

Fonds  
pour l'insertion  
professionnelle  
des personnes  
handicapées



**Agefiph**

**Synthèse et pratiques**

N°3 septembre 2000

**Handicap  
et création  
d'activité  
Devenir  
entrepreneur  
avec le soutien  
de l'AGEFIPH**

the  $\mathbb{R}^n$  space. The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

The  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers, and the  $\mathbb{R}^n$  space is a vector space over the real numbers.

**L**a création d'entreprise reste peu développée en France. Depuis le début des années 1990, le nombre de créations d'entreprise a même baissé. La croissance économique retrouvée de 1999 n'a entraîné qu'une timide reprise dans ce secteur.

Les États généraux de la création d'entreprise réunis, en avril 2000, à l'initiative du ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, ont rappelé la nécessité d'encourager l'esprit d'entreprise et l'innovation. Les mesures gouvernementales annoncées à cette occasion visent à rendre la création d'entreprise moins incertaine, moins complexe, moins coûteuse.

La création d'entreprise soulève en effet des problèmes spécifiques : le délicat passage de l'intention à l'acte de création, la crainte de la solitude et de l'échec, des formalités administratives souvent complexes et onéreuses, la recherche difficile de financements, le besoin essentiel d'accompagnement.

Si le parcours est rude pour le candidat à la création ou à la reprise d'une entreprise, il l'est encore davantage pour le candidat

atteint d'un handicap. E  
création d'activité doit  
promouvoir l'égalité des ch  
L'AGEFIPH favorise les initiative  
handicapées qui souhaitent c  
prise ; elle accorde un app  
financier en favorisant l'accu  
ces nouveaux chefs d'entrep  
En 1999, près de 2 000 port  
ont été ainsi aidés par l'A  
moyenne, douze créateurs d'  
1 000 personnes handicap  
l'ANPE. En dix ans, ce  
10 000 personnes handic  
bénéficié du soutien de l'Ac  
Cet ouvrage de la collecti  
*Pratiques* est conçu comm  
l'intention de personnes  
porteuses d'un projet de c  
reprise d'entreprise.

Il s'adresse également au  
médiateurs, partenaires d  
œuvrent pour que la créa  
devienne l'une des for  
dynamiques de l'insertion p

*Le c*

**Jean-**

■ Marc DUHAMEL (AGEFIPH - Rhône-Alpes) et Philippe MESLEARD, (AGEFIPH-Direction des Synthèses) ont fortement contribué à la conception de ce guide, au bon déroulement des différentes phases de son élaboration et à sa rédaction.

■ Thibault LAMBERT (AGEFIPH - Direction des Synthèses) est intervenu dans la rédaction finale.

La préparation a été confiée par l'AGEFIPH au cabinet BERNARD BRÛNHES LYON sous la direction d'Alain GRANDGUILLOT.

Ont apporté leur soutien, leur contribution pertinente, leurs conseils avisés ou leurs témoignages:

■ La Délégation régionale AGEFIPH Rhône-Alpes,

■ Roland GRENIER (cabinet Créa Plus),

■ Marius CATALANO (cabinet Créa 2M),

■ Nos partenaires et experts ainsi que les créateurs d'entreprises sollicités.

**Éditeur :** AGEFIPH – 192, avenue Aristide-Briand. 92226 Bagneux Cedex.  
Tél. : 01 46 11 00 11 ● **Directeur de la publication :** Jean-Louis Ségura.  
● **Rédacteur en chef :** Jean-Louis Ségura. ● **Crédit photo :** Photodisc.  
● **Réalisation :** Formules Édito. ● **Imprimerie :** TPI (35)  
● **Flashage :** Asto. ● **Dépôt légal :** Septembre 2000. ● **ISSN :** en cours.

# Sommaire

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>p7</b>
<b>AVANT DE VOUS LANCER</b> .....	<b>p9</b>
1. Devenir créateur ? .....	<b>p9</b>
2. Qu'est-ce qui motive votre envie de créer ? .....	<b>p10</b>
3. Chef d'entreprise : une situation différente de celle du salarié .....	<b>p10</b>
■ <i>Temps de travail et responsabilités ne sont plus limités par un contrat de travail</i>	
■ <i>Un créateur est toujours un peu seul</i>	
■ <i>Des conséquences sociales et familiales</i>	
4. Etablir un bilan préalable .....	<b>p11</b>
■ <i>Une décision à mûrir lentement</i>	
■ <i>Mobiliser des avis spécialisés avant de vous lancer</i>	
■ <i>Comment la création d'entreprise s'inscrit-elle dans votre projet de vie ?</i>	
■ <i>Assurer un niveau de revenu minimum à vos proches</i>	
■ <i>L'accueil par le conseiller et l'aide de l'AGEFIPH</i>	
■ <i>Identifier les risques et les difficultés à surmonter</i>	
■ <i>Différer un projet ou changer de cap n'est pas un échec</i>	
<b>QUAND ET COMMENT CRÉER VOTRE ENTREPRISE ?</b> .....	<b>p17</b>
1. Un accompagnement efficace pour monter votre projet .....	<b>p17</b>
■ <i>Le rôle des conseillers AGEFIPH</i>	
2. Les grandes étapes du montage de votre projet .....	<b>p18</b>
■ <i>Étudier votre marché, identifier votre clientèle</i>	
■ <i>Prévoir votre outil de travail</i>	
■ <i>Chiffrer votre projet et prévoir son financement</i>	
■ <i>Choisir un statut juridique avec ses conséquences sociales et fiscales</i>	
3. Mobiliser les financements .....	<b>p22</b>
■ <i>L'aide financière AGEFIPH pour la création ou la reprise d'entreprise</i>	
■ <i>Les apports personnels ou familiaux</i>	
■ <i>Les prêts bancaires</i>	
■ <i>Les aides de l'État</i>	
■ <i>Les aides des collectivités territoriales</i>	
■ <i>Les aides destinées à un public spécifique</i>	
■ <i>Autres appuis financiers</i>	
<b>LE DÉMARRAGE DE L'ACTIVITÉ</b> .....	<b>p25</b>
1. Les formalités pour le démarrage .....	<b>p25</b>
2. L'importance de s'entourer d'avis compétents .....	<b>p26</b>
■ <i>Pourquoi ?</i>	
■ <i>Comment ?</i>	
■ <i>Les points clés à surveiller</i>	
3. Les recrutements .....	<b>p28</b>
4. Les précautions à prendre en matière de santé .....	<b>p28</b>
■ <i>La couverture sociale du gérant et de ses ayants droit</i>	
■ <i>Le choix d'une assurance maladie complémentaire</i>	
■ <i>La protection de l'activité : une assurance complémentaire</i>	

## DEUX DOSSIERS DE CRÉATION ..... p 31

Dossier A : Création d'une activité de maintenance et de vente de produits électroménagers et hi-fi ..... p 31

1. Le projet
2. Le créateur
3. Étude de marché
4. Fiche d'appréciation du conseiller AGEFIPH
5. Plan de financement simplifié

Dossier B : Reprise d'une activité de vente et de réparation de vélos VTT et cyclomoteurs ..... p 36

1. Le projet
2. Le créateur
3. Etude de marché
4. Fiche d'appréciation du conseiller AGEFIPH
5. Plan de financement simplifié

## LES ENSEIGNEMENTS DE CEUX QUI ONT CRÉÉ ..... p 43

Un restaurant ..... p 43

- *Fidéliser une clientèle*
- *L'appui de l'AGEFIPH*
- *Des conseils pour les créateurs et repreneurs*

Un produit adapté ..... p 44

- *Le rachat, le développement de l'entreprise*
- *Un appui de l'AGEFIPH*
- *Des conseils aux créateurs et repreneurs*

Son appareillage lui inspire son activité ..... p 46

- *D'abord la maîtrise technique*
- *Une gestion assez simple*
- *L'AGEFIPH : une plaque tournante*
- *Quelques conseils aux créateurs*

Des anciennes aux nouvelles voitures ..... p 47

- *Travailler pour la première fois en fauteuil*
- *Développer l'adaptation des véhicules aux handicapés*
- *Satisfait de l'AGEFIPH*
- *Des conseils aux candidats*

## ANNEXES TECHNIQUES ..... p 49

1. *Êtes-vous prêt à entreprendre ?*
2. *Liste et fonction des principaux partenaires du créateur d'entreprise*
3. *Dix recommandations pour reprendre une entreprise*
4. *L'entreprise individuelle*
5. *La société à responsabilité limitée (SARL)*
6. *L'aide financière AGEFIPH pour la création d'activité*
7. *Les autres aides AGEFIPH pour compléter l'aide à la création d'activité*
8. *Les principales aides financières nationales mobilisables localement*

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES ..... p 61

## LEXIQUE DES SIGLES ..... p 63

## GLOSSAIRE ..... p 65

## CAHIER ENCARTÉ

*Le carnet d'adresses : répertoire national*

- *Les délégations régionales AGEFIPH*
- *Les autres adresses utiles*

*Les renseignements par Minitel ou par téléphone*

*Les sites Internet*

**L'**AGEFIPH gère le Fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées, et a pour mission de favoriser l'accès et le maintien dans l'emploi des personnes handicapées en milieu ordinaire de travail. Au service des personnes handicapées et des entreprises, l'AGEFIPH se trouve au cœur du partenariat qu'elle suscite entre les acteurs économiques, sociaux et associatifs.

L'AGEFIPH favorise les initiatives des personnes handicapées qui créent leur propre emploi. Le but de la mesure «création d'activité» est de permettre aux personnes handicapées de s'insérer durablement dans l'emploi en tant que responsable d'une activité. Cette mesure consiste en :

- une subvention plafonnée à 70 000 F, dont

le montant est calculé en fonction des besoins et des apports du financeur. Elle comprend :

- une aide technique : dont le montant est plafonné à 10 000 F. Elle «accueille et accompagne» les porteurs de projet et les nouveaux chefs d'entreprise. Elle finance en moyenne près de 100 heures de conseil par créateur, dont la moitié est «suivi» après la création. Elle est intégrée dans un ensemble d'aides, notamment pour une personne handicapée pour faciliter l'accès à d'autres aides, notamment pour rendre accessible son poste de travail.

Près de 2 000 porteurs de projet ont ainsi été aidés par l'AGEFIPH en 1999. La mesure «création d'activité» est une mesure importante qui représentait de 7% des engagements totaux, soit plus de 133 millions de francs.

Création d'activité	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Financement Agefiph (en millions de francs)	73	83	88	109	122	133

plus qu'en 1998), contre 73 millions de francs en 1994. Cette évolution traduit notamment les efforts réalisés sur le terrain, dans chaque département, dans chaque grande ville, pour conseiller et aider, au plus près de chez eux, les futurs créateurs.

Plus de la moitié de ces entreprises ont été créées dans cinq régions: Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Rhône-Alpes, Aquitaine, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées. La taille des entreprises créées par les personnes handicapées bénéficiaires de la mesure AGEFIPH est très voisine de la moyenne nationale des entreprises créées: 78% de ces entreprises n'ont pas de salarié (moyenne nationale 71%) et 18% ont un ou deux salariés (20% pour l'ensemble des créations et des reprises françaises). À l'image de la création française, 80% des entreprises créées appartiennent au secteur tertiaire, dont un tiers au «commerce et réparation». 83% des créateurs ont opté pour le statut d'entreprise individuelle; les autres ont créé pour l'essentiel des SARL.

Les porteurs d'un projet de création sont en général très motivés, mieux formés que la moyenne des personnes handicapées; ils ont un niveau de formation de type BEP/CAP (58%), mais beaucoup d'entre eux (31%) ont atteint un niveau de formation supérieur ou égal au baccalauréat, alors que seulement 13% des demandeurs d'emploi handicapés ont ce niveau. Les trois quarts ont entre 30 et 49 ans. Les hommes sont très largement majoritaires (83%). Un créateur sur deux souffre d'un handicap physique (handicap moteur ou maladie

invalidante); la création est difficilement compatible avec un handicap lourd: seulement 9% des créateurs sont reconnus COTOREP C, tandis que 54% sont reconnus COTOREP B.

En dix ans, l'AGEFIPH a permis à plus de 10 000 personnes handicapées de créer leur propre entreprise. Ces entreprises créées avec le soutien de l'AGEFIPH, par des porteurs de projet demandeurs d'emploi handicapés, n'auraient pas vu le jour sans son aide. Elles ont une pérennité supérieure aux autres entreprises:

■ 90% sont toujours pérennes à la fin de la première année,

■ 70% sont encore actives au bout de trois ans, contre 53% pour les autres entreprises créées par des demandeurs d'emploi non handicapés.

Le présent ouvrage concerne les créateurs d'entreprise. Il vise précisément les porteurs d'un projet de création ou de reprise d'entreprise qui préparent leur dossier avec les conseillers conventionnés par l'AGEFIPH. Vous y trouverez donc les principales questions auxquelles les créateurs doivent apporter des réponses, des informations utiles, des recommandations sur les méthodes, des conseils pratiques, des exemples, des adresses et des renseignements sur les aides mobilisables et en particulier celles de l'AGEFIPH.

Il s'adresse également aux opérateurs ou professionnels de la création. Il vise plus encore les médiateurs, non spécialistes de la création et de la reprise d'entreprise, qui peuvent orienter les personnes handicapées vers un expert de la création.

## S'interroger sur ses motivations, ses aptitudes et la cohérence de son projet. L'AGEFIPH vous aide à établir ce premier diagnostic

### 1 Devenir créateur

Vous êtes aujourd'hui candidat à la création ou à la reprise d'une entreprise. Comme 1 200 000 français, vous avez plus qu'une idée, vous avez un projet ; vous faites même partie des 600 000 personnes qui pensent créer leur entreprise dans les 18 mois à venir (sondage IFOP-APCE 1998). L'épreuve est motivante mais relève parfois du parcours du combattant : sur les chiffres cités, moins de 300 000 personnes créeront effectivement leur entreprise.

Au-delà des questions que vous devrez vous poser et des problèmes que, comme tout créateur d'activité, vous aurez à résoudre, votre état de santé a justifié la reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH) par la COTOREP, ou encore pour d'autres raisons, vous êtes bénéficiaire de la loi de 1987<sup>1</sup>. Ce handicap, quelle que soit son importance, aura un impact sur

vos projets, sur votre vie d'entrepreneur. L'existence d'un handicap et sa reconnaissance posent des questions supplémentaires, spécifiques qu'il ne faut pas éluder, mais elle ne constitue pas pour autant un obstacle insurmontable puisque des milliers de bénéficiaires de la loi ont déjà créé leur entreprise avec le soutien technique et financier de l'AGEFIPH.

L'objet de ce premier chapitre est de vous aider à faire les bons choix. L'entrepreneur décide souvent seul, mais auparavant il doit savoir écouter, rechercher des conseils techniques, commerciaux, financiers, et managériaux. Pour vous aider dans vos choix, l'AGEFIPH cofinance un ensemble de moyens : bilan de compétences pour faire le point sur vos capacités, formation si le besoin s'en fait sentir, réseau de professionnels de la création d'entreprise pour vous accompagner, subvention pour faciliter le démarrage de l'activité, aménagement de postes, etc.

<sup>1</sup> Bénéficiaires de la loi du 10 juillet 1987 : travailleurs handicapés reconnus par la COTOREP ; victimes d'accidents du travail ou de maladie professionnelle ayant une incapacité partielle permanente, au moins égale à 10 %, et titulaire d'une rente versée par un organisme de sécurité sociale ; titulaires d'une pension d'invalidité d'un régime de sécurité sociale (à condition que cette invalidité réduise des 2/3 leur capacité de travail ou de gain) ; anciens militaires titulaires d'une pension d'invalidité ; veuves et orphelins de guerre ; épouses d'invalides internés pour le service de guerre ; sapeurs-pompiers volontaires blessés dans l'exercice de leurs fonctions.

## EN RÉSUMÉ

Il convient de faire précisément le point sur les motivations qui animent le créateur d'activité. Le chef d'entreprise doit se préparer à affronter solitude et charge de travail importante.

## 2 Qu'est-ce qui motive votre envie de créer ?

Le projet de création ou de reprise d'entreprise est bien souvent la résultante de plusieurs aspirations : difficulté d'aboutir dans une recherche d'emploi, souhait de créer son propre emploi, désir d'autonomie, passion dont on veut faire son métier, défi à relever, idée originale à faire fructifier, volonté de réussite sociale, etc.

Afin d'atteindre le but que vous vous êtes fixé, il est indispensable de savoir pourquoi vous allez dans cette direction, de connaître la motivation profonde qui sous-tend votre démarche. Il faut notamment essayer d'analyser comment et pourquoi l'idée a germé. Votre motivation, liée ou non à votre handicap, ne regarde que vous mais vous devez en connaître l'origine. Votre entourage et des professionnels peuvent vous aider à y voir clair, et ceci dans votre intérêt.

## 3 Chef d'entreprise : une situation différente de celle de salarié

Le métier de chef d'entreprise n'est pas un métier facile ; il nécessite des compétences techniques, des qualités commerciales, relationnelles, de gestion etc. Notre but n'est pas de vous détourner de votre projet, mais de vous éviter des désillusions, de vous inciter à vous poser les bonnes questions et de vous aider à y répondre.

