurs.

❖ **La Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP)** : La DDTE a la charge de l'attribution des aides à la création telles que l'ACCRE, l'EDEN ou les chèques conseils. Elle joue également un rôle d'accueil et d'information pour les porteurs de projets demandeurs d'emploi.

❖ **Les boutiques de gestion** : Ce sont des structures qui accueillent, conseillent et accompagnent les créateurs tout au long du projet. Elles suivent le parcours de la jeune entreprise et favorisent les initiatives individuelles. Elles soutiennent ainsi la création d'entreprise et d'emplois. Elle joue un rôle décisif dans la revitalisation du tissu économique et le développement local.

❖ **Les pépinières d'entreprises** : Le nombre de pépinières présentes en France Et dans la région Rhône-Alpes a beaucoup progressé ces dernières années. Les missions de toutes les pépinières d'entreprises sont semblables à celles d'Axone. Les pépinières accueillent et orientent, conseillent, évaluent les besoins et suivent les entreprises en création. Elles jouent ainsi un rôle d'accompagnement et d'aide aux entreprises. Elles contribuent également ensuite à l'insertion et l'installation à l'extérieur de la pépinière. Ces organismes jouent donc un rôle prépondérant d'incubateur d'entreprises.

Afin de créer plus facilement son entreprise, il est nécessaire de connaître l'ensemble de ces principaux organismes et leur rôle dans la création. Il faut tout de même indiquer que la liste des organisations citées ci-dessus est une liste non-exhaustive ; il existe beaucoup d'autres administrations ou associations orientées vers la création d'entreprise.

---

### 2.1.2 Axone, service de la communauté de communes

---

Axone est un pôle de la communauté de communes installé en 1988 à St Clément Les Places. Il s'agit d'une pépinière d'entreprises innovantes du monde rural, rare en France. Axone cherche à développer l'activité du canton de St Laurent de Chamousset. Ce canton situé dans les Monts du Lyonnais regroupe 14 communes rurales soit environ 13 000 habitants. Axone a l'avantage d'être situé dans une zone stratégique à proximité des grandes villes telles que Lyon, St Etienne et Roanne.

De plus, la région présente les avantages d'une qualité de vie agréable dans un cadre calme et rural. Axone est donc un service de la communauté de communes qui rentre dans la stratégie et les orientations de celle-ci. La communauté de communes Chamousset en Lyonnais est dirigée par un conseil communautaire composé de 32 délégués et présidé par M. Michel Guillarme, assisté de 9 vice-présidents. Elle emploie actuellement une cinquantaine de salariés chargés du développement de la région.

Pour arriver à ses objectifs, la communauté de communes a un budget annuel de 30 millions d'euros.<sup>31</sup> La stratégie de développement et d'aménagement du territoire se situe à différents niveaux : économie, environnement, agriculture, urbanisme et habitat, TIC, sport, culture... L'objectif est d'accroître l'attractivité du canton en améliorant le cadre de vie et en favorisant l'ouverture internationale. Les résultats des dernières années concernant le développement économique du canton sont plutôt favorables. En effet, on a constaté une augmentation de 2% par an de la population et

---

<sup>31</sup> Chiffre pour 2006

une diminution du chômage par la création d'emplois (4,5 % de la population active contre 8,5% au niveau national). Les emplois induits par les projets innovants accompagnés par Axone représentent plus de 30% des créations, c'est-à-dire près de 400 emplois. Axone regroupe une équipe de 9 employés dont les compétences sont variées.

Le budget est voté chaque année par le conseil de communauté. Les principales ressources d'Axone sont les impôts locaux et les subventions accordées par le département pour 3 ans et celles de la Région. Cependant, Axone dégage également des recettes des loyers versés par les créateurs, de la location de matériels et de la refacturation de produits et services divers : électricité, photocopies... Les charges les plus lourdes supportées sont les salaires des agents et les dépenses courantes : fournitures informatiques, administratives, le gaz, l'eau, les télécommunications... Axone doit ainsi faire face à ces diverses dépenses en sachant gérer correctement et judicieusement son budget.

Il faut également savoir que comme tout organisme public, Axone est soumise à des formalités assez lourdes pour l'achat de divers matériels. Elle doit, en effet, suivre une procédure précise qui commence par une mise en concurrence afin d'obtenir 3 devis différents de fournisseurs. Pour un montant supérieur à 90 000 euros, un appel d'offres est nécessaire.

---

### 2.1.3 Axone, pépinière d'entreprises

---

Axone est une structure d'accompagnement de porteurs de projets d'entreprises innovantes. Elle met à la disposition des entreprises des bâtiments, des terrains adaptés aux besoins de l'entreprise. Elle permet le développement de projets ou de jeunes entreprises de haute technologie sur le canton de St Laurent de Chamousset. Elle accueille et accompagne les futurs créateurs pendant la période de recherche, de développement et de lancement commercial. Ainsi, elle favorise le développement

économique local. Axone se tourne notamment vers des secteurs d'activités porteurs à haute valeur ajoutée comme la biotechnologie. Sa veille technologique permanente permet de repérer et identifier ces secteurs d'activité.

Les projets retenus par un Comité de Sélection sont prioritairement des projets innovants pour le développement industriel. Les porteurs de projets sont généralement des ingénieurs, techniciens ou docteurs issus du monde de la recherche scientifique et technologique.