### **Temps de travail et responsabilités ne sont plus limités par un contrat de travail**

Le chef d'une petite entreprise occupe une fonction parfois enviée, mais aussi délicate et ingrate. Il cumule souvent les activités

de production directe avec celles de direction, de promotion commerciale et de gestion de la structure : démarchage des clients, négociations avec les fournisseurs, tractations avec les banquiers, contrôle et parfois tenue de la comptabilité, réception des marchandises... Lors du démarrage de son activité, il exerce souvent seul ou avec pour tout appui des « coups de main » occasionnels de son entourage.

### **Un créateur est toujours un peu seul**

Jusqu'à l'embauche éventuelle de votre premier salarié (rappelons que 78% des créateurs d'entreprises aidés par l'AGEFIPH démarrent seuls leur activité), vous serez seul à bord, sauf si vous vous êtes entendu avec un ou plusieurs associés, ce qui permet un partage des responsabilités et une certaine entraide. Comme tout créateur, vous porterez donc seul la responsabilité des décisions à prendre. Vous aurez peu de possibilités de débattre, d'échanger sur votre activité, de bénéficier d'une compétence ou d'une expérience complémentaire. Vos principaux contacts seront vos clients et fournisseurs, avec qui les échanges seront peut-être riches humainement, mais avec lesquels vous devrez garder une certaine réserve pour préserver la relation commerciale qui vous unit.

### **Des conséquences sociales et familiales**

Vous travaillerez sans doute beaucoup et aurez moins de temps à consacrer à votre entourage. Dans les premiers temps tout au moins, les créateurs d'entreprise déclarent travailler près de 50 heures par semaine avec des pointes pouvant atteindre 60 heures, et ne pas prendre de vacances au cours des deux premières années de leur activité. Alors que pour le salarié la pression au travail se relâche quand le carnet de commande est moins rempli, le chef d'entreprise devra redoubler d'effort pour attirer à lui une nouvelle clientèle.

► **Entrepreneur : un métier aux multiples exigences**

Le projet peut engager une partie importante de votre patrimoine, il peut bousculer l'équilibre de votre couple ou de votre famille, un échec éventuel peut constituer une remise en cause difficile à assumer. La création d'entreprise peut soumettre à rude épreuve votre résistance physique, nerveuse et morale.

Il est capital de ne pas sous-estimer l'investissement personnel qui va être requis. Le handicap et les problèmes de santé notamment doivent être considérés avec attention, au regard de la charge de travail très importante, voire du stress, que vous devrez assumer. Dans ce contexte de sollicitations fréquentes, il vous sera parfois difficile de vous consacrer à votre famille, à vos amis, et aux activités associatives qui pouvaient vous motiver auparavant.

Vous devrez donc vous poser différentes questions. Cette multiplicité d'activités, cette nouvelle répartition de temps de travail sont-elles compatibles avec vos goûts et avec vos aptitudes personnelles, physiques, psychologiques, mentales ? Cette polarisation sur un projet sera-t-elle bien acceptée par votre entourage ?

## 4 Établir un bilan préalable

Ce bilan préalable est indispensable. Il vise à bien analyser vos points forts, vos points faibles, les cohérences entre votre idée, votre projet et vous-même. Ce bilan, c'est à vous de le faire. C'est votre bilan en lien avec votre projet. Des conseillers de l'AGEFIPH, des professionnels sont là pour vous aider. Des méthodes existent, dont certaines sont aujourd'hui bien éprouvées.

### Une décision à mûrir lentement

La création ou la reprise d'une entreprise expose l'individu, handicapé ou non, à des risques qu'il faut identifier et évaluer sur les

plans financier, familial, personnel et professionnel. La préparation d'un projet demande donc mûre réflexion. Chaque décision doit être préparée et pesée car le succès de l'entreprise dépend d'une multitude de facteurs. Reprendre une entreprise, cela paraît à première vue plus facile que d'en créer une à partir de rien. En fait, il est souvent difficile d'évaluer avec justesse le potentiel d'une structure existante et son adéquation avec le futur dirigeant. Le risque financier est souvent important.

Vous aurez moins de temps pour apprendre progressivement votre métier de chef d'entreprise. Vous vous trouverez brutalement en situation de direction, seul face aux décisions que vous devrez prendre. Vous trouverez en *annexe 3* dix recommandations essentielles pour reprendre une affaire.

### Mobiliser des avis spécialisés avant de vous lancer

Prendre contact avec le « terrain » et échanger avec des professionnels s'avère toujours très enrichissant. Ces contacts peuvent être plus ou moins longs selon le besoin. Cela peut être un entretien ou une période de stage de quelques jours. Un stage en entreprise peut permettre de confirmer votre envie de vous tourner vers tel ou tel secteur d'activité (l'ANPE peut vous orienter vers des stages en milieu professionnel<sup>2</sup> ou vers des missions de courte durée via des sociétés d'intérim). Ces contacts vous permettront d'évaluer concrètement les situations que vous rencontrerez et les compétences que vous aurez à mobiliser, mais aussi de vérifier si l'exercice de l'activité envisagée peut comporter des aspects néfastes pour votre santé. En effet, vous avez peut-être du mal à imaginer les situations de travail précises auxquelles vous serez confronté, et à évaluer votre niveau de productivité comparé à celui de vos concurrents futurs.

<sup>2</sup> Évaluation en milieu de travail (EMT), Évaluation des compétences et des capacités professionnelles (ECCP), Évaluation du projet de création d'entreprise (EPCE).

► Prendre le bon cap

### EN RÉSUMÉ

Faire le bilan de ses points forts et de ses points faibles constitue une étape indispensable. Ne pas hésiter à consulter des professionnels ou d'autres entrepreneurs.

## EN RÉSUMÉ

N'hésitez pas à mettre noir sur blanc vos réflexions, remarques et interrogations. Assurez-vous du soutien de vos proches.

► **Savoir écouter**

Ou encore, l'activité envisagée constitue l'un de vos loisirs mais vous ne l'avez jamais exercée dans un contexte professionnel.

Pour vous renseigner sur le secteur de votre activité, ses conditions d'exercice, la productivité de la concurrence :

■ Consultez les fiches professionnelles.

Les fiches peuvent être consultées à l'Agence pour la création d'entreprise (APCE), dans les chambres consulaires (chambre de Commerce et d'Industrie, chambre d'Agriculture, chambre de Métiers), sur les sites Internet, etc.

■ Prenez contact avec d'autres entrepreneurs. L'expérience d'autres entrepreneurs est souvent utile, même si elle n'est pas toujours applicable directement à votre projet. Sachez en tirer les enseignements pour votre cas.

■ Sachez recueillir les données dont vous avez besoin et en faire le bilan. Un entretien ou un stage en entreprise se préparent et se résument. Pour cela, prenez la peine de :

- noter vos interrogations, de les classer et de les hiérarchiser par ordre d'importance,
- repérer les données chiffrées qui pourraient vous être utiles,
- faire le bilan de ce que vous avez retenu de cet entretien ou de ce stage,
- préciser les informations complémentaires qui vous manquent pour compléter la représentation que vous vous faites de l'activité, de son intérêt et de ses contraintes,
- noter les points qu'il paraît nécessaire d'approfondir,
- mettre en évidence les points forts ou les points faibles de votre projet.

### **Comment la création d'entreprise s'inscrit-elle dans votre projet de vie ?**

Parce que la création d'entreprise constitue une prise de risque, il est important de se sentir soutenu et

accompagné par ses proches. Il faut donc que votre entourage partage l'envie de se lancer dans l'aventure, car même s'il ne s'implique pas directement dans les tâches matérielles de l'entreprise, il est important qu'il soit moralement engagé. Dans tous les cas, assurez-vous de l'accord de votre conjoint.

### **Assurer un niveau minimum de revenu**

Bien des créateurs ont hâte de voir leur projet aboutir pour démarrer rapidement leur activité et s'assurer ainsi au plus vite d'un revenu. Or le montage du dossier, les négociations avec les financiers, les premiers contacts avec les clients nécessitent souvent de longues semaines avant que l'entreprise ne soit créée et que les transactions commerciales ne se concrétisent.

Durant cette période de préparation nécessaire à votre projet, vous pouvez percevoir des aides ou des allocations chômage ou des minima sociaux.

Néanmoins, la création d'entreprise peut entraîner la suppression ou la diminution de certaines allocations liées ou non au handicap, comme la pension d'invalidité versée par la Caisse primaire d'assurance maladie (CPAM) ou l'Allocation aux adultes handicapés (AAH) versée par la Caisse d'allocations familiales (CAF), ou encore le revenu minimum d'insertion (RMI).

### **L'accueil par le conseiller et l'aide de l'AGEFIPH**

Remarque importante : seuls les demandeurs d'emploi répondant aux conditions définies par la loi du 10/07/87 sont susceptibles de bénéficier de la mesure « Création d'Activité » et de l'appui de l'expert financé par l'AGEFIPH. Un salarié démissionnaire ne peut bénéficier de cette aide, sauf cas exceptionnel (salarié menacé dans son emploi, emploi très précaire, etc.)

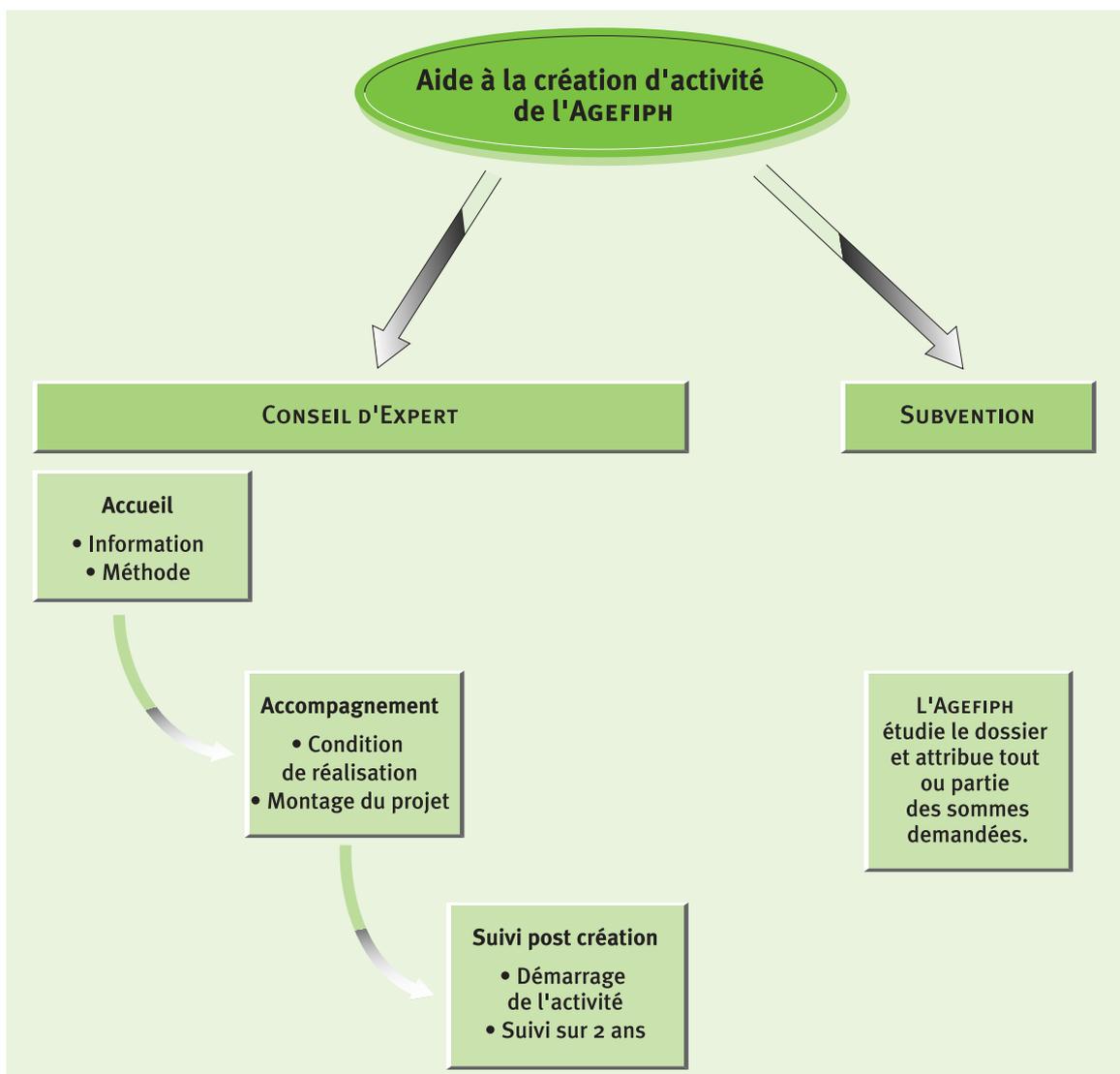
### ■ La phase d'accueil

Afin de vous aider à monter votre projet, l'expert va consacrer plusieurs heures (réparties selon les besoins) pour apprécier la faisabilité de votre projet. Le conseiller vous présente la méthodologie de création d'entreprise, vous informe sur les démarches à suivre et les contacts utiles. Il vous présente la mesure AGEFIPH « Création d'activité » (subvention et conseil), ainsi que les aides complémentaires de l'AGEFIPH liées à la création ou d'autres aides éventuellement mobilisables pour créer votre entreprise (*Annexe 7: autres aides de l'AGEFIPH*)

### ■ La phase d'accompagnement

Vous souhaitez affiner votre projet et préparer de façon concrète le démarrage de votre entreprise. Vous élaborez, avec l'aide du conseiller qui vous renseigne sur la méthode à suivre, une définition précise de votre ou de vos produits, une étude de marché pour vous assurer d'une clientèle suffisante, un plan de financement, des comptes prévisionnels. Le dossier que vous préparez ensemble servira de support auprès des organismes financiers ou de vos partenaires. De plus, le conseiller peut vous renseigner sur les démarches administratives, juridiques et fiscales que vous devrez effectuer.

► *Recourir au conseil*



### EN RÉSUMÉ

L'AGEFIPH finance des professionnels pour aider les personnes handicapées en recherche d'emploi dans leur projet de création d'entreprise.

## EN RÉSUMÉ

Les conseils de professionnels sont indispensables pour surveiller la montée en charge de votre nouvelle entreprise.

- La phase de suivi post création  
Vous avez accompli les formalités d'inscription de votre entreprise et votre activité a démarré. Il est nécessaire de contrôler la montée en régime de l'entreprise, et de suivre régulièrement les réalisations par rapport aux prévisions. Le suivi du chiffre d'affaires peut en effet révéler des écarts importants avec ce que vous avez prévu. La politique commerciale ou de communication peut nécessiter des choix stratégiques pour lesquels il est prudent de vous entourer d'avis compétents, dans les premiers temps. Dans tous ces cas, l'expert vous apportera les conseils nécessaires.

### Identifier les risques et les difficultés à surmonter

- Créer ou reprendre une entreprise comporte des risques  
Assurez-vous que les risques sont gérables et acceptables, c'est-à-dire calculés, encadrés et assumés. La notion de «risque gérable et acceptable» doit vous amener à vous demander: «Suis-je la personne adéquate pour lancer cette activité?» (*Annexe 1*). Il est important de répondre à cette question et de vous préparer à défendre vos arguments car les futurs partenaires de l'entreprise, le banquier, les fournisseurs, vous poseront cette même question avant de coopérer avec vous.  
Cette évaluation porte bien entendu sur la globalité de vos aptitudes de créateur vis-à-vis des activités que vous envisagez, à savoir vos compétences techniques et de gestion, vos capacités relationnelles et commerciales, votre faculté à supporter le stress et les responsabilités, votre santé et votre résistance, etc. Mais l'ensemble de l'évaluation de ces potentiels n'a de sens qu'au regard d'une situation de travail

précise, car ce qui peut s'avérer un atout dans un univers donné peut être un obstacle dans un autre et vice versa.

Enfin, cette évaluation n'est pas un couperet. À la suite de cette réflexion qui est d'abord la vôtre, avec l'aide de conseillers et de professionnels que vous consulterez selon vos besoins, vous jugerez vous-même des risques. S'ils apparaissent trop importants, vous pourrez soit modifier votre projet, soit vous orienter différemment, soit vous tourner vers d'autres perspectives professionnelles.

- Y a-t-il des incompatibilités majeures ou partielles entre votre handicap et l'activité visée?

La reconnaissance d'un handicap par la COTOREP ou l'inaptitude décelée par le médecin du travail signifient que votre état de santé nécessite des précautions dans une situation de travail donnée ou entraîne des risques dans la pratique de certains travaux. À titre d'illustration, on peut citer quelques situations souvent rencontrées:

- la station debout pénible dans les métiers du commerce,
- les problèmes de dos - hernie discale par exemple - dans les métiers du bâtiment, de la logistique, des transports;
- les troubles psychologiques que peut aggraver le stress, quelle que soit l'activité;
- l'allergie à une matière entrant dans la fabrication ou l'exécution d'un produit;
- la déficience auditive dans la prospection ou la prise de commande par téléphone;
- la déficience visuelle dans les travaux de précision.