L'aide à la création d'Axone se concrétise par la signature d'une convention d'accompagnement et d'hébergement avec le porteur de projet. Cette convention a une durée de 24 mois maximum. La première année, les créateurs ont peu de frais. Ils disposent des locaux et des ressources d'Axone. Cette première année est une phase de recherche et de développement de l'innovation qui permet ensuite de valider le concept et les futurs produits proposés.

La seconde année, les créateurs doivent payer un loyer progressif qui inclut certaines charges (électricité, eau...). Cette phase vise à préparer les entreprises à l'essaimage au dehors de la pépinière. Après ces deux années d'accompagnement, l'entreprise s'engage à s'implanter sur l'une des quatorze communes du canton. Axone met notamment pour cela des structures d'accueil type atelier relais à la disposition des entreprises.

Durant la période de mon stage, trois projets d'entreprises tournés vers diverses activités, étaient hébergés dans la pépinière :

✓ **Graphic Evolution** dirigée par Messieurs Delicata et Fargier-Bogaert.

Cette société est une web agency spécialisée dans la réalisation de sites internet. Elle propose également différentes prestations informatiques comme le référencement et l'hébergement de sites internet ou encore l'enregistrement du nom de domaine. L'activité de cette société consiste également à la création d'identités visuelles : logos,

chartes graphiques, à la conception et réalisation de supports papier et électronique. De plus, elle propose la mise en place d'actions web marketing.

✓ **Natex Biotech**, gérée par Monsieur Ferhout, est spécialisée dans la recherche et le développement dans le domaine des biotechnologies. Ce laboratoire produit et vend des cosmétiques et des compléments alimentaires exclusivement à base d'extraits naturels.

✓ **Solar6TM** réalise l'étude, le développement, la réalisation et l'installation de systèmes photovoltaïques pour particuliers et industriels. Messieurs Schmitt et Zémerli sont associés dans cette entreprise.

Axone propose un accompagnement complet aux futurs entrepreneurs. Elle met à disposition des créateurs des ressources humaines et matérielles. Axone dispose des principaux critères de choix pour l'implantation et le développement des activités.

La qualité des infrastructures avec la mise à disposition d'ateliers, de bureaux, de salles de réunions, d'une cafétéria... permet de travailler dans de bonnes conditions. La présence d'une main d'œuvre qualifiée est également très importante. En effet, les différentes activités de la pépinière sont complémentaires et renforcent ainsi son attractivité vis à vis des futurs entrepreneurs.

Axone propose un accompagnement complet et individualisé ce qui constitue l'un de ses meilleurs atouts :

- un accompagnement personnalisé, une aide au développement des projets, une écoute permanente et une aide à la recherche de partenaires financiers ;
- un secrétariat complet à la disposition des résidents ;
- un service technique performant pour les TIC, une veille permanente technologique ;
- un plateau technique proche au centre Erasme accessible aux créateurs ;

- des formations pour l'utilisation des outils informatiques encadrés par des animateurs de la pépinière ;
- un centre de documentation technique et économique, incluant des outils d'information et de diffusion d'aides et tout dispositif d'accompagnement ;
- le développement technique de logiciels et services par intranet. Axone dispose à l'heure actuelle d'un intranet utilisé par l'ensemble de la communauté de communes qui est un réel outil de travail collectif qui permet en outre la gestion du temps de travail avec l'utilisation d'agendas et de communiquer grâce une messagerie.

---

## 2.2. Analyse des missions

---

### 2.2.1 L'accompagnement des créateurs

---

Axone et les créateurs sont liés par une convention d'accompagnement et d'hébergement. Cette notion d'accompagnement regroupe une multitude d'éléments. Axone participe notamment à l'aide à la création de la société par les conseils qui sont apportés lors des différentes démarches.

Les entreprises installées à la pépinière d'entreprises sont en phase de démarrage d'activité. Elles ont par conséquent, en général, peu de moyens financiers. Axone les accompagne pour leur montage financier.

Lors de mon arrivée à Axone, deux entreprises, Graphic Evolution et Solar6tm avaient démarré leur activité et souhaitaient alors créer leur société. J'ai donc suivi ces entreprises dans les démarches administratives de création. Cependant, les créateurs ont souvent peu d'expérience dans la création et n'ont pas forcément les compétences administratives et financières nécessaires. J'ai donc en premier lieu fait une recherche personnelle afin de connaître les démarches à accomplir et ensuite expliquer cela de façon claire et concise aux créateurs. Il m'a semblé alors utile de mettre en place une procédure résumant les étapes de la création et intégrant des modèles de documents à fournir (statuts, nomination du dirigeant ...) pour faciliter les démarches des



créateurs et des futurs créateurs d'Axone. Ces documents seront donc à la disposition et à la portée de tous. La principale source de mes recherches fut le site de l'APCE qui m'a paru clair et complet. La création d'une entreprise nécessite d'être en relation avec différents organismes extérieurs : banque, centre des impôts, RCS...et notamment l'antenne de la CCI de Lyon à Tarare à qui il faut remettre le dossier d'immatriculation complet.

Mis à part l'accompagnement relatif à la création de la société, Axone peut également participer et aider le créateur pour différents dossiers. Mes missions ont été d'ordre administratif et commercial.

---

### 2.2.2 L'aide dans les démarches administratives

---

Les démarches administratives liées à la création d'entreprise sont souvent lourdes et demandent du temps. Lors de mon stage, j'ai pu aider les créateurs en les déchargeant de certaines démarches relatives notamment à l'immatriculation des sociétés. Ainsi, ils ont pu consacrer plus de temps à leur projet.

J'ai notamment participé à la constitution des dossiers pour l'immatriculation de deux sociétés en cours de création : Solar6tm et Graphic Evolution. Il m'a semblé nécessaire et intéressant que les futurs chefs d'entreprises comprennent bien les étapes à suivre. J'ai ainsi mis en place, comme indiqué précédemment, une procédure simplifiée reprenant les principaux stades pour créer son entreprise. Les formalités doivent être faites de façon précise et chronologique.

#### ➤ **Annexe 3 : Les formalités de la création d'une société**

Il est important, par exemple, de ne pas omettre certaines formalités à accomplir avant l'immatriculation, telles que les demandes d'aide ou la rédaction des statuts. Pour certains documents parfois un peu techniques (nomination du gérant, avis de constitution...), j'ai mis à disposition des créateurs des modèles types récupérés sur le

site de l'APCE. Je me suis également mis en relation avec la chambre de commerce et d'industrie pour obtenir certains renseignements. Pour les documents à caractère juridique (les statuts par exemple), l'intervention d'un professionnel, avocat ou expert-comptable est plus sûre afin d'éviter toute erreur.

Le dépôt de marque est l'une des étapes par laquelle une entreprise doit passer. Elle permet, en effet, d'acquérir un droit exclusif sur une marque, et ainsi d'interdire à d'autres personnes d'utiliser la marque. Pendant mon stage, j'ai eu l'occasion de participer au dépôt d'une marque. Il s'agit de « Diagnostic expertise », détenue par Graphic Evolution. L'entreprise de web-développement propose des services liés à l'immobilier : expertise, diagnostic, estimation foncière, courtage et défiscalisation pour le compte des professionnels et des particuliers. Afin de pouvoir agir de façon méthodique au dépôt de cette marque, j'ai réalisé une procédure descriptive des étapes à accomplir pour le dépôt de marque. Celle-ci renseigne sur les missions de l'INPI et sur la façon de procéder pour le dépôt de marque. Cette procédure type pourra être ensuite utilisée par tout nouveau créateur.

La première étape pour le dépôt de marque consiste à identifier les produits et/ou services dans lesquels on veut déposer nos marques. Ensuite, on procède à une détermination des classes en fonction de la classification internationale fournie par l'INPI. La sélection de 3 classes ou plus permet de fixer l'étendue de la protection. Puis, le déposant doit se renseigner sur la disponibilité de la marque. Une première recherche doit être faite sur des sites spécialisés mais il est ensuite préférable de faire appel aux services de recherche d'antériorités de l'INPI. Le dépôt de marque consiste à remplir un dossier en ligne, et de le déposer ensuite dans une délégation de l'INPI. Je me suis mise en relation avec la délégation de l'INPI de Villefranche sur Saône pour avoir un entretien individuel avec un conseiller. L'objectif était d'éclaircir certains points et de confirmer la sélection des classes de produits. Nous avons été très bien accueillis et très bien renseignés. Cela a été pour le créateur et moi-même un conseil utile dans la constitution du dossier de dépôt de marque. Nous avons, grâce à l'avis de

Monsieur Conques, ingénieur à l'INPI, opté pour un dépôt de la marque en semi-figuratif, ce qui limite les risques de confusion. Il nous a expliqué que pour un terme générique et explicatif de l'activité (en l'occurrence diagnostic expertise), il était préférable d'effectuer le dépôt d'un logo unique. J'ai donc ensuite pu me rendre à l'INPI de Lyon pour effectuer une recherche d'antériorités et procéder à l'enregistrement de la marque. J'ai également préparé pour la même entreprise les formulaires d'enregistrement pour le dépôt d'une seconde marque.

La marque est enregistrée par une publication au bulletin officiel de la propriété industrielle (BOPI) dans les 6 semaines qui suivent le dépôt. Pendant cette période, toute opposition d'un tiers est possible. Une fois cette période écoulée sans problème, l'INPI remet alors un certificat d'enregistrement au déposant. Il faut également noter que le dépôt de marque a un coût qui peut aller de 38 à 760 euros pour la recherche d'antériorités, et 225 euros pour un dépôt classique de marque pour 3 classes pour 10 ans.

Le dépôt de marque est une étape à ne pas négliger qui nécessite une attention particulière car elle a un caractère juridique. En cas de doute, l'intervention d'un conseiller juridique est préférable même si les honoraires sont souvent coûteux.

Comme je l'ai développé dans la première partie, l'entreprise bénéficie de certaines aides pour lesquelles elle doit monter un dossier. Mais elle peut également participer à des concours. J'ai notamment rempli le dossier pour la participation au « concours Talents » de l'entreprise Nat'Ex Biotech. Ce concours est organisé par les boutiques de gestion. Il récompense les jeunes entreprises pour l'exemplarité de leur parcours personnel et professionnel, leur capacité à entreprendre, à développer son projet, leur motivation, leur capacité de conviction et d'acquisition de leur profil entrepreneurial. De plus, le jury évalue également la viabilité économique de leur entreprise. J'ai donc recueilli l'ensemble des informations nécessaires grâce au *business plan* de la société, aux parcours individuels des associés et différents documents financiers et juridiques.

Il est important de soigner la constitution de ce dossier car le gagnant de ce concours remporte des prix régionaux entre 1000 et 3000 euros et des prix nationaux de 4000 à 8000 euros.