Cette situation de handicap a des conséquences sur l'organisation du travail (modification de l'organisation, aménagements techniques nécessaires, allongement ou délégation des tâches),

► Estimer les risques

et peut induire un «coût économique» qu'il est nécessaire de traduire financièrement pour mesurer la rentabilité de l'entreprise. L'évaluation de votre adéquation au projet, eu égard à votre handicap, a pour but de diminuer les risques en recherchant à en identifier les causes, et les moyens d'y remédier. Cependant, le handicap, s'il induit un risque supplémentaire, est rarement incompatible avec un projet de création d'entreprise. Dans bien des situations des mesures techniques adaptées, bénéficiant souvent d'une subvention, peuvent pallier le handicap et aplanir les difficultés: aménagement du poste de travail ou du véhicule, aide technique ou humaine.

Le handicap peut aussi être évolutif, aller en s'améliorant ou en s'aggravant et ces perspectives doivent être prises en compte. Par ailleurs, si votre handicap est d'origine traumatique (accident de la route ou accident du travail par exemple), il est important de vous laisser un temps suffisant pour assumer vos nouvelles conditions de vie et envisager positivement un nouveau projet professionnel. Le caractère motivant et mobilisateur de la création d'entreprise permet généralement de surmonter les difficultés physiques, et même de déboucher sur la reprise d'une activité salariée.

#### ■ Le cas particulier des handicaps d'origine professionnelle

Beaucoup de créateurs d'entreprise ont pour projet initial de réaliser à leur propre compte une activité qu'ils ont pratiquée auparavant dans le cadre du salariat. Cette démarche est tout à fait légitime puisqu'elle table sur l'exercice d'un métier pour lequel on a une compétence reconnue. Cependant, dans le cadre d'un accident du travail ou d'une

maladie professionnelle conduisant à une inaptitude, il est déconseillé de contourner cette «interdiction» émise par l'instance médicale (dans votre intérêt et pour protéger votre santé), en réalisant cette même activité pour votre propre compte. Non seulement vous serez de nouveau confronté à des situations de travail aux effets néfastes pour votre santé, mais le stress constitué par la charge de gestion, la prospection commerciale, les engagements financiers et l'étendue des horaires de travail seront susceptibles d'augmenter encore les pathologies dont vous souffrez.

Face à certaines situations de travail, des créateurs songent à contourner cette inaptitude en embauchant un salarié. Le partage des missions avec un collaborateur peut permettre en effet de vous dispenser d'effectuer les tâches les moins compatibles avec votre santé. Mais cela suppose de dégager suffisamment de marge pour financer un salaire supplémentaire, ainsi que d'informer la personne de vos difficultés et des motifs de son affectation à des tâches particulières, dès la signature de son contrat de travail.

#### ■ Deux précautions valent mieux qu'une...

Puisque la création d'entreprise constitue un enjeu important pour votre vie privée, votre avenir professionnel, votre patrimoine, mais aussi votre santé, il est prudent de vous entourer d'avis aussi qualifiés que possible avant de mettre en œuvre votre projet. Vous aurez sans doute mesuré, à ce stade, combien l'expert en création d'entreprise peut vous être utile pour vous aider à recueillir les informations, à vous poser les bonnes questions, à prendre vos premières orientations et à préparer votre projet. Ne négligez pas d'autres aspects de la

► *Tenir compte de son handicap*

#### EN RÉSUMÉ

L'activité envisagée doit être analysée au regard du handicap et des difficultés supplémentaires qu'il peut engendrer.

## EN RÉSUMÉ

Se donner quelques mois supplémentaires de réflexion ou de préparation, voire renoncer à son projet, peut être une sage décision.

réflexion qui ne relèvent pas nécessairement de son domaine de compétence.

En matière de santé notamment, il peut être judicieux de parler de votre projet à votre médecin traitant. S'il connaît bien votre situation personnelle, votre environnement familial, les risques qu'il vous faut éviter, il pourra vous indiquer les précautions à prendre, et vous alerter sur certaines contre-indications. Vous pouvez également, au cours de votre travail préalable (phase accueil), éprouver le besoin de voir ou de revoir un conseiller professionnel (de l'ANPE, du réseau Cap Emploi, ou de toute autre structure d'accueil et de soutien en matière d'insertion professionnelle et de recherche d'emploi). Vous passerez en revue avec lui vos motivations, vos aptitudes ou vos doutes, ce qui vous permettra d'enrichir votre réflexion.

### LE RÉSEAU CAP EMPLOI

Le réseau Cap Emploi est constitué des organismes de placement spécialisés : Équipes de préparation et de suite du reclassement (EPSR), ou Organismes d'insertion et de placement (OIP). Sa mission est le placement durable des travailleurs handicapés en milieu ordinaire de travail. Présent au niveau départemental, il assure également le suivi des personnes insérées et favorise leur maintien dans l'emploi. Chaque organisme de placement spécialisé travaille en liaison constante avec les COTOREP, l'ANPE et l'ensemble des partenaires dans le cadre des programmes départementaux d'insertion professionnelle des travailleurs handicapés (PDITH).

### Différer un projet ou changer de cap n'est pas un échec

Renoncer à un projet trop lourd ou différer un projet qui intervient de façon prématurée peut être une décision sage : mieux vaut vous donner quelques mois

supplémentaires de réflexion, même si votre situation économique n'est pas très confortable, que vous lancer un peu au hasard et vous retrouver quelques mois plus tard dans une situation économique encore plus difficile.

Il vous faudra alors expliquer l'évolution de votre projet à vos proches pour éviter que votre décision d'ajournement soit interprétée comme une démission. Assumer le choix de différer son projet ou d'y renoncer s'il ne paraît pas viable, est une preuve de courage et de réalisme.

Vers qui vous tourner et comment «repartir» si vous constatez que votre projet n'est pas viable ?

- Reprenez contact avec un conseiller professionnel, de préférence une personne qui vous connaît déjà. Les conseillers de l'ANPE et du réseau Cap Emploi, dont la vocation est de vous aider à définir et à réaliser un projet professionnel, seront à même de vous écouter et de vous conseiller. Ils vous proposeront éventuellement d'effectuer un bilan de compétences, si vous ne l'avez pas déjà fait. Le bilan de compétences a pour objectif d'aider les personnes à recenser leurs motivations et leurs aptitudes, puis à bâtir en conséquence un plan d'action pour l'emploi.
- Affinez un projet de formation avec une cellule d'orientation ou un conseiller en formation de l'ANPE. L'insertion professionnelle est aujourd'hui fortement conditionnée par la maîtrise d'un savoir-faire bien identifié, et si possible assorti d'un diplôme. L'AGEFIPH peut vous aider à financer une formation professionnelle (*Annexe 7*).
- Reprenez les démarches de recherche d'emploi, en ciblant éventuellement des postes en lien avec l'activité que vous souhaitez développer dans quelque temps.

► Être réaliste

**L'AGEFIPH propose des aides et sélectionne des spécialistes qui vous accompagnent tout au long de votre projet jusqu'à la création effective de votre entreprise.**

**L**es guides et les ouvrages, théoriques ou pratiques sur la création et la reprise d'entreprise sont nombreux (la bibliographie en annexe vous donne des indications à ce sujet). Il serait inutile de présenter à nouveau une méthode complète dans ce domaine. Ce chapitre vise à vous donner les informations et les repères nécessaires dans le cadre d'un accompagnement :

- comment vous faire « accompagner » avec le soutien de l'AGEFIPH ;
- les grandes étapes de cet accompagnement,
- l'aide financière de l'AGEFIPH, la mobilisation des autres financements.

## **1 Un accompagnement efficace pour monter votre projet**

Avant de vous lancer, vous avez réalisé un premier bilan (voir chapitre I<sup>er</sup>) et vous avez décidé de poursuivre. Pour

vous aider dans cette démarche, l'AGEFIPH a mis en place à la fois des financements spécifiques et des prestations d'accompagnement complémentaires aux appuis publics existants.

### **Le rôle des conseillers AGEFIPH**

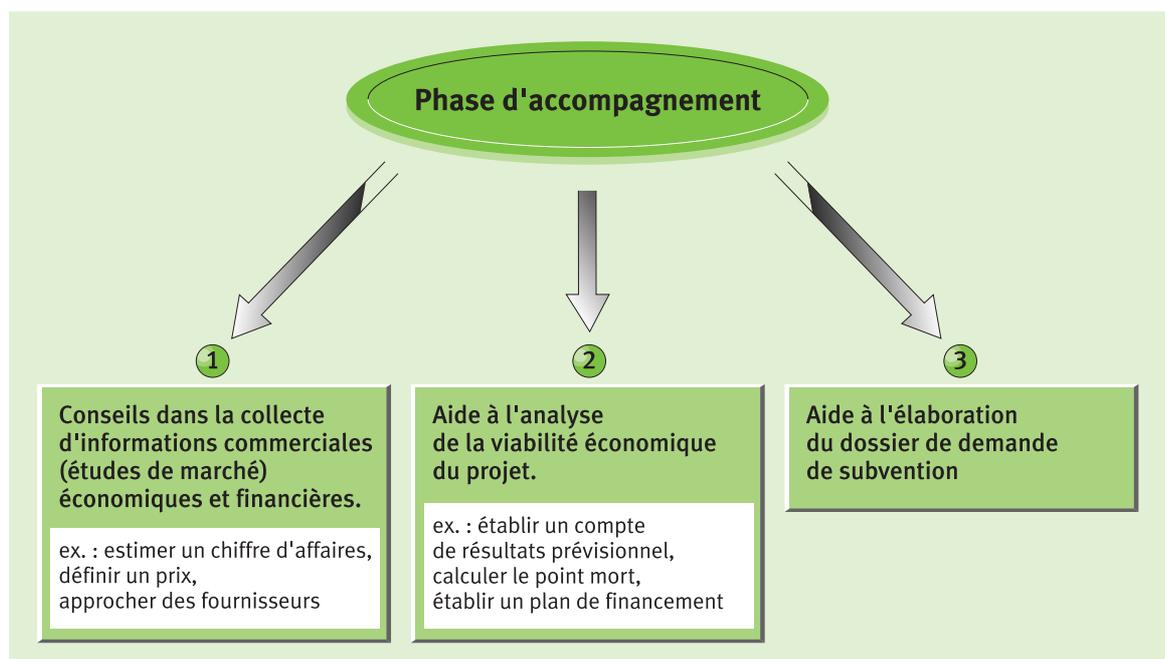
Financés par l'AGEFIPH, les conseillers sont des spécialistes de la création d'entreprises qui ont été retenus parmi un réseau d'opérateurs<sup>3</sup>. Ils vous aideront à bâtir votre projet en vous évitant des écueils et des pertes de temps, en soulevant des questions ou des aspects sous-estimés ou oubliés. Ils vous aideront à construire et à présenter vos dossiers auprès de l'AGEFIPH et d'autres organismes.

Après une première réflexion sur la faisabilité de votre projet, le conseiller vous proposera d'approfondir les questions abordées pour assurer la crédibilité de votre dossier, conformément aux différentes étapes de la phase d'accompagnement. Cependant,

<sup>3</sup> La délégation Agefiph de votre région vous indiquera les adresses et téléphones correspondants.

## EN RÉSUMÉ

L'AGEFIPH a sélectionné des professionnels qui aident les créateurs d'entreprise à préparer leur projet.



il ne décidera pas pour vous, il n'agira pas à votre place.

L'AGEFIPH accorde une grande importance à l'aide technique des experts, qui garantit le sérieux de la demande. L'expérience montre que la réussite des projets dépend en grande partie de leur préparation. Aussi l'AGEFIPH, soucieuse d'assurer une insertion professionnelle pérenne, ne souhaite pas soutenir, dans l'intérêt de tous, des projets mal préparés ou irréalistes.

L'AGEFIPH a sélectionné des conseillers parmi de nombreux organismes publics ou privés (boutiques de gestion, chambres consulaires, consultants, etc.) chargés de l'appui à la création et à la reprise d'entreprises. Vous trouverez, en *annexe 2*, la liste des organismes les plus représentatifs avec leurs spécificités ainsi que les adresses, téléphones et sites Internet des principaux centres de ressources en matière de création d'entreprise en *annexes 9, 10 et 11*. Le conseiller AGEFIPH pourra vous éclairer utilement dans vos recherches.

► *Un accompagnement pour mieux réussir*

## Les grandes étapes 2 du montage de votre projet

Les professionnels que vous rencontrerez peuvent avoir des approches, des spécialités légèrement différentes mais dans tous les cas ils vous aideront à traiter quatre grandes étapes incontournables, pour vous permettre de construire votre projet :

- étudier votre marché, identifier votre clientèle,
- prévoir votre outil de travail,
- chiffrer votre projet et prévoir son financement,
- choisir un statut juridique avec ses conséquences sociales et fiscales.

### Étudier votre marché, identifier votre clientèle

Avant de fabriquer, de concevoir ou de proposer vos produits ou services, vous devez savoir si vous pouvez les vendre :

- quel est votre produit ou votre service ?
- à qui est-il destiné ? quels sont vos clients ?
- où sont vos clients ? sur quel secteur géographique cherchez-vous à les toucher ?

- quand (saisonnalité, mode, périodicité) ?
- à quel prix ?
- comment (méthodes de vente, actions commerciales) ?

La réalisation d'une «étude de marché» vous aidera à connaître et à préciser pour les produits ou les services envisagés :

- votre branche d'activité,
- votre clientèle, potentielle et identifiée,
- vos concurrents (prix, méthodes),
- vos atouts et vos faiblesses (par rapport aux concurrents notamment),
- vos moyens pour vous faire connaître (actions de communication ou publicité),
- vos perspectives puis vos objectifs de vente qui vont vous permettre de déterminer votre chiffre d'affaires potentiel.

Le conseiller vous aidera à bâtir une méthodologie en matière d'étude de marché, vous orientera sur les organismes à contacter (INSEE, junior entreprises, mairies...) en fonction de la zone de chalandise, de votre type de marché et du produit ou service que vous proposez. Cette étude de marché est essentielle, c'est une phase clé de la réussite de votre projet.

### Prévoir votre outil de travail

- Choisir un local, une implantation, un siège social. Vous pouvez utiliser, selon la nature de l'activité envisagée et des conditions précises étudiées avec votre conseiller: une adresse personnelle, un local loué (bail commercial: voir définition du droit au bail et du pas de porte dans le glossaire), un centre de domiciliation, un centre d'affaires, une pépinière d'entreprises.
- Prévoir les aménagements de votre local et notamment les aménagements spécifiques que peut nécessiter votre handicap (voir chapitre I<sup>er</sup> ou annexes pour les aides complémentaires AGEFIPH), ainsi que le respect de la réglementation et des normes en vigueur.
- Déterminer les équipements, le

matériel, les consommables (eau, électricité...) dont vous aurez besoin dans votre activité.

- Prévoir si du personnel sera nécessaire au démarrage de votre activité. Ceci ne concerne qu'un projet sur cinq.

### Chiffrer votre projet et prévoir son financement

L'étude financière doit être convaincante. Vous devez être en mesure de la défendre devant un organisme financier ou tout autre professionnel susceptible de vous aider financièrement ou de juger votre projet. Elle devra montrer que l'entreprise est à même de dégager une capacité d'auto-financement, qui permettra de rembourser l'emprunt que vous sollicitez. Cette étude financière doit vous aider à préparer vos réponses à cinq questions essentielles :

- Combien de capitaux vous faudra-t-il mettre en œuvre et pourrez-vous les réunir ?
- Votre activité sera-t-elle rentable ?
- Quel sera le montant minimal de vos ventes la première année afin de payer toutes les charges de l'exercice ?
- Votre nouvelle entreprise risque-t-elle de se retrouver en cessation de paiement ?
- La structure financière sera-t-elle solide ?
- Combien de capitaux faut-il mettre en œuvre pour mon projet et puis-je les réunir ?

Le plan de financement initial (bilan de départ) permet de répondre à cette question. Les besoins de financement correspondent :

- aux coûts d'installation,
- à la constitution d'un fonds de roulement,
- aux besoins de trésorerie (décalages momentanés de trésorerie, trésorerie de précaution, besoin de trésorerie de démarrage, pertes éventuelles avant d'atteindre le seuil de rentabilité).

Les ressources doivent couvrir

► **Chiffrer ses besoins, prévoir ses ressources**

### EN RÉSUMÉ

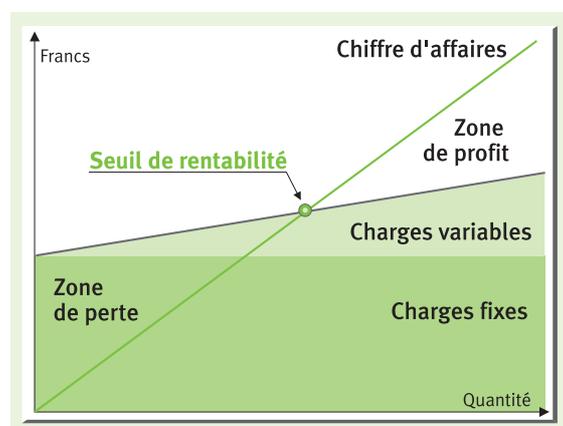
De l'étude de marché dépend la réussite du projet. L'étude financière doit être convaincante.



Le compte de résultat prévisionnel permet de répondre à cette question. Pour vérifier que l'activité sera rentable, il faut estimer les ventes (chiffre d'affaires) et les frais (charges), puis par différence le résultat (bénéfice ou perte). Le montage des comptes prévisionnels demeure un exercice important pour lequel vous devez vous garder d'un trop grand optimisme.