Nat'Ex Biotech est un laboratoire qui par ses nombreuses recherches sur les molécules naturelles propose des produits innovants 100% naturels. L'entreprise a ainsi souhaité monter un dossier pour obtenir une aide à l'innovation par l'ANVAR. Il s'agit d'une aide au financement proposé par OSEO pour un transfert de technologie ou de savoir-faire, d'un laboratoire vers une entreprise. Plus concrètement, c'est une avance à taux zéro qui permet de couvrir jusqu'à 50 % des dépenses retenues par l'ANVAR. Cette aide permet de financer les aspects juridiques (concession de licences...), commerciaux (étude de marché, recherche de partenaires...) et éventuellement certains travaux de développement technique. Pour obtenir cette aide, un dossier assez lourd doit être monté. Avec l'aide de Monsieur Carron et de Monsieur Ferhout, gérant de Nat'Ex, nous avons constitué ce dossier. En parallèle, nous avons amélioré certains aspects du *business plan* déjà établi. Ceci m'a ainsi permis d'utiliser un logiciel permettant de créer un *business plan* plus facilement : « Business-Plan Cap Alpha ». Ce logiciel a été développé par le centre européen d'entreprise et d'innovation de Montpellier.

Le travail administratif passe également par une compréhension des différentes démarches administratives. La société Solar6tm installe des panneaux solaires ce qui implique la conclusion de contrats de rachat et de raccordement d'électricité avec EDF. Une procédure assez complexe doit être faite. Le gérant de Solar6tm m'a donc demandé de mettre en place une procédure plus simple et plus claire. J'ai donc choisi de faire un récapitulatif de l'ensemble des démarches sous forme de schémas pour les comprendre plus facilement.

L'aspect administratif de la création d'une entreprise représente un travail conséquent pour le créateur, mais il ne faut pas pour autant négliger la partie commerciale qui va être le moteur du développement pour l'entreprise.

---

### 2.2.3 L'aide au développement commercial

---

Durant ce stage, on m'a en particulier confié la réalisation d'une étude de marché pour la société Solar6tm spécialisée dans l'installation des panneaux solaires photovoltaïques.

➤ **Annexe 4 : L'étude de marché de Solar6tm**

La phase préalable à la réalisation de l'étude de marché est la collecte d'informations. Internet a été ma principale source d'informations. L'étude de marché est basée sur une analyse du marché, de la demande et de l'offre, de l'environnement et la synthèse sur les perceptions de l'entreprise. Ce travail a été très intéressant et enrichissant. Il a permis à l'entreprise d'être plus confiante sur ses potentiels et de mieux connaître l'ensemble des acteurs de ce secteur.

Cette étude de marché a également été l'occasion de mettre en place une base de données regroupant les prospects et partenaires possibles. J'ai ainsi dressé la liste de l'ensemble des architectes, bureaux d'études spécialisés dans les énergies renouvelables, promoteurs immobiliers, constructeurs de maisons individuelles, grandes entreprises, Groupements Agricoles d'Exploitation en Commun (GAEC) et coopératives agricoles. Les départements du Rhône et de la Loire ont été mes principales zones géographiques de recherche. Une fois la base de données établie sur le logiciel Excel, j'ai ensuite pu procéder au publipostage. Cette phase de prospection est essentielle pour que l'entreprise se fasse connaître, constitue sa clientèle et crée des contacts.

Afin de renforcer la communication, certains outils commerciaux doivent être mis en place. La plaquette publicitaire est notamment un des outils publicitaires pour vendre ses produits et services et mettre en avant les atouts de l'entreprise. J'ai ainsi réalisé le prototype de la plaquette de la société Graphic Evolution. J'ai ensuite été sollicitée par la société Nat'ex Biotech pour réaliser sa plaquette sur les mêmes bases.

### ➤ **Annexe 5 : Plaquette Nat'Ex Biotech**

Je devais pour cela veiller à rédiger un contenu clair, précis et adapté aux attentes des clients. La plaquette est un document commercial très important car elle va être présentée lors de toutes relations avec des clients ou des partenaires. Par le texte ainsi que le graphisme, elle doit être attractive et agréable à consulter. Pour ce qui est de la réalisation de la plaquette finale, les sociétés ont fait appel à des graphistes professionnels qui se sont inspirés du modèle que j'ai conçu. Puis, les plaquettes sont ensuite imprimées à l'extérieur.

La communication passe également par la publication dans la presse. Graphic Evolution l'a bien compris. En effet, j'ai rédigé un article pour le journal « Eco Canton » créé par des entrepreneurs du canton et la communauté de communes. Cet article avait pour but de présenter l'entreprise et de faire ressortir ses actions au sein du canton.

La création d'un site Internet va également contribuer à la promotion de l'entreprise. Pendant mon stage, j'ai rédigé le contenu du site de la société Graphic Evolution. Je devais veiller à ce que celui-ci soit clair et convivial pour l'internaute.

---

## 2.3 Résultat d'études

---

---

### 2.3.1 Bilans professionnel et personnel

---

---

#### 2.3.1.1 Compétences professionnelles acquises

---

Dans une approche globale, mon stage m'a avant tout permis de connaître d'une façon concrète comment procéder pour créer son entreprise. Avec le recul, je pense que les difficultés et obstacles sont multiples mais peuvent être facilement surmontés. La maturité, l'expérience ainsi que « l'âme d'un créateur » est indispensable pour réussir son projet. Un projet doit être bien peaufiné et assez mûr pour s'engager réellement dans une création.