■ Quel sera le montant minimal de vos ventes la première année afin de payer toutes les charges de l'exercice ?

Le calcul du point mort ou seuil de rentabilité vous permet de déterminer les conditions de l'équilibre financier. A ce moment-là, vous équilibrerez recettes (chiffre d'affaires) et dépenses (charges fixes et charges variables qui évoluent selon le chiffre d'affaires). Dès que vous aurez dépassé le point mort, vous commencerez à faire des bénéfices.



■ Votre nouvelle entreprise risque-t-elle de se retrouver en cessation de paiement au cours des premiers mois d'activité à cause des décalages entre vos recettes et vos dépenses ?

Le plan de trésorerie, sur les douze premiers mois, permet de répondre à cette question. Il n'est pas certain que les recettes compensent les dépenses mois par mois, et que le compte en banque sera régulièrement positif. Si le compte devait être « en négatif », il faut être en mesure de le prévoir afin d'en négocier les conditions

avec le banquier. Pour anticiper, on construit un plan de trésorerie. Le conseiller de l'AGEFIPH vous aidera à construire votre plan de trésorerie.

C'est un tableau qui présente tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours de la première année, en les ventilant mois par mois. Si ce document prévisionnel devait faire ressortir un déficit de trésorerie à un certain moment, il faudrait alors trouver une solution avant le démarrage de votre entreprise. Ne commencez pas votre activité si vous savez que dans les tout prochains mois vous risquez de connaître une crise de trésorerie sans avoir les moyens d'y remédier : 10% des entreprises nouvelles disparaissent au cours de la première année, dont beaucoup en raison de difficultés de trésorerie.

Prévoyez si nécessaire des crédits bancaires de fonctionnement (comme l'escompte de papier commercial, la mobilisation de créances professionnelles dans le cadre de la loi Dailly, le découvert, etc.) et intégrez leur coût dans le compte de résultat.

■ La structure financière de votre entreprise sera-t-elle solide ?

Vous avez préparé vos prévisions pour la première année, il faut maintenant prévoir un peu plus loin dans le temps et établir à trois ans le compte de résultat et le plan de financement (plan de financement prévisionnel). Ces prévisions vous permettront de mieux apprécier l'évolution de votre entreprise.

### Choisir un statut juridique avec ses conséquences sociales et fiscales

Le statut juridique idéal n'existe pas. Il est entièrement fonction de la nature et de l'importance de votre activité ainsi que de votre situation personnelle et familiale. C'est un choix important avant de vous lancer ; les conseillers vous orienteront

► **Évaluer les besoins de trésorerie**

### EN RÉSUMÉ

Le rythme des encaissements et des décaissements peut être décalé. Il faut donc gérer prévisionnellement sa trésorerie.

## EN RÉSUMÉ

Le statut juridique idéal n'existe pas, mais son choix est une décision primordiale qui engage le créateur d'activité.

dans ce choix, en fonction de différents critères :

- la nature de l'activité ;
- la volonté de s'associer ;
- la capacité requise pour entreprendre ou diriger une entreprise ;
- l'organisation patrimoniale des biens que vous possédez ;
- votre contrat de mariage ;
- l'engagement financier que vous acceptez ;
- votre régime social (prévoir notamment les incidences sur la protection sociale) et fiscal ;
- les garanties données et votre responsabilité.

Attention ! Pour bénéficier de l'aide financière de l'AGEFIPH vous devez impérativement exercer le contrôle de l'entreprise selon des modalités précises qui sont indiquées en *annexe 6*.

Pour les deux principaux types de statut juridique, le tableau ci-dessous rappelle les incidences essentielles sur le régime d'imposition et le statut social du gérant. Pour mémoire, nous décrivons succinctement en *annexes 4 et 5* les principales structures juridiques utilisées : l'entre-

prise individuelle et la SARL qui, à elles deux, couvrent 90% des cas de création soutenus par l'AGEFIPH. Nous présentons également le cas particulier de la micro-entreprise.

Il existe d'autres structures juridiques dont certaines sont utilisées pour des projets importants (la société anonyme notamment). Les différentes structures juridiques, leurs avantages et inconvénients sont décrits dans de très nombreux ouvrages. Votre conseiller AGEFIPH vous les présentera si nécessaire et vous aidera à choisir, dans tous les cas.

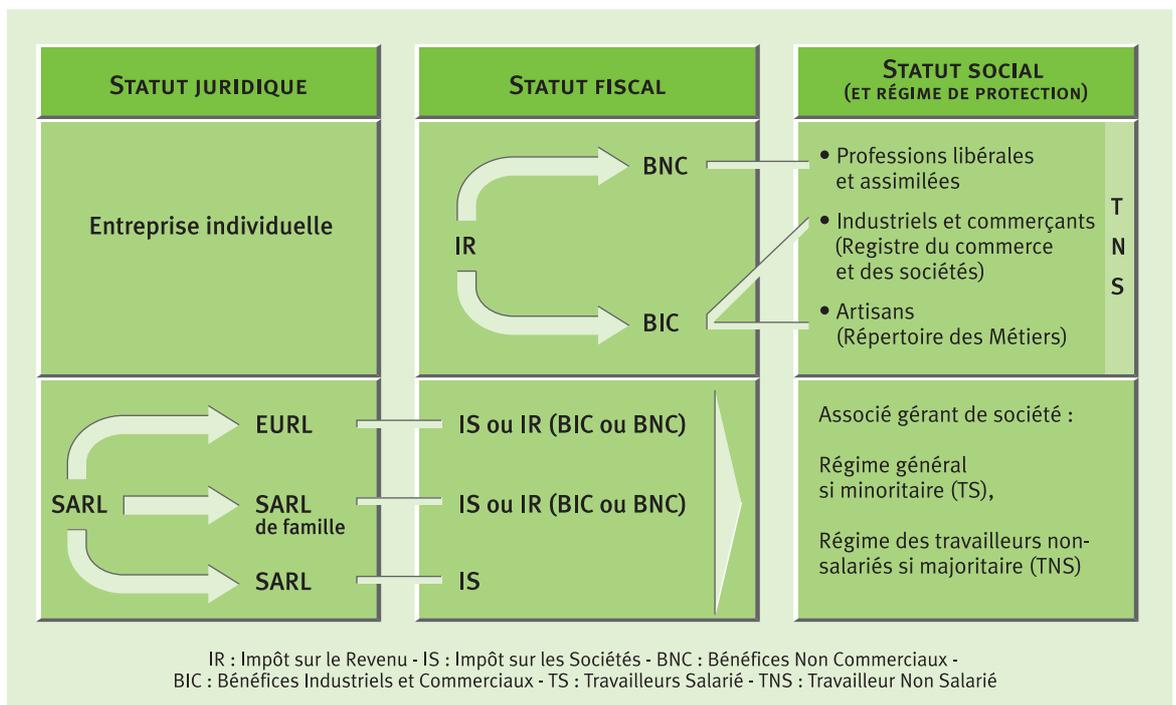
## 3 Mobiliser les financements

### L'aide financière AGEFIPH pour la création ou la reprise d'entreprise

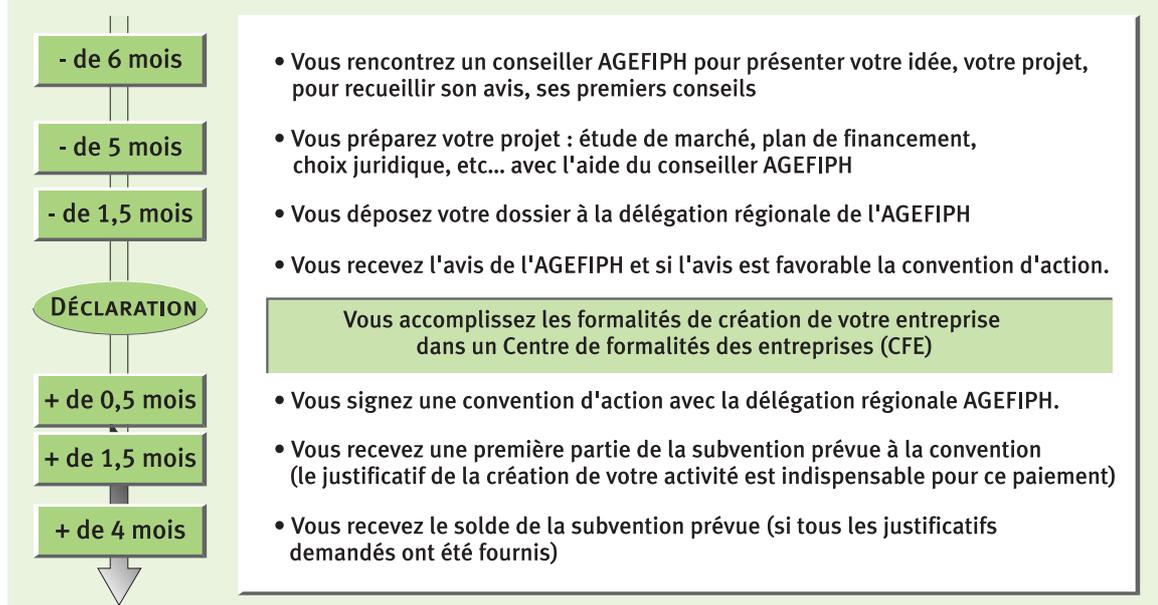
L'objectif de la subvention de l'AGEFIPH est de vous apporter une aide financière pour la création ou la reprise d'une entreprise et de vous aider à créer un emploi pérenne compatible avec votre handicap.

L'aide de l'AGEFIPH intervient en

► **Entreprise individuelle ou société ?**



## Principales étapes d'un projet de création d'entreprise



► Mobiliser toutes les ressources financières

complément des autres financements. Elle n'est pas versée a posteriori à une entreprise déjà créée mais bien à vous, porteur de projet ; ce n'est pas un droit ni une prime, c'est une subvention attribuée selon des critères d'attribution propres à l'AGEFIPH et au regard de chaque dossier<sup>4</sup>. Le tableau ci-dessus présente le calendrier indicatif du déroulement d'un dossier de création soutenu par l'AGEFIPH.

### Les apports personnels ou familiaux

Les apports personnels sont indispensables pour donner de la crédibilité à votre projet : si vous n'êtes pas prêt à risquer une certaine somme dans l'affaire, il est difficile de convaincre les autres d'y investir quelque chose. Un financier ne vous accordera un prêt qu'à hauteur de vos fonds propres<sup>5</sup>.

En revanche, il n'est pas nécessaire d'investir tout ce que vous possédez ; il est souhaitable de conserver toujours de quoi refaire surface en cas d'échec. Soyez vigilant également quant aux garanties exigées sur les biens immobiliers, et

<sup>4</sup> Pour en savoir plus sur les conditions d'obtention, les montants concernés, les conditions de versement et le dossier à constituer, reportez-vous à l'annexe 6.

<sup>5</sup> Fonds propres : apports personnels + subventions

pensez éventuellement à protéger votre capital familial. Pour compléter vos apports, vous pouvez faire appel à vos proches, parents ou amis. Ils pourront éventuellement bénéficier d'avantages fiscaux qui leur permettront de déduire de leur imposition, une partie des sommes investies (valable sous certaines formes juridiques).

Les formalités administratives sont assez simples mais indispensables :

- faites effectuer par votre banquier une attestation de versement de fonds sur le compte bancaire de l'entreprise pour le montant correspondant,
- faites une déclaration de prêt à la Direction générale des impôts (DGI).

### Les prêts bancaires

Il est préférable de n'entrer en contact avec un banquier qu'après avoir étudié suffisamment votre projet. Il est souhaitable de vous présenter muni d'un support d'aide à la décision, ou d'un dossier de présentation du projet (plan d'affaires ou business plan) qui présente les différents aspects de votre projet.

Bien souvent le banquier vous

## EN RÉSUMÉ

Pour compléter un apport personnel, différentes aides existent. Le recours à un prêt bancaire est envisageable avec un dossier bien construit.

demandera de justifier d'un apport personnel d'au moins 30% et d'apporter de bonnes garanties. En outre votre projet sera évalué en fonction de votre capacité d'auto-financement. Cette capacité doit être suffisante pour vous permettre de rembourser vos emprunts, de renouveler vos équipements et de dégager des marges pour vous verser une rémunération.

Il est nécessaire de comparer les conditions proposées par différents organismes, du point de vue des intérêts, des commissions (en cas de découvert, mouvements...) ou d'écart de dates de valeur sur les mouvements bancaires.

### Les aides de l'État (*annexe 8*)

- Encouragement au développement des entreprises nouvelles (dispositif EDEN: cette aide comporte une avance remboursable, un accompagnement post-crétation, l'exonération de cotisations sociales, le financement d'une formation et d'un accompagnement et le maintien de certains revenus sociaux);
- Aide à la création ou à la reprise d'entreprise: cette aide comporte une exonération de cotisations sociales, le maintien de certains revenus sociaux, et le financement d'une formation ou d'un accompagnement à la création ou à la reprise d'entreprise;
- Le chéquier-conseil;
- La subvention d'installation de la COTOREP.

### Les aides des collectivités territoriales

De nombreuses collectivités territoriales ont développé des modalités de soutien à la création d'entreprise. Le conseiller de l'AGEFIPH ou les services économiques de la région, du département, des villes sont en mesure de vous renseigner à ce sujet.

### Les aides destinées à un public spécifique

Les aides de l'ADIE (*annexe 8*)

Les aides du Centre national d'informations sur les droits des femmes et des familles (CNIDF). Le CNIDF propose aux femmes des conseils gratuits en matière de création d'entreprise: information, accueil, accompagnement, etc.

### Autres appuis financiers

Il existe encore de nombreux organismes susceptibles de vous apporter des appuis:

- les organismes accordant des prêts bonifiés;
- les sociétés de cautions solidaires;
- les réseaux d'épargne solidaire et de proximité;
- les plates-formes d'initiatives locales (*annexe 8*);
- les fondations;
- les concours: entre autres, Handi Thomson, concours de la création d'entreprise par les travailleurs handicapés, qui chaque année décerne un prix à ses lauréats;
- les fonds de garantie qui se portent caution lors d'emprunts bancaires, etc.

Le conseiller AGEFIPH vous orientera, vers ces financeurs, le cas échéant.

► Des aides publiques et privées

**Au-delà des formalités nécessaires pour le démarrage, les premières années d'activité sont capitales : l'accompagnement post création est indispensable.**

## 1 Les formalités pour le démarrage

Pour donner véritablement naissance à votre entreprise, vous devez accomplir différentes démarches. Nous vous conseillons d'établir avec l'aide du conseiller AGEFIPH, un calendrier simple, mais complet, des actions à accomplir. La loi impose à tout créateur d'entreprise de passer par un Centre de formalités des

entreprises (CFE) qui se chargera de toutes vos formalités légales en vue d'obtenir une immatriculation. Avant de vous rendre au CFE, si vous créez une société, vous aurez préalablement rédigé et signé les statuts, procédé à la nomination du dirigeant et déposé les fonds sur un compte bloqué.

À la suite de votre inscription au CFE, il est indispensable d'accomplir quelques formalités complémentaires, que vous passerez en revue avec le conseiller

SI VOUS ÊTES :	LE CFE COMPÉTENT EST :
Commerçant et société commerciale, (SARL, SA, EURL, SNC) n'ayant pas un objet artisanal	La Chambre de commerce et d'industrie
Personne physique et société assujettie à l'inscription au répertoire des métiers (artisans et entreprises artisanales)	La Chambre de métiers
Membre d'une profession libérale (réglementée ou non)	L'URSSAF
Agriculteur	La Chambre d'Agriculture
Agent commercial (entreprise individuelle) ou société civile, société non commerciale, société d'exercice libéral	Le greffe du tribunal de commerce
Personne assujettie à la TVA, à l'impôt sur le revenu au titre des BIC ou à l'I.S. et qui ne relève pas des catégories ci-dessus	Le Centre des Impôts
Batelier	La Batellerie

## EN RÉSUMÉ

Durant les premiers mois, il faut faire ses preuves face à ses partenaires et ne pas se laisser emporter par le tourbillon du quotidien.

AGEFIPH: démarches financières, inscription à un régime de retraite, autres démarches administratives.

### Démarches financières :

- Négociez des conditions financières avec un banquier;
- Ouvrez un compte courant au nom de l'entreprise.

### Inscription à un régime de retraite :

Avec ou sans salarié, vous disposez d'un délai de 3 mois à compter du dépôt des statuts pour adhérer à une caisse ARRCO (et éventuellement AGIRC pour les cadres ou gérants minoritaires).

### Autres démarches administratives :

- Éventuellement, procédez à un dépôt de marque ou de brevet à l'Institut national de la propriété industrielle (INPI);
- Adressez une déclaration d'existence aux services fiscaux;
- Ouvrez un dossier à La Poste pour retirer le courrier de l'entreprise;
- Prenez contact avec un assureur;
- Commandez des imprimés professionnels (papier à en-tête, tampons, factures...);
- Préparez les livres de commerce et de comptabilité.