J'ai également pu m'apercevoir qu'il est nécessaire de bien s'entourer. Seul, il est plus difficile de créer son entreprise. Mis à part les organismes d'accompagnement comme Axone, spécialisés dans l'aide à la création, il est nécessaire de faire appel et de ne pas hésiter à prendre contact avec des professionnels. Je pense notamment à un expert d'un domaine concerné, un avocat ou des organismes comme la CCI.

Les connaissances que m'a apportées ce stage sont considérables. J'ai particulièrement appris certains aspects administratifs et juridiques liés à la création d'entreprise. Je pense particulièrement à l'immatriculation de la société, au dépôt de marque...

J'ai également pu développer certaines compétences commerciales grâce à la prospection de clients ou encore la réalisation des plaquettes. L'étude de marché sur les énergies renouvelables a été particulièrement intéressante.

Des réunions regroupant les agents d'Axone sont organisées chaque mardi matin. Ces réunions permettent de faire le point sur les activités d'Axone et les missions des agents. C'est également l'occasion d'évoquer des problèmes particuliers, techniques,

matériels ou autres. Le fait de participer à ces réunions m'a permis d'être au courant des diverses actions menées par Axone et de me sentir plus impliquée dans la vie du service. Au cours de cette expérience professionnelle, j'ai pu d'une manière générale observer le fonctionnement d'une pépinière d'entreprises.

Ce mémoire a été un facteur important dans l'acquisition de ce bagage de connaissances. J'ai essayé de donner une vision large sur les aspects de la création d'entreprise. La création d'entreprise est en effet un sujet très vaste. J'ai donc souhaité que ce mémoire soit une source d'informations synthétique et accessible pour les créateurs.

---

### **2.3.1.2 Apports personnels**

---

Ce stage en entreprise a été pour moi une réelle mise en responsabilité. Par la confiance que les créateurs m'ont accordée, j'ai travaillé en réelle autonomie ce qui m'a permis de prendre des initiatives. Les missions confiées ont été diverses et très intéressantes. Je souhaitais faire un stage qui me permette de faire un travail varié et je pense que je n'aurais pas pu trouver mieux qu'un stage dans une pépinière d'entreprises. En effet, cela m'a permis de travailler pour des créateurs aux profils et activités différents. Il fallait donc avoir un certain esprit d'adaptation.

L'expérience professionnelle est une réelle complémentarité à la formation théorique de la licence. J'ai également pris conscience des compétences et du comportement à adopter dans des situations professionnelles : curiosité, rigueur, sérieux, assiduité, autonomie...

---

### **2.3.1.3 Perspectives**

---

Pour finir, ce stage a été à la fois un enrichissement professionnel important mais également une opportunité de commencer à tisser un réseau. La concrétisation d'acquis théoriques est le résultat de ces 4 mois de stage.



Cette expérience est un « plus » non négligeable pour mon avenir professionnel. Elle m'a permis d'accroître mon expérience dans la gestion commerciale et administrative des entreprises. La création d'entreprises me semble également moins abstraite. Mes appréhensions face à une création éventuelle d'une entreprise dans le futur ont fortement diminués, et je me sens plus en confiance face à cela. J'ai acquis les principes fondamentaux sur la création concrète d'une entreprise.

---

## 2.3.2 Missions diverses

---

### 2.3.2.1 Participation au salon des entrepreneurs

---

Mon stage m'a également permis de participer à des missions particulières très intéressantes. Celles-ci ont approfondi mes connaissances et enrichi mon stage.

J'ai eu la chance de pouvoir passer une journée au salon des entrepreneurs qui s'est déroulé les 13 et 14 juin 2007 à Lyon. Cet évènement a été l'occasion de mieux connaître les différents acteurs de la création d'entreprise. Ce salon est une manifestation importante pour Axone car c'est le lieu où l'on peut rencontrer des porteurs de projets qui cherchent des organismes pour les accompagner dans leurs démarches de création. Axone, représenté par Monsieur Carron, était présent sur le stand des Monts du Lyonnais. J'ai également profité de cet évènement pour recueillir un maximum d'informations sur les étapes de la création et ainsi compléter mon mémoire.

### 2.3.2.2 Membre du jury pour le « Web-Master junior »

---

Chaque année, la communauté de communes Chamousset en Lyonnais organise un concours « Web-Master junior » qui récompense des étudiants pour la création de sites internet. J'ai eu le plaisir de faire partie du jury de sélection final. Cela a été

intéressant de pouvoir juger l'aspect technique et graphique de sites réalisés par des collégiens. Il est nécessaire d'avoir un esprit critique et objectif.

---

### **2.3.2.3 Missions diverses**

---

J'ai également, au cours de mon stage, participé à une réunion avec des étudiants de Biodocs Lyon qui visait à mettre en place un partenariat avec les futurs docteurs en biologie. L'objectif était également de faire connaître Axone.

Et puis, j'ai accompagné Monsieur Fargier en rendez-vous chez son imprimeur. Il m'a fait profiter de la visite des locaux. Cela a été très intéressant de se rendre compte des différentes étapes de l'impression de magazines ou de livres.

Ce stage a développé mes connaissances informatiques. J'ai en effet eu une petite formation sur le code html pour pouvoir intégrer du contenu dans un site internet. J'ai ainsi pu rédiger le contenu du site de la société Graphic Evolution qui était quasiment vide.

---

## **2.3.3 Synthèse des études**

---

---

### **2.3.3.1 Bilan de la création d'entreprise**

---

Une politique de soutien à la création a été mise en place par le gouvernement depuis ces dernières années. Depuis 2001, le PCE<sup>32</sup> a permis de financer 75 000 créations d'entreprise et de créer 100 000 emplois. La poursuite de réformes visant à encourager la création d'entreprise est toujours en marche. Un record historique de 232 000 créations nouvelles a désormais été atteint ces 12 derniers mois.

---

<sup>32</sup> Prêt à la création

En conclusion, un créateur doit réunir 10 éléments pour réussir à entreprendre (10 clés pour entreprendre, Chambre de commerce et d'industrie en Rhône-Alpes, Editions février 2007 ) :

- 1- Avoir le profil « chef d'entreprise »** : être chef d'entreprise suppose d'avoir des qualités et des aptitudes particulières comme le sens du contact ou l'attrait pour la prise de responsabilité. La création n'est pas seulement une vocation mais également une réelle motivation du créateur.
- 2- Identifier et réunir les compétences nécessaires** : un chef d'entreprise est une personne qui connaît bien son métier et qui sait acheter, vendre, gérer et animer.
- 3- Connaître son marché et ses concurrents** : le créateur doit avoir une parfaite maîtrise du marché visé et connaître l'ensemble des acteurs (concurrents, fournisseurs, clients...). Pour cela, la réalisation d'une étude de marché est indispensable.
- 4- Dégager des bénéfices** : le chef d'entreprise doit être un gestionnaire capable de générer des bénéfices permettant de couvrir l'ensemble des facteurs de travail. Il doit par conséquent maîtriser les bases de la gestion comptable et analytique.
- 5- Financer son projet** : toute création d'entreprise a un coût. Le créateur doit savoir calculer ses besoins en investissements, stocks et trésorerie. Il doit notamment connaître les différentes sources de financement possibles. Cette phase est indispensable et déterminera la crédibilité et la faisabilité du projet face aux partenaires financiers.
- 6- Choisir un cadre juridique et fiscal adapté** : le créateur devra réfléchir au choix le plus adapté à son projet en terme de régime patrimonial, financier, fiscal et social.
- 7- Opter pour un régime de protection sociale** : l'exploitant devra opter pour une couverture sociale spécifique mais également pour celle de son conjoint.
- 8- Remplir les conditions d'accès à la profession** : le créateur devra s'assurer d'avoir les conditions (âge, capacité...) pour gérer sa propre entreprise et remplir les formalités administratives.

**9- Respecter les obligations administratives et comptables** : toute entreprise doit suivre certaines obligations sur le plan administratif et comptable.

**10- S'informer et se former pour entreprendre** : enfin, le créateur peut suivre des formations professionnelles et participer à divers réseaux d'informations afin de réunir tous les atouts pour réussir sa création.

Le Tout Lyon en Rhône-Alpes n°4739, dossier « Création/Reprise : tout est possible » paru le samedi 9 juin 2007 publie les chiffres suivants :

« 21 % des Français souhaitent créer, reprendre ou se mettre à leur compte soit 9,5 millions de personnes, 3,8% disent avoir un projet précis et vouloir le concrétiser dans les deux années à venir. Les prospects s'élèvent par conséquent à 1 800 000 français, la création d'entreprise est donc toujours à l'actualité ! »

---

### **2.3.3.2 Problèmes liés à la création d'entreprise**

---

En termes de création d'entreprise, les chiffres sont plutôt positifs. Cependant, la question est de savoir si tout est mis en place pour favoriser le démarrage d'une entreprise. A cette problématique, plusieurs réponses se dévoilent.

Différents acteurs de la vie économique lyonnaise mettent en avant les difficultés relatives à la création d'entreprise. (*Le Tout Lyon en Rhône-Alpes n°4739*, dossier « Création/Reprise Tout est possible » parution du samedi 9 juin 2007).

Tout d'abord, ils évoquent la méconnaissance des créateurs face aux méthodes de financement et d'accompagnement. En effet, entre 5 et 10% des créateurs seulement passent par ce biais. Arnaud Peyrelongue, directeur du réseau Sud-Est OSEO explique que « l'isolement est une cause d'échec, alors que l'accompagnement apporte la crédibilité au message porté par l'entreprise ». Des efforts considérables doivent donc être faits pour l'information et de la communication.

Il semblerait qu'il y ait également un souci face à la formation des futurs entrepreneurs. Ensuite, seulement 25% des petits projets sont accompagnés par des crédits bancaires. Marcel Deruy, président du comité scientifique du salon des entrepreneurs affirme :

« Nous devons changer radicalement notre mentalité mais également notre rapport à l'argent. Entre autre, on ne finance pas son investissement de départ avec ses fonds propres ! Il faut que ce soit ces derniers qui financent les fonds de roulement ! C'est le b.a.-ba de la création d'entreprise...Moins de 25% des créations d'entreprises font appel au crédit et les projets ne sont jamais assez financés. »

Puis, il faut également insister sur le repositionnement de certaines aides publiques sur des investissements immatériels. Les entreprises ne disposent pas assez de moyens pour, à titre d'exemples, embaucher du personnel qualifié pour les missions internationales ou la gestion des relations internationales... L'idée de la mutation des aides rentre également en jeu. La réponse aux demandes doivent être faites au cas par cas.