## L'importance 2 de s'entourer d'avis compétents

Les premiers mois d'activité sont d'une importance capitale pour le devenir de votre entreprise, et vos efforts ne doivent pas se relâcher durant cette période où vos partenaires vous demanderont de faire vos preuves. Raison de plus pour continuer à bénéficier des conseils de personnes compétentes, disposant du recul

nécessaire, et pour faire le point régulièrement sur l'évolution de votre activité et de votre environnement (développement, concurrence, législation...). Vous pouvez bénéficier de l'appui du conseiller AGEFIPH mis en place dans le cadre de la convention de suivi, avec une possibilité de conseil pouvant aller jusqu'à 24 heures réparties sur deux ans.

### Pourquoi?

On constate que l'échéance des deux premières années est la plus difficile (et la plus « meurtrière ») pour les jeunes entreprises, car bien souvent comme nouvel entrepreneur vous vous laisserez emporter par le tourbillon du quotidien sans réexaminer l'évolution de votre projet.

Les études de l'Agence pour la création d'entreprise (APCE) montrent que près de 70% des cessations d'activité sont liées à un déficit commercial: marché mal ciblé, clientèle potentielle surévaluée, gamme de produits insuffisante, communication et publicité négligées...). Viennent ensuite au rang des motifs de cessation:

- les problèmes de gestion : sous-estimation des coûts de revient, des besoins financiers, des délais de paiement des clients, mauvais échelonnement du plan d'investissement...
- les difficultés techniques: mauvaise conception du produit, absence d'évolution technologique du produit...
- les problèmes relationnels : mésentente entre associés, méfiance à l'égard d'un partenaire...

A contrario, l'accompagnement par des spécialistes de la création d'entreprise constitue un facteur de succès indéniable, de même que des connaissances en gestion. La phase de démarrage, puis de croissance de

► **Faire  
régulièrement  
le point**

l'activité, constitue un enjeu central pour votre nouvelle entreprise. C'est au cours de cette première étape que votre avenir peut basculer, du bon... ou du mauvais côté. Il est primordial de vous interroger et parfois de vous remettre en cause très rapidement.

En outre, une croissance maîtrisée est utile à la stabilisation de votre entreprise et favorise sa pérennité : nombre d'entreprises nouvelles ont été entraînées dans la spirale d'une croissance exponentielle qu'elles n'ont pas su gérer et absorber.

### Comment ?

L'AGEFIPH vous propose – si elle a financé votre projet – d'être accompagné par l'un de ses conseillers agréés. Dans cette phase de suivi, l'expert a pour mission de vous offrir un appui technique durant la phase de démarrage afin de favoriser la pérennité de votre entreprise tout en renforçant votre autonomie. Plus concrètement, le soutien AGEFIPH qui vous est proposé concerne :

- des conseils opérationnels, stratégiques et techniques ;
- une aide à la mise en œuvre de la stratégie commerciale ;
- une aide au respect des obligations

légales, sociales, juridiques ;

- des analyses en cas de difficultés et la résolution de questions ponctuelles ;
- un soutien et un accompagnement personnel.

Au début de votre activité, le conseiller AGEFIPH portera son attention sur le suivi et la bonne réalisation des obligations administratives et déclaratives, de même que comptables. Il pourra être en mesure de vous proposer des conseils pratiques en matière de classement, d'organisation de la facturation ou des commandes, de réalisation de publipostages... Si votre chiffre d'affaires s'avère insuffisant, le conseiller réfléchira avec vous aux moyens d'adapter votre prospection et votre action commerciale.

Le conseiller vous aidera, au cours de rencontres en général trimestrielles, à mettre en place les outils de gestion, principalement sous forme de tableaux de bord, vous permettant de vous assurer de la bonne santé économique de l'entreprise :

- tableaux de résultats d'exploitation ;
- tableaux d'anticipation avec indicateurs de suivi de trésorerie ;
- suivi des perspectives de financement ;
- gestion des stocks, délais de fabrication, délais d'approvisionnement...

► **Mettre en place des outils de gestion**

Les points-clés à surveiller	
Domaine commercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evolution globale et décomposée par produits du chiffre d'affaires</li> <li>• Evolution et prévisions des ventes</li> <li>• Ventes par secteurs, produits, par type de clients</li> <li>• Evolution du marché, de la part de marché</li> <li>• Devis à établir, relances à effectuer</li> </ul>
Critères de production	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Délais d'approvisionnement</li> <li>• Volume des achats, évolution</li> <li>• Délais de fabrication</li> <li>• Productivité</li> <li>• Niveau des stocks</li> </ul>
Variables financières	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evolution des coûts : fabrication, approvisionnement, salaires...</li> <li>• Délais de paiement des clients</li> <li>• Délais de règlement des fournisseurs</li> <li>• Position du compte bancaire</li> <li>• Frais financiers par rapport au chiffre d'affaires</li> </ul>
Champ administratif	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturations en instance, impayés</li> <li>• Frais administratifs</li> </ul>

### EN RÉSUMÉ

En début d'activité, le conseiller se concentre sur les formalités et les obligations administratives, puis son aide porte sur les outils de gestion.

## EN RÉSUMÉ

Les conseillers du réseau Cap Emploi peuvent apporter une aide dans vos recrutements.

- suivi du plan prévisionnel de financement du projet et réflexions communes pour l'élaboration de mesures correctives en cas d'écart entre prévisionnel et réel.

### 3 Les recrutements

L'activité ou la croissance de votre entreprise peut engendrer, à plus ou moins long terme, la nécessité de procéder au recrutement d'un ou plusieurs salariés. Pour ce faire, vous pourrez bénéficier de l'accompagnement des conseillers en recrutement et en placement de l'ANPE, du réseau Cap Emploi, qui prendront soin de diffuser votre offre d'emploi et de vous adresser des candidats correspondant au profil de poste défini. Il faudra procéder aux déclarations administratives nécessaires, auprès de l'URSSAF notamment.

En bon gestionnaire, vous ne manquerez pas de vous renseigner sur les aides dont vous pouvez bénéficier auprès de l'ANPE ou de la DDTEFP : allègement des charges sociales, prime à l'embauche, formation pour adaptation au poste de travail, formation en alternance.

Si le candidat recruté bénéficie du statut de travailleur handicapé, vous pouvez solliciter l'AGEFIPH pour :

- obtenir une prime à l'insertion ;
- financer l'aménagement de son poste de

- travail au titre de la compensation de son handicap ;
- financer des travaux facilitant l'accessibilité des locaux, si cela n'a pas déjà été fait ;
- financer la formation du tuteur du nouvel embauché à l'accueil de jeunes handicapés, dans le cadre de l'apprentissage ou de la formation par alternance ;
- financer une formation nécessaire à son adaptation au poste de travail.

### 4 Les précautions à prendre en matière de santé

#### La couverture sociale du gérant et de ses ayants droit

Créateur d'entreprise reconnu travailleur handicapé, vous aurez soin de protéger votre santé comme celle de votre entreprise... sachant que le devenir de l'une et de l'autre sont étroitement liés. Si vous êtes chef de famille et que votre conjoint ou vos enfants dépendent de votre régime de sécurité sociale, prenez connaissance des différences de couverture sociale existant entre les régimes de manière à bien évaluer les avantages et les inconvénients des choix que vous ferez en matière juridique. C'est la nature de la structure juridique choisie qui impose le régime social de rattachement.

Rattachement au régime des travailleurs indépendants  
Travailleurs non-salariés (TNS)

- Entrepreneur individuel
- Associé(s)
- Gérant majoritaire de SARL

Rattachement au régime général  
Travailleur salarié (TS)

- Gérant minoritaire ou
- égalitaire de SARL

► Ne pas négliger votre couverture sociale

### **Le choix d'une assurance maladie complémentaire**

Pour les bénéficiaires de la sécurité sociale qui dépendent du régime des travailleurs non salariés (TNS) dans le cadre de la loi Madelin (voir glossaire), il existe des possibilités de souscrire à des assurances en matière de prévoyance, de maladie, de perte d'emploi. Elles peuvent être proposées par des organismes conventionnés, des compagnies d'assurance ou des mutuelles. Il est recommandé de comparer les offres de plusieurs organismes concurrents (assureurs, mutuelles) avant de choisir une assurance complémentaire au meilleur rapport prestation/prix. Il existe d'ailleurs des organismes spécialisés pour personnes handicapées dans ce domaine.

### **La protection de l'activité : une assurance complémentaire**

Certaines compagnies d'assurances proposent de couvrir le risque que constitue le congé-maladie de son dirigeant, en particulier s'il s'agit d'une petite entreprise dont l'existence repose sur un seul homme. Si vous avez passé ce type de contrat assez onéreux, ces compagnies peuvent verser une indemnité destinée à payer votre

remplaçant ou à compenser tout ou partie de la perte de chiffre d'affaires durant votre absence si votre congé-maladie est attesté par un certificat médical.

Le Centre de documentation et d'information de l'assurance (CDIA) a mis en place des séminaires d'information pour les chefs d'entreprise. Il est également possible de prendre contact avec les assureurs privés, mais il est recommandé de comparer les propositions de plusieurs concurrents avant de s'engager définitivement.

Vous avez lu ou parcouru ces trois premiers chapitres consacrés aux aspects techniques de la création et de la reprise d'entreprise. Ces trois chapitres de conseils, de recommandations, de mises en garde sous leurs aspects administratifs, commerciaux, financiers, juridiques, fiscaux ne composent pas les parties d'un livre de recettes, car dans ce domaine, elles n'existent pas. Nous souhaitons en revanche, que ces premiers chapitres, puissent constituer un support pour vous aider à préparer votre projet avec le conseiller AGEFIPH et vous permettre de mieux dialoguer avec vos futurs interlocuteurs : banquiers, financiers et clients.



### Une création d'entreprise et une reprise : deux dossiers analysés par des conseillers de l'AGEFIPH.

**C**e chapitre, à la fois technique et pratique, est inédit. Dans un but pédagogique, nous avons souhaité dévoiler les « coulisses » de la création et de la reprise d'entreprise. Nous présentons deux dossiers « AGEFIPH », l'un de création « pure » et l'autre de « reprise » tels qu'ils ont été communiqués à l'AGEFIPH par les experts. À défaut d'être des modèles, ces dossiers constituent des exemples, choisis pour leur qualité de rigueur et de présentation parmi l'ensemble des dossiers de création et de reprises d'entreprises que finance chaque année l'AGEFIPH, soit environ 2000.

Les dossiers présentent, en respectant l'anonymat<sup>6</sup>, successivement le projet, le créateur, le marché, le plan de financement simplifié, ainsi que la fiche d'appréciation du conseiller AGEFIPH. Dans un souci de lisibilité nous n'avons pas fait figurer l'analyse financière détaillée (plan de financement, compte de résultat, plan de trésorerie, seuil de rentabilité, etc.) qui comporte de nombreuses pages

confidentielles et peut paraître aride. En revanche, nous avons ajouté un plan de financement simplifié.

#### Dossier A : Création d'une activité de maintenance et de vente de produits électroménagers et hi-fi

## 1 Le projet

Monsieur Marc Durand désire créer à dater du 2 octobre 1998 une activité de maintenance et vente de produits électroménagers et hi-fi. Cette entreprise aura pour activités :

- la réparation des produits hi-fi, téléviseurs, magnétoscopes ;
- la vente de produits bruns et blancs : téléviseurs, magnétoscopes, lave-linge ;
- la vente, mise en service et maintenance de micro-informatique ;
- la vente et l'installation d'antennes et paraboles.

<sup>6</sup> Changement de nom et de lieu

## EN RÉSUMÉ

Un créateur,  
formé et  
expérimenté,  
porteur d'un  
projet bien  
préparé.

Le siège social sera situé à La Rochelle (17). La dénomination sociale est SARLMDU Électronique. L'entreprise se compose d'un magasin de vente, d'un atelier de réparations et d'un bureau. L'ensemble représente une superficie d'environ 320 m<sup>2</sup>.

L'entreprise sera créée sous forme de SARL au capital de 50 000 francs apporté par moitié en nature et moitié en numéraires. M. Durand sera le gérant de l'entreprise avec un apport de 50% des parts. Les associés sont les suivants : monsieur Pierre Segaud avec un apport de 30% des parts aura un statut de salarié dans l'entreprise, monsieur Paul Roche, avec un apport de 20%, aura également un statut de salarié. Tous trois viennent de terminer un stage au CRP de Limoges avec un diplôme de niveau IV-technicien de maintenance en électronique grand public.

Le taux de TVA de l'activité est de 20,6%<sup>7</sup>. Le bail est prévu en bail commercial «3,6,9».

Le dépôt du dossier ACCRE a été effectué le 15 septembre 1998.

## 2 Le créateur

### Formation et expérience professionnelles

#### ■ État civil

M. Marc Durand est domicilié 3, rue Claude-Debussy à Marans (17190). Il est né le 20 mai 1962 à St-Albert (42). Il est marié, sous le régime de la communauté de biens, et père de deux enfants (10 et 13 ans). Son épouse, âgée de 35 ans, est secrétaire depuis 14 ans dans la même entreprise de maintenance employant 17 salariés sur la ZAC de Batigny.

#### ■ Formation – diplômes

De 1974 à 1977 il prépare et obtient son CAP d'électro-mécanicien. Après avoir

suivi pendant plusieurs années des cours du soir, M. Durand obtient un brevet de maîtrise en 1993. Il a également suivi un stage long d'encadrement et de communication. De septembre 1996 à juin 1997, il effectue un stage de technicien de maintenance en électronique type grand public pendant 12 mois (CFA de Périgny).

#### ■ Expérience professionnelle

Depuis 1977, M. Durand est employé aux Établissements François. Il a occupé tour à tour les postes de magasinier, de chef magasinier puis de responsable du service après-vente. Il encadrerait sept personnes. Monsieur Durand a été licencié de son entreprise en juin 1996 pour inaptitude au poste de travail due à son handicap.

#### ■ Handicap

M. Durand a été reconnu travailleur handicapé (catégorie B) par la COTOREP en date du 15 juin 1996 pour une durée de 5 ans.

#### ■ Le profil des associés

M. Pierre Segaud est domicilié au Hameau de Capestan (17150, St-Birdet). Il est né le 11 octobre 1968 à Pierrelate. Il a obtenu un CAP et un BEP d'électromécanicien et de mécanicien d'entretien. Il a travaillé dans le secteur automobile (mécanicien d'entretien, agent de fabrication) et pour une petite entreprise de dépannage à domicile de chauffage-plomberie en tant que dépanneur. Il a été reconnu travailleur handicapé par la COTOREP le 13 avril 1997 en catégorie A pour une durée de trois ans. M. Paul Roche est voisin de Pierre Segaud. Il est né le 4 février 1964 à Nantes. Il dispose également d'un CAP et d'un BEP d'électromécanicien. Il a occupé successivement les postes de magasinier, d'ouvrier d'entretien, et d'électromécanicien dans l'entreprise Fertion. Il a été reconnu travailleur handicapé en juin 1996 en catégorie B pour une durée de 5 années.

<sup>7</sup> Taux en vigueur au moment de la constitution du dossier

► Une entente  
entre  
trois associés

### **Naissance du projet**

M. DURAND a fait la connaissance de ses deux futurs associés, tous deux reconnus travailleurs handicapés, à l'occasion de son stage de technicien de maintenance en Hi-Fi. Ce projet est bâti sur l'expérience, la compétence et l'entente de ces trois personnes.

## **3 Étude de marché**

### **Zone de chalandise**

La zone de chalandise s'étend de la commune d'Andilly à la commune de Marans, qui sont en fait les communes les plus importantes de cette région: Andilly comprend 1 294 habitants, Marans 3 132.

Une étude de marché a été mise en œuvre par les trois créateurs sur ces deux communes:

650 questionnaires ont été distribués et il y a eu seulement 90 retours, soit un peu plus de 13%. L'étude fait ressortir que les 30 à 40 ans ont été les plus nombreux à répondre. La grande majorité des personnes interrogées achètent leurs matériels en grande surface ou en magasins spécialisés. Sur la commune d'Andilly, les potentialités de vente de TV, magnétoscopes, caméscopes, hi-fi et ordinateurs aux personnes âgées de 20 à 30 ans sont importantes. Sur la commune de Marans, les besoins sont un peu inférieurs.

Sur les 90 fiches retournées, les potentialités de vente pourraient être les suivantes: 9 téléviseurs, 9 magnétoscopes, 6 caméscopes, 10 appareils hi-fi, 19 ordinateurs, ce qui indique un besoin potentiel non négligeable, même si une étude de marché ne rend pas parfaitement compte de la réalité. Si on extrapole cette étude à la population totale, on pourrait estimer la possibilité

de commercialiser environ 400 appareils, et en particulier du matériel informatique.

Les parts de marché pour les produits bruns (téléviseur...) sont, en 1996 (sources GFK et LSA): grandes surfaces (32%), hypermarchés alimentaires (28%), commerce détaillant (27%), autres (13%). Les parts de marchés pour les produits blancs (lave-linge...) sont, d'après les mêmes sources: grandes surfaces spécialisées (40%), traditionnel (27%), grandes surfaces alimentaires (19%), cuisinistes (9%), vente par correspondance (3%), grands magasins (2%).

### **Clientèle potentielle**

La clientèle se composera surtout des personnes demeurant dans les communes citées ci-dessus ainsi que les petites communes alentour.