D'après le rapport de la Cour des comptes, il y aurait « un gaspillage d'aides à tous les étages ». Le coût des aides aux PME s'élève à 6 milliards d'euros dépensés par an, dont 3 milliards d'euros d'allègements de contributions et d'obligations sociales et 3 milliards d'euros d'aides budgétaires et fiscales. Les magistrats dénoncent ainsi « trop de dispositifs, pas assez d'évaluation de leur efficacité ». Les aides accordées en particulier par l'Etat ont pour objectif principal de dynamiser l'économie française. Or, aucun résultat ne met en avant l'impact de ces aides sur la pérennité des entreprises. Ainsi, on peut se poser des questions sur la transparence dans les versements des sommes.

Se pose un autre problème sur l'égalité homme-femme dans le domaine de la création d'entreprise. En effet, les femmes ne dirigent que 30 % des entreprises et représentent seulement 36% des créations. On note plusieurs raisons à ce

déséquilibre. Le rapport d'OSEO note que « leur goût d'entreprendre est moindre ». De plus, les femmes doivent assumer leur vie familiale et dégagent ainsi mois de temps pour la vie professionnelle. Enfin, 70% des femmes se déclarent stressées ; c'est 25% de plus que les hommes. Nous pouvons alors nous demander si plus d'aides ne pourraient pas aller en leur faveur...

Face à ces préoccupations des solutions doivent être apportées. Ainsi, du chemin reste à faire, un long travail de sensibilisation en priorité en matière de formation et de communication !

---

### 2.3.3.3 Les clés de la réussite

---

Afin de se remettre au cœur du sujet de ce mémoire, il faut rappeler les questions qui y sont posées : « **Comment faire aboutir son projet dans les meilleures conditions ? Quelles sont les différentes aides à la création ?** » plus globalement « **Comment réussir les étapes du processus de création d'entreprise ?** ».

Nous allons par conséquent reprendre les principaux facteurs de réussite de son projet professionnel.

Tout d'abord, il faut souligner l'importance des hommes ou femmes qui composent une entreprise . L'aspect humain est primordial pour la réussite d'une entreprise. Par leur savoir-faire, leur engagement, et leurs compétences, ils font en sorte de pousser l'entreprise vers le haut. Cependant, les hommes doivent savoir s'entourer des meilleurs talents. En effet, pour bien démarrer, une seule règle : bien s'entourer. Il faut se rendre dans les organismes d'aide à la création où le créateur y trouvera les outils nécessaires à la création.

Michel Dupoizat, chargé de la coordination régionale création-reprise déclare très justement : « La clé de la réussite pour reprendre ou créer : bien se

préparer ! » (Devenez patron !, Le journal de l'emploi Rhône-Alpes N°18 – juin 2007). Avec l'aide de conseillers spécialisés, les créateurs doivent se poser les bonnes questions sur les aspects marché, financier et juridique. Ils doivent en effet accéder à un parcours de formation quel que soit l'état d'avancement de leur projet. Il faut bâtir, évaluer et mûrir son projet pour pouvoir constituer ensuite un dossier solide.

Peu importe la situation géographique de l'entreprise en création, milieu rural ou urbain, les mêmes aides sont accessibles aux créateurs. Il faut simplement que le créateur soit au courant de l'ensemble des aides qui lui sont proposées. La vie dans un milieu rural tel que celui d'Axone est un plus pour le créateur car il va pouvoir vivre dans un cadre agréable tout en restant à proximité des grandes villes. De plus, la région Rhône-Alpes propose un certain nombre de dispositifs en faveur des créateurs.

Les conditions de réussite pour créer son entreprise dans un milieu rural sont donc les mêmes qu'en ville c'est-à-dire le profil particulier du créateur, l'écoute, l'information et la formation, et l'accompagnement par des organismes spécialisés.

## CONCLUSION

---

La création d'entreprise n'est, contrairement aux apparences, pas aussi compliquée que cela y paraît. Cependant, il faut savoir mettre les chances de son côté pour réussir. Cela nécessite en premier lieu de savoir demander de l'aide, se tourner vers les bonnes personnes et se poser les bonnes questions.

La politique économique actuelle entretient une stratégie tournée vers le développement des entreprises et met sans cesse en place des moyens qui visent à faciliter la création d'entreprise. De plus, il existe à présent de nombreux réseaux pour guider, orienter et accompagner le créateur du début à la fin de ses démarches. Cependant pour devenir son propre patron cela suppose de respecter certaines étapes et n'en négliger aucune. Ainsi, le panel des aides proposées mêlées à la créativité et la volonté d'une personne aboutissent à priori au succès.

L'implantation d'une nouvelle entreprise dans un milieu rural présente des avantages environnementaux non négligeables. Une relation saine et de confiance entre Axone et les créateurs sont déterminants pour l'avenir du projet envisagé. Axone contribue à la concrétisation des créateurs face à leur projet de création.

Après cette phase de réflexion sur le bon démarrage d'une entreprise, on peut ensuite se poser les questions suivantes : comment assurer l'avenir à long terme des entreprises ? Quelles sont les aides pour les entreprises déjà sur le monde du travail ? Comment aider les entreprises à créer de l'emploi ? L'Etat met actuellement l'accent sur le développement des entreprises en mettant en place des statuts particuliers comme celui de « la PME en croissance ».

Ce stage de 4 mois m'a apporté une réelle expérience professionnelle. Il a confirmé mon intérêt pour la gestion administrative et commerciale. Il m'a également permis de maîtriser les premiers éléments de la création d'entreprise et m'a donné envie d'aller plus loin dans l'acquisition de connaissances pour gérer au mieux une entreprise.