### **La concurrence**

Il n'existe aucune concurrence directe sur la zone de chalandise. La concurrence existe par contre sur les villes les plus proches comme Chaillé ou Puilboreau situées à 17 et 21 km d'Andilly. Cette région a été choisie justement en raison de la faible implantation d'activités identiques dans cette zone. D'après une étude réalisée par le magazine *Que Choisir* auprès d'un échantillon de 13 000 personnes, les critères de choix des particuliers sont: service après-vente du vendeur (39%), réparateur indépendant (30%), voisinage (18%), service après-vente du fabricant (10%), divers (3%).

### **Le chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires prévisionnel s'articule autour de trois axes principaux: la prestation de services, la vente de produits bruns (téléviseurs, caméscopes) et la vente de produits blancs (lave-linge, réfrigérateurs...). L'activité est prévue six

► **Une clientèle bien ciblée**

### **EN RÉSUMÉ**

650 questionnaires distribués pour étayer l'étude de marché.

jours par semaine et 48 semaines par an. Les salaires prévus s'élèveront la 1<sup>ère</sup> année à 6 600 F bruts pour chacun des associés. Nous avons prévu pour la deuxième année une progression de 20% soit 8 000 F par mois et la troisième année

les salaires seraient de 8 700 F. Le taux de charges prévu sera de 45% environ. Nous n'avons inclus dans l'étude aucune exonération ou aide à l'embauche des deux travailleurs handicapés. Il est intéressant de comparer les résultats

### La prestation de service

Nous avons estimé un coût horaire de 166 F. HT, et 149 F. de forfait déplacement. Nous avons estimé pour une année normale au minimum 6 heures de conseils et 6 forfaits-déplacements par jour.

Estimation :

166 F. HT x 6 heures x 6 j x 48 semaines = 286 848 F HT.

149 F. HT x 6 forfaits x 6 j x 48 semaines = 257 472 F HT.

### Pièces détachées

Estimation coût de vente des pièces : 25 F. HT par heure facturée de conseil.

25 F. HT x 6 heures x 6 j x 48 semaines = 43 200 F HT.

### Ventes de produits hi-fi

Estimation des ventes :

- **Magnétoscopes** : 2 ventes par mois x 1 500 F./unitaire HT x 11 mois = 33 000 F HT.

- **Téléviseurs** : 3 ventes par mois x 3 300 F./unitaire HT x 11 mois = 108 900 F HT.

### Ventes de produits électroménagers

Estimation des ventes :

- **Machines à laver** : 2 ventes par mois x 3 000 F. / unitaire HT x 11 mois = 66 000 F

- **Réfrigérateurs** : 2 ventes par mois x 2 700 F. / unitaire x 11 mois = 59 400 F HT

### Total du chiffre d'affaires estimé pour l'année : 854 976 F

Nous prévoyons pour les années 2 et 3 un déplacement supplémentaire par jour et une augmentation des ventes de 2%.

### Année 2

Prestations de service	685 621 F
Ventes de matériel	272 646 F
Soit au total pour l'année 2	958 267 F

### Année 3

Prestations de service	783 567 F
Ventes de matériel	278 099 F
Soit au total pour l'année 3	1 061 666 F

### Commentaires

#### Synthèse de l'étude (en KF)

ANNÉES	1	2	3
Chiffre d'affaires	855	958	1.062
Achats	211	217	223
Charges externes	205	216	250
Salaires + charges	345	413	449
Impôts et taxes	7	7	7
Amortissements	40	40	40
Excédent Brut d'exploitation	87	104	133
Résultat d'exploitation	47	65	94
Résultat courant	41	60	90
Résultat courant en %	87	104	8
Capacité d'auto-financement	81	99	129

de cette étude prévisionnelle aux ratios habituels du dépannage et de la vente.

## 4 Fiche d'appréciation du conseiller AGEFIPH

### Points forts

- Forte motivation des trois associés;
- Bonne préparation du projet en zone rurale;
- Bon emplacement, pas de concurrence directe à proximité.

### Points faibles

- L'entreprise doit nécessairement faire vivre 3 personnes;
- Le début d'activité risque d'être délicat;
- La bonne marche de l'entreprise dépendra aussi de la bonne entente des associés.

## 5 Plan de financement simplifié

Besoins		en F. HT
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>5 %</b>	<b>16 547</b>
Fonds de commerce		-
Droit au bail		-
Inscription Chambre de commerce et d'industrie		1 500
Frais notaire, agence, etc.		11 757
Autres (publicité)		3 290
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>62 %</b>	<b>223 328</b>
Travaux et aménagements		12 546
Aménagements divers		91 163
Bureau et armoires		9 952
Télécopieur		2 137
Matériels divers		1 789
Aspirateur		1 440
Oscilloscopes et divers		25 000
Mesureur		6 888
Véhicule		25 000
Stock de départ		47 413
<b>Immobilisations financières</b>	<b>33 %</b>	<b>120 705</b>
Dépôts et cautionnements T.V.A.		46 005
Besoin de Montée en Charge		
Besoin en Fonds de Roulement		74 700
<b>Total des besoins</b>	<b>100 %</b>	<b>360 580</b>

Ressources		en F. HT
<b>Apports en fonds propres</b>	<b>35 %</b>	<b>124 700</b>
Personnel numéraire		25 000
Personnel nature		25 000
Associés, compte Courant		74 700
Famille		-
<b>Subventions</b>	<b>19 %</b>	<b>69 875</b>
AGEFIPH		69 875
Autre		-
<b>Emprunts et dettes financières</b>	<b>46%</b>	<b>166 005</b>
Bancaire		120 000
Familial		-
Vendeur		-
Eden		-
T.V.A. à récupérer		46 005
Autre		-
<b>Total des ressources</b>	<b>100 %</b>	<b>360 580</b>

La subvention AGEFIPH représente 19 % du coût total du projet.

## Dossier B : Reprise d'une activité de vente et de réparation de vélos VTT et cyclomoteurs

### 1 Le projet

M. Dupont désire reprendre, à dater du 10 mai 1999, un fonds de commerce de réparations et ventes de cycles et cyclomoteurs. Cette entreprise a pour activités la vente et la réparation de cycles, cyclomoteurs, VTT, VTC, motos, scooters, l'achat et vente de tout accessoire se rapportant aux cycles et cyclomoteurs.

M. Dupont a créé une EURL au capital de 50 000 francs dont il est l'associé unique. Le siège social est situé à Coublevie, dans l'Isère. Le nom commercial est EURL Dupont. L'entreprise se compose d'un atelier de réparations et d'un magasin de vente.

Le taux de TVA de l'activité est de 20,6%<sup>8</sup>. Le dépôt du dossier ACCRE a été effectué le 3 février 1999. M. Dupont prévoit de s'inscrire aux deux chambres consulaires.

### 2 Le créateur

#### Formation et expérience professionnelles

##### ■ État civil

M. Marc Dupont est domicilié 17, rue Gustave-Flaubert à Coublevie. Il est né le

<sup>8</sup> Taux en vigueur au moment de la constitution du dossier.

21 mars 1969, à Lyon. Il est marié, sous le régime de la communauté de biens, et père d'un enfant (3 ans). Son épouse, âgée de 25 ans, est employée de mairie à Saint-Pirans.

#### ■ Formation – diplômes

Il possède un CAP de mécanicien. Il a suivi un stage un stage de technique de vente, d'une durée de 4 semaines, proposé, en 1994, par la chambre de commerce et d'industrie de Nérion.

#### ■ Expérience professionnelle

De 1987 à 1996, M. Dupont a été ouvrier, responsable de l'atelier et enfin en partie responsable du magasin chez un revendeur de cycles et motocycles (établissements Pierronal, à Nérion, employant 7 salariés). Embauché comme ouvrier en 1987, il est devenu responsable de l'atelier en 1992 (3 personnes) quand un des ouvriers est parti en retraite. À partir de 1993, il consacre deux jours par semaine à la tenue du magasin. Il assure, en 1995 et 1996, la responsabilité totale du magasin et de l'atelier en l'absence de son propriétaire ainsi que les samedi et lundi. En février 1997, Jacques Dupont devient responsable de l'atelier cycles chez Decathlon qui ouvre ses portes le même mois en zone commerciale de Saintinies à la périphérie de Nérion. Depuis douze ans, Jacques Dupont est membre actif du club de cyclotourisme nérionais et il organise deux randonnées cyclistes par an.

#### ■ Handicap

M. Dupont a été reconnu travailleur handicapé par la COTOREP en date du 12 février 1995, catégorie B, pour une durée de cinq ans. Ce handicap ne pose pas de problèmes particuliers dans l'exercice de sa future activité.

#### ■ Naissance du projet

M. Dupont pense à ce projet de création depuis longtemps. Il cherchait une affaire

qui puisse lui convenir, disposant d'un bon emplacement, pas trop concurrencée et financièrement abordable. L'entreprise qu'il va reprendre répond à ces critères et lui permettra de valoriser ses acquis et son savoir-faire.

## 3 Étude de marché

### Zone de chalandise

Coublevie est une commune située à moins de 15 km de Grenoble. Elle comprend 13 000 habitants. Les communes limitrophes sont Mainteville et Cires-les-Mellas. Toutes ces villes représentent un potentiel clients d'environ 26 000 personnes. Dans la banlieue de Grenoble, dont font partie les commune de Mainteville et de Coublavier, 32 % des ménages habitent en collectif.

### Les déplacements

Les observations et une enquête effectuée l'an passé que monsieur Dupont a pu se procurer montrent que, sur 100 déplacements journaliers réalisés dans le secteur d'étude, environ quinze sont effectués en deux roues, dont près de 30 % en bicyclette. Ces déplacements concernent en premier lieu le travail (40 % des cas) mais aussi des trajets scolaires (30 % des cas).

### Clientèle potentielle

M. Dupont vise une clientèle recherchant le loisir et l'utilitaire, une clientèle de jeunes attirés par les scooters et les accessoires. Dans la commune existe une forte mobilisation associative dans le domaine du cyclotourisme (plus de 150 adhérents). Cet endroit attire beaucoup d'utilisateurs de vélos pour les promenades et la randonnée.

## EN RÉSUMÉ

Le créateur d'entreprise valorise son savoir-faire.

### La concurrence

Sur la commune même, il n'existe aucun concurrent. Par contre, sur la commune de Voiron, à moins de 10 Km, un «Décathlon» s'est installé depuis 4 ans et un important magasin de cycles (Ets Mabile) est implanté depuis une quinzaine d'années à 2 Km au nord de Mainteville. Par ailleurs, il ne faut pas oublier la ville de Grenoble dont l'attraction commerciale n'est pas négligeable dans le domaine pour ce secteur géographique.

### Le chiffre d'affaires

En fonction de ces constatations, des habitudes de consommation dans le domaine et dans la région et d'une idée assez précise des besoins liée à l'expérience passée de M. Dupont, nous avons estimé :

- la vente de 72 cycles par an au prix unitaire de 1 791 FHT;
- la vente de 20 motorisés par an au prix unitaire de 6 555 FHT;

- la vente de pièces détachées pour les réparations et l'aménagement des cycles (jantes, pneus, casques, lunettes, gants, combinaisons, etc.) pour un montant annuel de 131 500 F avec une marge de 1,19 de moyenne pour toutes les ventes.

- les prestations au titre des réparations - 1 056 heures annuelles au prix de 150 FHT, soit une moyenne de 4 heures par jour et 5,5 jours par semaine.

Le chiffre d'affaires prévisionnel année 1 :

- Vente de VTT et cycles :  
 $72 \text{ vélos} \times 1790 \text{ F} = 128\,960 \text{ F}$
- Vente de motorisés :  
 $20 \times 6555 \text{ F} = 131\,100 \text{ F}$
- Pièces détachés :  
 $= 131\,500 \text{ F}$

- Prestations :  
 $150 \text{ F} \times 1056 \text{ heures} = 158\,400 \text{ F}$

Total chiffre d'affaires estimé = 549 960 F

Nous prévoyons par prudence une progression de 3% par année, uniquement sur les ventes et aucune progression sur les prestations de service.

Il est évident que l'activité de cette

### Commentaires

#### Synthèse de l'étude (en KF)

ANNÉES	1	2	3
Chiffre d'affaires	550	558	566
Achats	329	335	342
Charges externes	80	76	80
Salaires + charges	115	115	115
Impôts et taxes	5	5	5
Amortissements	15	15	15
Excédent Brut d'exploitation	20	26	23
Résultat d'exploitation	1	7	5
Résultat courant	1	7	5
Résultat courant en (%)	0	1	1

Un salaire moyen mensuel est prévu à hauteur de 6500 F. brut et le taux de charges sociales a été évalué à 45 %.

► Tenir compte de la concurrence

## Les bilans précédents (en KF)

ANNÉES	1997	1996	1995
Chiffre d'affaires	463	480	580
Achats	456	391	454
Charges externes	89	84	75
Salaires + charges	1	17	24
Impôts et taxes	3	0	3
Amortissements	8	8	8
Excédent Brut d'exploitation	-95	-20	16
Résultat d'exploitation	-95	-20	16
Résultat courant	-110	-31	10

entreprise était catastrophique, et l'image très dégradée. L'exploitant était peu souvent dans son fonds de commerce et n'avait pas vraiment envie de travailler. M. Dupont est très conscient de reprendre un fonds qui a une mauvaise image. En revanche, l'emplacement est bon, et nous avons parié sur un retour de la clientèle; le chiffre d'affaires n'était peut-être pas trop en cause, mais plutôt la faiblesse des marges et des prestations de services. M. Dupont aura un gros travail à fournir, surtout la première année. L'auto-financement se situerait à 16 000F la première année, 20 000F la deuxième et 19 000F la troisième. Le remboursement du capital de l'emprunt sera de 15 000F la première année, 16 000F et 17 000F les années suivantes. Ce qui sous-entend que la capacité d'autofinancement suffira juste au remboursement du capital de l'emprunt.

## 4 Fiche d'appréciation du conseiller AGEFIPH

### Points forts:

- Forte motivation;
- Bonne préparation du projet;
- Implantation dans une région favorable;
- Pas de concurrence directe.

### Points faibles:

- Reprise d'un fonds de commerce ayant une image dégradée;
- Horaires importants.

La première année devrait être capitale et permettre de retrouver la confiance des clients.

### EN RÉSUMÉ

Un bon emplacement, mais une image de marque à restaurer.

## 5 Plan de financement simplifié

Besoins		en F. HT
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>26 %</b>	<b>60 259</b>
Fonds commercial		38 000
Droit au bail		-
Inscription mixte Chambre des Métiers et Chambre du Commerce et d'Industrie		4 759
Frais notaire, agence, etc.		17 500
Autres		-
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>62 %</b>	<b>144 679</b>
Peinture du local		7 181
Enseignes		2 560
Aménagement du local		18 475
Agencement sécurité		4 550
Divers		829
Reprise d'outillage		24 000
Véhicule		-
Stock de départ		87 084
<b>Immobilisations financières</b>	<b>12 %</b>	<b>29 135</b>
Dépôts et cautionnements		-
T.V.A.		24 135
Besoin de Montée en Charge		-
Besoin en Fonds de Roulement		5 000
<b>Total des besoins</b>	<b>100 %</b>	<b>234 073</b>
Ressources		en F. HT
<b>Apports en fonds propres</b>	<b>23 %</b>	<b>55 000</b>
Personnel numéraire		55 000
Personnel nature		-
Associés, compte Courant		-
Famille		-
<b>Subventions</b>	<b>30 %</b>	<b>69 938</b>
AGEFIPH		69 938
Autre		-
<b>Emprunts et dettes financières</b>	<b>47 %</b>	<b>109 135</b>
Bancaire		85 000
Familial		-
Vendeur		-
Eden		-
T.V.A. à récupérer		24 135
Autre		-
<b>Total des ressources</b>	<b>100 %</b>	<b>234 073</b>

La subvention Agefiph représente 30% du coût total du projet.

Ces deux exemples ne traduisent qu'imparfaitement l'ensemble du travail effectué par les « porteurs de projet » avec leur conseiller AGEFIPH pour mener à bien leur projet de création d'activité. Soyez néanmoins persuadé qu'une bonne préparation constitue un gage de succès pour votre future entreprise.

Les entreprises créées avec le soutien de l'AGEFIPH ont une pérennité supérieure aux autres entreprises : 90% des entreprises

ainsi créées ou reprises par des personnes handicapées demandeurs d'emploi sont encore en activité au bout d'une année, et 61% au bout de quatre ans.

Les conseillers de l'AGEFIPH sauront vous aider dans les moments parfois difficiles qui jalonnent la création et le développement de toute entreprise.

**Alors dès à présent, soyez persévérant, soyez entreprenant, et bonne réussite !**



## TÉMOIGNAGES ET EXPÉRIENCES

Créer ou reprendre une entreprise nécessite du temps, de l'énergie, de la persévérance, mais nombreux sont ceux qui ont réussi. A titre d'illustration, nous présentons dans ce chapitre quatre exemples de création. Ces créateurs d'entreprise nous expliquent à la fois leur projet d'entreprise, leur parcours sur le chemin de la création et les enseignements qu'ils ont pu en tirer. Ils ont bénéficié des appuis de l'AGEFIPH, des conseils et des informations pratiques des conseillers à la création d'entreprise et d'autres professionnels.

### UN RESTAURANT

C'est une charmante ville médiévale, que visitent chaque année de nombreux touristes. C'est dans ce cadre que M<sup>me</sup> Durant a décidé de tenter sa chance en ouvrant un petit restaurant. Sa carrière professionnelle l'a amenée à exercer des métiers très différents. Ainsi a-t-elle connu le monde du tissage, de la métallurgie, de la restauration. Elle a aussi distribué des journaux gratuits, effectué de l'animation dans des supermarchés. C'est en exerçant l'impression sur étoffe, que son handicap s'est déclaré : soulevant un cadre de bois, son dos reste bloqué. Son dos la fera désormais souffrir et la plupart des efforts lui seront désormais interdits. Ne pouvant plus exercer son métier, elle se lancera dans la restauration pendant quatre ans, mais des raisons familiales l'obligeront à arrêter. M<sup>me</sup> Durant tentera encore d'exercer une autre activité de nettoyage dans une maison de retraite : «*Je n'ai pas pu tenir, huit jours de*

*ménage consécutifs, c'était impossible pour mon dos.* » Elle est alors licenciée.

«*Je ne me voyais pas au chômage jusqu'à la retraite, dit-elle. Pour moi le travail, c'est essentiel. Et, en même temps, je ne veux pas être obligée de dire un jour à un employeur que je ne peux pas assurer telle ou telle tâche en raison de mon handicap. Je ne veux pas le tromper sur mes capacités physiques.* » L'ANPE lui propose un stage de création d'entreprise. Grâce aux conseils prodigués, M<sup>me</sup> Durant crée son propre outil de travail. L'AGEFIPH, par l'intermédiaire d'une subvention et l'ADIE par un prêt, permettront la concrétisation de ce projet. Elle bénéficiera également de l'exonération des charges sociales dans le cadre de l'aide à la création et à la reprise d'entreprise (ACCRE, accordée par la DDTEFP). M<sup>me</sup> Durant opte pour le statut de micro-entreprise, statut qui simplifie la gestion de sa petite entreprise.

#### Fidéliser une clientèle

Lorsqu'elle reprend en mai 1999 une nouvelle activité de restauration, elle

doit repartir à zéro. Le snack qui se trouvait antérieurement dans les lieux ne jouissait pas d'une bonne réputation, et a fermé ses portes. La clientèle reste entièrement à refaire. L'étude de marché s'est révélée positive: l'enquête menée auprès des habitants de la commune où M<sup>me</sup> Durant est connue depuis longtemps, laisse présager de beaux lendemains. Malgré la proximité de deux pizzerias, les recettes oscillent entre 19 000 et 28 000 F par mois depuis l'ouverture. Ces résultats sont très encourageants.

L'objectif de madame Durant est de fidéliser la clientèle en répondant au plus près à ses besoins. Pour répondre à la demande, il faudra sans doute embaucher à titre périodique ou définitif une personne supplémentaire. Les coûts découlant de cette embauche pourraient mettre en péril l'équilibre financier de sa petite entreprise. Aussi, M<sup>me</sup> Durant préfère-t-elle démarrer son activité lentement, se donnant le temps de bien réfléchir à une évolution favorable.

Pour l'instant, à près de 50 ans, elle reste optimiste. Elle se lève souvent à six heures du matin et se couche à une heure, mais *« je me sens bien dans ma peau, d'ailleurs j'ai abandonné les anxiolytiques »*, constate-t-elle. Et elle a appris à tenir compte de son handicap: *« Quand le brasseur me livre, c'est lui qui met les fûts et les caisses en place. »*

#### L'appui de l'AGEFIPH

Outre l'apport financier pour la création de son entreprise, l'appui d'un organisme d'insertion et de placement a été très précieux pour la préparation du projet. *« Nous avons discuté, nous avons essayé de trouver ensemble une solution »*, dit-elle. L'AGEFIPH lui a également permis de bénéficier de l'intervention d'un conseiller qui vient régulièrement lui

donner des conseils sur son activité et sur les perspectives de marché.

#### Des conseils pour les créateurs et repreneurs

Quelques mois après l'ouverture de son restaurant, M<sup>me</sup> Durant tire les premiers enseignements de son parcours:

- éviter de trop s'endetter au départ, et rester très attentif à son niveau d'endettement;
- ne pas confondre chiffre d'affaires et bénéfice: tout ce qui entre dans la caisse n'est pas systématiquement un gain;
- avoir en permanence le souci de fidéliser sa clientèle;
- devancer les évolutions, prévoir tout en gérant son budget;
- s'investir à fond, ne pas compter son temps: *« Il faut donner pour recevoir »*;
- manifester une grande force morale parce qu'il s'agit de mener un combat permanent, et en même temps savoir se remettre en question tous les jours;
- savoir s'entourer, avoir quelqu'un à qui se confier, qui vous remonte le moral.

### UN PRODUIT ADAPTE

Après un bac de chimie, René Martin a été directeur d'un centre culturel, démarcheur à domicile, puis directeur commercial dans plusieurs sociétés. En 1988, un accident de la circulation l'immobilise près d'un an à l'hôpital avec un pied handicapé. Il crée néanmoins une société de distribution de produits régionaux. Son pied le fait énormément souffrir; on envisage une amputation, mais finalement sa jambe est sauvée.

Il redémarre immédiatement. *« J'ai posé ma candidature à des postes de directeur commercial, mais mon handicap ne*

*favorisait pas une embauche éventuelle. Par exemple, je dois régulièrement faire une pose et mettre les pieds en l'air. Et puis, avec mon épouse, nous voulions nous investir dans quelque chose qui nous appartiendrait.»*

René adore restaurer les objets anciens. Il rencontre un chef d'entreprise et lui propose de racheter sa société qui exploite un produit de stabilisation de la rouille, de protection et de nettoyage de surfaces métalliques (notamment pour les véhicules), de rénovation de métaux.

### **Le rachat, le développement de l'entreprise**

Les Martin montent un «business plan». Ils doivent rapidement trouver les fonds nécessaires pour cette acquisition, argumenter et vendre leur idée auprès des banques. Ils essuieront finalement un refus ; une société d'assurance-crédit n'a pas donné son aval en invoquant le handicap de René. Ils entament alors une autre démarche. Ils obtiennent du vendeur une baisse sensible de son prix, récoltent des fonds auprès d'un réseau d'amis et obtiennent une aide financière de l'AGEFIPH. L'affaire est conclue au milieu de l'année 1998.

René et Josiane entament alors une politique de développement. Leur société vend un bon produit... mais un seul. Ils entendent diversifier leur offre et décident le lancement de nouveaux produits. Ainsi, leur gamme de produits va-t-elle de la rénovation de l'aluminium à la protection des carrosseries de voitures contre le sel, au dégraissage de moteurs, à la rénovation de jantes, à la stabilisation de la rouille, et couvrira à terme la rénovation des surfaces plastiques. René et Josiane tablent sur l'engouement pour quelques produits-phares, utilisés par des professionnels. Ces mêmes produits peuvent avoir aussi des utilisations pour le bricolage et

l'entretien domestique. *«Nous avons donc fait le choix d'attaquer des micro-marchés avec de bons produits»*, disent-ils.

Ils se font connaître en menant une action persistante sur le terrain, dans les salons et les foires, et en particulier dans les bourses d'échange de matériel auto-moto. Ils passent également des publicités ciblées dans des magazines spécialisés auto-moto. Une revue bien connue mentionne leurs produits, qui sont également présents dans une émission de télé-marketing. Ils se sont fait référencer dans des chaînes de bricolage.

Passionnés par leur entreprise, ils s'y investissent beaucoup. *«On arrive à prendre une journée de repos par mois et un week-end complet tous les deux mois»*, explique René. La société est montée en puissance. Le statut a évolué, passant de SARL (50 000 F de capital) à SAS (250 000 F). Mais toutes les difficultés ne sont pas aplanies. *«Il faudrait que nous soyons quatre pour assumer les tâches que nous avons à faire»*, affirme le couple, qui a aussi beaucoup de mal à trouver des commerciaux fiables.

L'enthousiasme du couple a jusqu'ici vaincu tous les obstacles, en dépit du handicap de René, qui l'incite quand même à une certaine prudence dans ses activités: *«Je mets un peu plus de temps que les autres pour décharger une camionnette»*, dit-il. Au cours des dix-huit premiers mois, la nouvelle société a réalisé un chiffre d'affaires d'un million de francs.

### **Un appui de l'AGEFIPH**

*«L'apport financier de l'AGEFIPH nous a aidés à boucler notre budget de départ»*, explique René qui suggère: *«Pour obtenir des crédits, il faut présenter des cautions, et on en réclame sans doute plus aux handicapés qu'aux autres. L'AGEFIPH ne pourrait-elle pas se porter caution pour une partie de la somme demandée?»*

René se félicite des conseils de gestion qui lui ont été prodigués. *«C'est bien qu'il y ait un point d'accueil à Reteul. La proximité géographique, cela compte.»* Le correspondant départemental AGEFIPH a ajusté le projet de René au moment de la reprise de la société, et ils se rencontrent régulièrement pour échanger. *«Il a une formation d'expert comptable. Je peux donc lui soumettre mon bilan et mon compte d'exploitation, car il sait les analyser»*, souligne René.

#### **Des conseils aux créateurs et repreneurs**

René Martin évoque plusieurs conseils à donner aux créateurs et repreneurs d'entreprise :

- pour lancer son projet, il ne faut pas être seul mais avoir l'appui de son entourage familial. Si le couple est très uni, le conjoint acceptera qu'on fasse des journées plus longues;
- il faut bien se connaître soi-même, savoir quelles sont ses qualités et ses défauts, être capable de se remettre en cause;
- il ne faut pas vouloir aller trop vite mais monter progressivement en puissance. C'est une erreur d'investir dans du matériel sophistiqué ou dans une plaquette de prestige en tablant sur la production qu'on pense atteindre trois à quatre ans plus tard;
- il est nécessaire de s'accrocher; si dix portes se sont fermées, il faut aller frapper à la onzième;
- un tableau de bord de la trésorerie est indispensable. Il est dangereux de faire l'autruche sur la situation de son entreprise;
- il faut anticiper les problèmes, par exemple aller voir son banquier à temps plutôt que le mettre devant le fait accompli; mais aussi, «ne pas avoir trop affaire aux banquiers», car ils ne sont pas toujours enclins à prendre des risques.

## **SON APPAREILLAGE LUI A INSPIRE SON ACTIVITE**

**B**ernard Michel aimait son métier de serrurier, que pratiquait déjà son père. C'est dans la serrurerie qu'il a lancé une société en 1991 avant d'être blessé dans un accident de moto en 1992. Deux ans de rééducation n'ont pratiquement pas amélioré l'état de son bras gauche dont la mobilité est réduite: impossibilité de le lever, de saisir un objet.

Son orthèse hélicoïdale, faite pour moitié de fibre de verre et pour moitié de fibre de carbone, lui donne une idée. *«J'ai pensé aux utilisations qu'on pouvait faire des matériaux composites pour l'équipement des motos»*, explique-t-il. Motard convaincu, il se renseigne chez les fournisseurs de matériel, se documente, fait ses premiers essais de matériaux associant fibre et résine. Il suit aussi un stage dans une école de plasturgie. Il s'agit de modifier le carénage des motos produites en série, pour répondre à des normes de compétition. Hors compétition, ce «recarénage» peut aussi séduire certains pilotes: meilleure glisse au vent et sur le sol, si la moto se couche, par exemple.

#### **D'abord la maîtrise technique**

Dans la phase de préparation de son activité, il a privilégié la connaissance du matériel et la maîtrise technique: *«Je voulais d'abord être au point. Maintenant je suis à l'aise techniquement. Et je sais exactement ce qui existe sur le marché.»*

Agé de 33 ans, il crée, en 1999, sa société dans une petite commune de la région parisienne. Outre ses compétences techniques, son point fort est de bien connaître les besoins de sa clientèle, le milieu auquel il s'adresse et ses besoins. Il

connaît beaucoup de monde sur les circuits de course. Il peut donc s'appuyer sur cet acquis et sur un niveau de qualité élevé. Par exemple, il a réalisé deux carénages complets pour un pilote officiel de marque, ce qui lui a fait pas mal de publicité. Cependant, il estime avoir trop visé les motards qui pratiquent la compétition et pas assez ceux qui se contentent de faire de la route. *«Cela fait aussi un moment que je n'ai pas tourné dans les magasins»*, déclare-t-il. Il compte commercialiser en France des articles italiens, et toucher la presse du motorcycle qui s'intéresse à la transformation des machines.

Son point faible, c'est de travailler seul pour la conception, la fabrication, la gestion, la commercialisation. Il est conscient qu'il doit mettre au point un système de fabrication et envisage de prendre un apprenti qui réaliserait certains travaux de base.

### Une gestion assez simple

Jusqu'au démarrage effectif de sa société, Bernard a pu continuer à percevoir durant six mois une allocation de chômage, ce qui lui a facilité les choses à la création. Il a reçu une subvention de l'AGEFIPH et a été primé au concours Handi-Thomson de création d'entreprise, ce qui lui a apporté 90 000 F. L'exonération des charges sociales et fiscales, CSG mise à part, l'a aidé. *«J'ai opté pour le statut d'entreprise individuelle, précise-t-il. Il permet une gestion assez simple.»*

### L'AGEFIPH: une plaque tournante

L'apport financier de l'AGEFIPH a permis le démarrage de l'activité. Mais, l'AGEFIPH est aussi une plaque tournante qui aiguille vers des personnes compétentes. Bernard retient particulièrement l'accueil et le professionnalisme des interlocuteurs rencontrés. Grâce à ses conseils avisés, le conseiller sélectionné par l'AGEFIPH l'a aidé

à construire son projet, à réaliser une étude de marché et à concevoir sa communication: plaquettes de présentation par moto, site Internet. *«J'ai tout fait avec lui, souligne Bernard. Dès que j'ai le moindre souci, je l'appelle. Car monter un dossier peut être épuisant.»*

### Quelques conseils aux créateurs

Pour Bernard Michel, il faut:

- bien connaître le milieu et le marché dans lequel on va se lancer;
- ne jamais hésiter à se renseigner;
- ne pas se démoraliser et ne pas abandonner dès les premiers problèmes, quand les choses prennent du retard. Il faut être opiniâtre.

## DES ANCIENNES AUX NOUVELLES VOITURES

*«M*on père voulait que je sois opticien. J'ai donc fait des études d'optique et travaillé une dizaine d'années dans ce secteur», raconte Jacques Lebrun. Mais, parallèlement, il a quand même suivi un cursus de diéséliste, et en est ressorti diplômé, ce qui donne une indication sur sa vraie passion. Néanmoins, il devient directeur technique du secteur optique d'une mutuelle en Bretagne. Cherchant une nouvelle forme d'investissement personnel, il part pour l'Afrique afin d'y monter la division optique d'un hôpital.

### Travailler pour la première fois en fauteuil

Depuis des années, il pratique, pendant ses loisirs, la restauration de voitures anciennes. En 1997, il fait l'acquisition d'un garage dont les portes étaient fermées depuis un an. Il peut se mettre tout de suite au travail, puisque la technique est pratiquement la même que pour les voitures de collection.

M. Lebrun ayant contracté la poliomyélite à l'âge de deux ans se déplaçait avec des cannes et se trouve maintenant contraint de travailler en fauteuil roulant. *«Il a fallu que je me dise que j'allais travailler en fauteuil; c'était une situation nouvelle et je n'étais pas préparé psychologiquement»*, se souvient-il. Mais le défi ne lui fait pas peur. Depuis deux ans, Jacques assume toutes les tâches dévolues à un responsable de société, puisqu'il a maintenant deux salariés. *«Je suis comme le capitaine d'un bateau; il faut être tout le temps sur le pont pour relancer la machine.»* Jacques a de bonnes bases en gestion; cependant le suivi quotidien d'une entreprise est nouveau pour lui, son entreprise connaît un développement permanent, avec un chiffre d'affaires de 140 000 francs par mois. *«Ma charge de travail est énorme, explique-t-il. Je fais quinze heures par jour pour un salaire de 7 000 francs par mois.»*

### **Développer l'adaptation des véhicules aux handicapés**

Au départ, s'agissant d'une reprise, il n'a pas privilégié l'étude de marché: *«J'ai seulement regardé les comptes et bilans de l'ancien propriétaire.»* Connaître le milieu des amateurs de voitures anciennes et disposer des brevets techniques sont des atouts majeurs. Jacques a vite réalisé les points faibles de son entreprise: *«Nous sommes situés dans une petite ville»*, ce qui signifie que le volume de la clientèle potentielle est forcément limité. Il n'a pas véritablement fait de publicité.