## LEXIQUE

---

<b>AAH :</b>	Allocation adultes handicapés
<b>ACCEDE :</b>	Aide et conseil à la création d'entreprise et au développement de l'emploi
<b>ACCRE :</b>	Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise
<b>ADIE :</b>	Association pour le droit à l'initiative économique
<b>AFNIC :</b>	Association française pour le nommage Internet en coopération
<b>ANVAR :</b>	Agence Nationale de Valorisation de la Recherche
<b>APCE :</b>	Agence pour la création d'entreprises
<b>APCM :</b>	Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat
<b>API :</b>	Allocation de parent isolé
<b>ASS :</b>	Allocation de solidarité spécifique
<b>ASSEDIC :</b>	Association pour l'emploi dans l'industrie et le commerce
<b>BOPI :</b>	Bulletin officiel de la propriété industrielle
<b>CAF :</b>	Caisse d'allocations familiales
<b>CCI :</b>	Chambre de commerce et d'industrie
<b>CDIA :</b>	Centre de documentation et d'information de l'assurance
<b>CFE :</b>	Centre de formalité des entreprises
<b>CNAVPL :</b>	Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales
<b>CNBF :</b>	Caisse nationale des barreaux français
<b>COTOREP :</b>	Commission Technique d'Orientation et de Reclassement Professionnel
<b>CSG-CRDS :</b>	Contribution sociale généralisée et contribution au remboursement de la dette sociale
<b>DDTEFP :</b>	Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
<b>EDEN :</b>	Encouragement au développement d'entreprises nouvelles
<b>EURL :</b>	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
<b>FIR :</b>	France initiative réseau
<b>FNAL :</b>	Fond national d'aide au logement
<b>IFA :</b>	Imposition forfaitaire annuelle
<b>INPI :</b>	Institut national de la propriété industrielle
<b>INSEE :</b>	Institut national de la statistique et des études économiques
<b>IR :</b>	Impôt sur le revenu

<b>IS :</b>	Impôt sur les sociétés
<b>LEE :</b>	Livret Epargne Entreprise
<b>MEDEF :</b>	Mouvement des entreprises de France
<b>ONISEP :</b>	Office national d'information sur les enseignements et les professions
<b>PCE :</b>	Prêt à la création d'entreprise
<b>PEA :</b>	Plan d'Epargne en Actions
<b>PFIL :</b>	Plates-Formes d'Initiative Locale
<b>RCS :</b>	Registre du commerce et des sociétés
<b>RMI :</b>	Revenu minimum d'insertion
<b>RSI :</b>	Régime social des indépendants
<b>SA :</b>	Société anonyme
<b>SARL :</b>	Société à responsabilité limitée
<b>SASU :</b>	Société par actions simplifiées unipersonnelle
<b>SCP :</b>	Société civile professionnelle
<b>SELARL :</b>	Société d'exercice libéral à responsabilité limitée
<b>SGDL :</b>	Société des gens de lettres
<b>SMIC :</b>	Salaires minimum interprofessionnel de croissance
<b>SNC :</b>	Société en nom collectif
<b>TRDP :</b>	Territoires ruraux de développement prioritaire
<b>VAE :</b>	Validation des acquis de l'expérience
<b>ZFU :</b>	Zone franche urbaine
<b>ZRR :</b>	Zones de revitalisation rural
<b>ZRU :</b>	Zone de redynamisation urbaine

# BIBLIOGRAPHIE

---

## Ouvrages

---

- Caroline Andréani, *Comment créer son entreprise*, Etudiant premier emploi, 2004, 215 pages.
- Cécile Flé, *Entreprendre en solo*, Editions d'Organisation, 2003, 307 pages.
- *Objectif entreprise 2007*, Régime social des Indépendants, 12<sup>ème</sup> édition janvier 2007, 124 pages.
- *Faites éclore vos talents : le carnet de route du créateur et du repreneur*, Groupe Banque Populaire et MAAF Assurances, en collaboration avec l'APCE, Editions 2007, 67 pages.
- *Le Guide « 10 clés pour entreprendre »*, CCI de Lyon, Editions février 2007.
- Francis Lefebvre, *Sociétés commerciales 2007*, novembre 2006.
- Yves Guyon, *Droit des affaires : droit commercial général et sociétés*, 2006.

## Articles

---

- Rémy Duflot, « Création d'entreprise : lancez-vous ! », *I-Solo n°22*, décembre 2006/janvier 2007, p26-63.
- « La propriété industrielle, facteur de compétitivité pour les PME », *Le nouvel entrepreneur n°56*, mai 2007, p17.
- Dossier spécial « L'idée : la clef de la création d'entreprise ! », *Le nouvel Entrepreneur n°56*, mai 2007, p.25-34.
- Florence Gouton, « Créer, reprendre et transmettre avec la CRCI, et le réseau des CCI », *Le journal de l'emploi Rhône-Alpes N°18*, juin 2007, p10.
- Christophe Magnette, « Création/Reprise Tout est possible », *Le Tout Lyon en Rhône-Alpes n°4739*, samedi 9 juin 2007, p15-17.
- Arnaud Le Gal et François-Xavier Pietri, « L'entreprise et moi : Bill Gates en direct », *L'entreprise n°254*, mars 2007, p16-18.

## Sites Internet

---

- [www.apce.com](http://www.apce.com)
- [www.lyon.cci.fr](http://www.lyon.cci.fr)