À l'avenir, Jacques souhaite développer une activité qu'il pratique déjà: la modification de voitures pour les adapter aux handicapés. Il faut faire preuve d'imagination et d'initiative, tout en comprenant ce que la personne souhaite. *«Le fait que je sois moi-même handicapé la*

*met à l'aise et la persuade que je serai attentif à sa demande.»*

### **Satisfait de l'AGEFIPH**

Jacques a reçu des aides financières, dont celle de l'AGEFIPH. Mais la réglementation en vigueur pour les obtenir a parfois un impact imprévu. Ainsi, le garage est situé sur deux niveaux et le plan incliné qui les relie n'est pas conforme aux normes européennes. *«Il a fallu casser et sortir 80 tonnes de gravats. Il ne faut jamais se décourager... même quand un ascenseur a été mal monté, et qu'on est contraint de modifier la hauteur d'un plancher.»*

Jacques est très satisfait de l'accueil que lui a réservé l'AGEFIPH, dont le financement lui a notamment permis d'acquérir des équipements adaptés à sa situation, comme un pont «à plateaux» pour monter les véhicules. Même s'il est assez sévère sur l'attitude des banques, il estime que l'intérêt porté par l'AGEFIPH à son projet a permis de modifier leur attitude à son égard. Il s'appuie aussi sur les conseils que lui procure un cabinet spécialisé en gestion vers lequel l'AGEFIPH l'a orienté.

### **Des conseils aux candidats**

Expérience faite, Jacques recommande aux candidats créateurs ou repreneurs de:

- se préparer, mais aussi se lancer un jour, car ce n'est qu'à l'épreuve du feu qu'on découvre l'ensemble des aspects d'un projet;
- savoir que l'investissement personnel est important et aura des répercussions sur la vie de famille;
- ne pas compter sur la récupération de la TVA pour financer un projet: elle met plusieurs mois, voire un an à arriver;
- éviter d'embaucher des amis;
- ne pas se décourager, persévérer même en période difficile.

<b>Annexe 1 :</b> Êtes-vous prêt à entreprendre ?	p 50
<b>Annexe 2 :</b> Liste et fonction des principaux partenaires du créateur d'entreprise	p 51
<b>Annexe 3 :</b> Dix recommandations pour reprendre une entreprise	p 52
<b>Annexe 4 :</b> L'entreprise individuelle	p 53
<b>Annexe 5 :</b> La société à responsabilité limitée (SARL)	p 54
<b>Annexe 6 :</b> L'aide financière AGEFIPH pour la création d'activité	p 55
<b>Annexe 7 :</b> Les autres aides AGEFIPH pour compléter l'aide à la création d'activité	p 56
<b>Annexe 8 :</b> Les principales aides financières nationales mobilisables localement	p 57

## Annexe 1

### Êtes-vous prêt à entreprendre ?

#### Les questions à vous poser

- Suis-je motivé ?
- Suis-je prêt à travailler seul ?
- Suis-je prêt à travailler plus de 8 heures par jour ?
- Quelle est ma connaissance du métier d'entrepreneur ?
- Suis-je informé sur les différences entre salariat et entrepreneuriat ?
- Suis-je capable de décider et de diriger ?
- Mes compétences sont-elles suffisantes ?
- Dans quel(s) domaine(s) dois-je les améliorer ?
- Quels moyens retenir pour les compléter ou les perfectionner ?
- Suis-je en mesure de surmonter le stress inévitable ?
- Ma santé me permet-elle de travailler de longues journées sans interruption ?
- Mon handicap entraîne-t-il des difficultés particulières ?
- Quelles conséquences sur mes compétences ?
  - techniques
  - commerciales
  - humaines / relationnelles
- de gestion
- d'organisation
- Quelles sont les moyens financiers dont je dispose ?
- Que je peux mobiliser ?
- Ces moyens financiers sont-ils suffisants pour :
  - obtenir d'autres financements ?
  - réaliser mon projet ?
  - pérenniser mon entreprise ?
  - faire vivre ma famille ?
- Suis-je capable de présenter, de « vendre » mon projet :
  - à ma famille (et est-elle disposée à soutenir mon projet) ?
  - à des amis ?
  - à des professionnels ?
  - à des banquiers ?

#### Suis-je prêt à entreprendre ?

Si vous n'êtes pas totalement prêt, interrogez-vous sur les actions à engager :

- retarder le projet ;
- le modifier ;
- se former ou acquérir de l'expérience ;
- rechercher des partenaires.

## Annexe 2

### Liste et fonction des principaux partenaires du créateur d'entreprise

ORGANISMES	Conseil en montage de projets	Informations spécialisées pour une étude de marché	Formation	Aide financière, primes, prêts	Informations générales	Suivi post-crédation
A.N.P.E.	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	
APEC	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	
ANVAR (aide à l'innovation)				<input type="radio"/>		
Chambres de commerce et d'industrie (Réseaux Entreprendre en France)	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Chambre des métiers	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Chambre d'agriculture	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agences de développement économique Comité d'expansion Comité de bassins d'emplois Services économiques des Collectivités locales	<input type="radio"/>				<input type="radio"/>	
Boutique de Gestion	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Direction départementale du travail				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
EGEE	<input type="radio"/>				<input type="radio"/>	
Junior entreprise		<input type="radio"/>				
INSEE/CEGOD-CREDOC		<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	
Organismes labellisés Chéquier Conseil	<input type="radio"/>				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupements professionnels		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>		<input type="radio"/>	
Experts comptables	<input type="radio"/>		<input checked="" type="radio"/>		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Organismes de financement : - ADIE - France Initiative - Réseau (qui regroupe les PFIL) voir annexe 8 - Club de créateurs - Réseaux RILE	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>			<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Points chances	<input type="radio"/>		<input checked="" type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Professionnels spécialisés : conseillers juridiques consultants	<input type="radio"/>				<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

dans certains cas seulement

## Annexe 3

### Dix recommandations pour reprendre une entreprise

#### 1 – Consultez et impliquez votre famille

Conséquences d'un éventuel déménagement, conséquences sur le patrimoine familial, couverture sociale.

#### 2 – Protégez votre situation patrimoniale

Apports de bien propres, apports en biens communs. Contrat de mariage.

#### 3 – Établissez un diagnostic de l'entreprise à acquérir:

Sur le bilan (situation d'endettement de l'entreprise, nature des pertes et provisions...)

Diagnostic sur l'exploitation (difficulté de fonctionnement, carnet de commande, organisation...)

Sur le fonds de commerce: est-il évalué correctement? Des modifications de l'environnement sont-elles susceptibles de le compromettre (implantation d'un supermarché à proximité de l'épicerie à racheter par exemple)? Est-il possible de lancer un commerce d'une autre nature en vous appuyant sur votre activité? Diagnostic de l'outil de production (état, vétusté, valeur marchande...).

#### 4 – Évaluez le savoir-faire de l'entreprise

Identification des individus «clés» qui sont dépositaires de ce savoir-faire.

En quoi le départ du gérant actuel remet-il en question ce savoir-faire?

Peut-on organiser un transfert de ses connaissances avant son départ?

#### 5 – Appréciez les relations sociales

Quel type de management est en vigueur dans l'entreprise? Quelles sont les relations interpersonnelles? Comment caractériser les ressources humaines (qualification, salaire, ancienneté, âge...)?

#### 6 – Identifiez les forces et faiblesses du marketing

Quels sont les clients de l'entreprise, leur fidélité, les prix pratiqués, les modes de distribution?

Comment se positionne l'entreprise vis-à-vis de la concurrence?

Quelles sont les marges, les produits rentables,

les produits générant des pertes, les produits d'appel?

#### 7 – Précisez ce que vous rachetez, ce que vous louerez

La totalité de l'activité? Et/ou le fonds? Et/ou les locaux? Acheter ou exploiter sous licence les brevets?

#### 8 – Choisissez la forme juridique appropriée

Protégez-vous contre le passif antérieur (dettes fiscales par exemple).

Choisissez le statut juridique en fonction de la protection de votre patrimoine, des capitaux engagés, de la nature de l'activité, etc.

#### 9 – Établissez votre plan de financement

L'exercice est similaire à celui d'une création d'entreprise, vous devez vous assurer en complément que la capacité d'autofinancement dégagée sera suffisante pour couvrir le remboursement de l'emprunt contracté. Si l'entreprise est sous-capitalisée, il faudra reconstituer un fonds de roulement et anticiper un besoin en fonds de roulement supplémentaire en cas de développement de l'activité. Si les équipements sont vétustes, il faudra établir un plan de remplacement.

#### 10 – Assurez le financement de la reprise

Vous pouvez négocier avec le cédant un crédit vendeur, en lui payant le prix de manière échelonnée, ce qui vous permettra de disposer d'un poids sur la garantie de bilan. Les autres voies de financement sont les mêmes que dans le cadre de la création d'entreprise. Toutefois l'obtention d'un emprunt bancaire sera d'autant plus facilement accordé que l'entreprise présente une rentabilité satisfaisante.

#### Pour examiner ces questions et pour préparer votre projet, sollicitez le conseiller AGEFPH.

Une évidence peut faire toute la différence: une bonne entente avec le précédent propriétaire est souvent primordiale dans la passation des pouvoirs, dans les relations avec les clients et les salariés.

## Annexe 4

### L'entreprise individuelle

Cette fiche ne donne qu'un aperçu des particularités de l'entreprise individuelle.

Le conseiller « AGEFIPH » vous apportera les précisions complémentaires concernant ce type de structure juridique.

#### Principales caractéristiques

Pas de capital imposé.  
Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise.  
L'entreprise n'a pas de personnalité juridique distincte de celle de son dirigeant.  
Entreprise formalisée par l'immatriculation au Répertoire des Métiers ou au Registre du commerce et des sociétés.  
Responsabilité illimitée.  
Couverture sociale de base moins complète que le régime général de la sécurité sociale : régime obligatoire à compléter par des assurances complémentaires (Loi MADELIN).

#### Régime fiscal

Pas de distinction entre le revenu du chef d'entreprise et le bénéfice de l'entreprise.  
Imposition à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des B.I.C (Bénéfices Industriels et Commerciaux) ou B.N.C.

#### Régime social

Régime des non salariés.

#### Responsabilité

L'entrepreneur est responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise.

#### Principaux avantages

Simplicité de constitution.  
Simplicité de fonctionnement.

#### Principaux inconvénients

Responsabilité indéfinie.  
Couverture sociale limitée.

## Annexe 5

### La société à responsabilité limitée (SARL)

Cette fiche ne donne qu'un aperçu des particularités de la société à responsabilité limitée. Le conseiller « AGEFIPH » vous apportera les précisions complémentaires concernant ce type de structure juridique.

#### La société à responsabilité limitée

- 2 formes :**
- de droit commun
  - de famille
- } Nombre des associés : 2 minimum

- Cas particulier :**
- unipersonnelle (EURL), 1 associé unique

- Caractéristiques :**
- Capital minimum : 50 000 francs répartis en parts sociales. 2 associés au minimum, 50 au plus. Possibilité de s'associer avec le conjoint et les enfants

- **Régime fiscal :**  
**Société :** impôt sur les sociétés. Possibilité d'opter, pour l'impôt sur le revenu lorsque la société est constituée entre les membres d'une même famille  
**Gérant majoritaire :** Régime des rémunérations des dirigeants (quand les parts plus celles du conjoint plus celles des enfants à charge et autres dirigeants représentent plus de 50% du capital de la SARL)  
**Gérant minoritaire ou égalitaire :** Régime des salariés

- **Régime social (gérant) :**  
**Gérant majoritaire :** régime des non salariés  
**Gérant minoritaire ou égalitaire :** Régime des salariés (sauf pour l'assurance chômage)

- Principaux avantages :**
- Responsabilité limitée aux apports de capital pour les associés
  - Structure évolutive facilitant le partenariat

- Principaux inconvénients :**
- Coût de constitution
  - Formalisme de fonctionnement
  - Responsabilité des gérants pouvant être étendue, notamment dans le cas des prêts bancaires

#### Cas particulier : l'EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée)

Des caractéristiques similaires à celles de la SARL mais société constituée par une seule personne qui détient l'intégralité du capital.

#### Un cas particulier : la "micro entreprise"

La micro entreprise est un "régime fiscal et comptable simplifié" et en aucun cas une nouvelle structure juridique. Ce régime est destiné aux entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires annuel limité (inférieur ou égal à 175 000 F hors taxes en 1999 pour les activités de prestations de services et inférieur à 500 000 F hors taxes en 1999 pour les activités de négoce).

## Annexe 6

### L'aide financière AGEFIPH pour la création d'activité

#### Objectif

- Favoriser les initiatives des personnes handicapées qui créent leur propre emploi en accédant à une activité non salariée.

#### Contenu

Dans le cadre d'une création ou d'une reprise d'entreprise, aider une personne handicapée au démarrage d'une activité indépendante lui permettant de s'assurer un emploi pérenne compatible avec le handicap :

- Participation au financement d'organismes spécialisés pour l'accueil, l'accompagnement du créateur et le suivi de son projet, en complément des aides apportées par l'État;
- Subvention à la création d'activité, d'un montant maximum de 70 000 F (10 671 euros) en complément des autres financements et dans la limite de 50% maximum du coût total du projet;
- Participation au financement de la formation à la gestion dans la limite de 250 heures.

Si nécessaire, le créateur d'activité handicapé peut mobiliser d'autres mesures de l'AGEFIPH et en particulier «aménagement des situations de travail» et «accessibilité des lieux de travail». Le créateur d'activité ne peut bénéficier pour lui-même de la prime à l'insertion.

#### La constitution du dossier de demande d'intervention

La demande de financement peut être présentée par les organismes d'appui et de conseil et les personnes handicapées bénéficiaires de la loi de 1987, demandeurs d'emploi.

Le créateur doit :

- être dirigeant de la société (gérant, associé de SNC, gérant de société en commandite simple, de société en participation, de SARL ou d'EURL, membre du conseil d'administration ou du directoire d'une société anonyme);

- et détenir au moins 50% du capital, seul ou en famille (conjoint, ascendants et descendants de l'intéressé), avec plus de 30% à titre personnel.

La demande comprendra :

- l'exposé détaillé du projet comportant :
    - l'étude de marché
    - la copie du contrat de franchise, s'il y a lieu
    - le lieu d'activité
    - la date prévue pour le début de l'activité
    - les projets de statuts de la société (SA, SARL)
    - la copie de l'attestation de bénéficiaire de la loi de 1987
    - le curriculum vitæ.
  - le budget prévisionnel d'installation (joindre les factures ou devis).
  - le plan de financement :
    - fonds propres et apports divers
    - subventions obtenues ou demandées
    - prêts publics
    - prêts bancaires
    - subventions demandées à l'AGEFIPH (en précisant l'affectation de leur utilisation).
  - les comptes d'exploitation prévisionnels, mettant en évidence les revenus prévisionnels de la personne handicapée: sur 1 an pour un chiffre d'affaires inférieur à 600 000 F (91 470 euros), sur 3 ans pour un chiffre d'affaires supérieur à 600 000 F. Dans les deux cas, le chiffre d'affaires doit être explicité.
  - les bilans et comptes de résultats des trois dernières années, en cas de rachat d'une entreprise.
  - l'engagement sur l'honneur de remboursement de la subvention en cas de revente ou de cessation de l'entreprise dans un délai de 3 ans.
  - un relevé d'identité bancaire original.
- Selon la nature des projets, il pourra être demandé des compléments d'information.

## Annexe 7

### Les autres aides AGEFIPH pour compléter l'aide à la création d'activité Objectifs

#### **Le bilan d'évaluation et d'orientation**

Évaluer les potentialités des personnes handicapées pour préparer leur insertion et aider à leur maintien dans l'emploi ou à leur évolution professionnelle.

#### **La mise à niveau et la mobilisation**

Mobiliser les acquis et les compétences des personnes handicapées pour favoriser leur accès direct à l'emploi ou à une formation professionnelle.

#### **La formation professionnelle**

- Permettre aux personnes handicapées d'acquérir les compétences professionnelles requises pour exercer un métier, accéder à un emploi ou se maintenir dans l'emploi.
- Évaluer leurs capacités professionnelles et favoriser l'acquisition de savoir-faire pendant les stages en entreprise.
- Valider leurs compétences professionnelles.

#### **L'aménagement des situations de travail**

- Adapter l'outil et l'organisation de travail pour permettre l'accès ou le maintien dans l'emploi de personnes handicapées identifiées en compensant leur situation de handicap.

#### **L'accessibilité des lieux de travail**

- Adapter les lieux de travail pour en assurer l'accès aux personnes handicapées et faciliter leurs conditions de travail dans l'entreprise.

#### **La prime à l'insertion**

- Encourager les entreprises à poursuivre leurs efforts en faveur de l'embauche des personnes handicapées et à stabiliser l'emploi de ces personnes.
- Aider les personnes handicapées à accéder à un emploi.

## Annexe 8

### Les principales aides financières nationales mobilisables localement

#### A – Encouragement au développement des entreprises nouvelles (EDEN) Aide de l'État

##### Nature de l'aide

- Aide financière sous forme d'avance remboursable (prêt sans intérêt) variable en fonction du projet. Le montant maximal est fixé à 40 000F par bénéficiaire. Dans le cas où le projet est présenté par plusieurs personnes une avance remboursable peut être attribuée à chacun des demandeurs dans la limite d'un montant maximal de 60 000F (500 000F pour les salariés reprenneurs de tout ou partie de leur entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire). L'aide est remboursable dans un délai maximum de 5 ans. Le premier remboursement doit intervenir au plus tard 18 mois après son versement.
- Un accompagnement post création pendant les trois premières années (d'une durée de 35h, portée à 50h en cas de reprise de l'entreprise par les salariés. Ces heures sont facturées de 500F dont 400F sont pris en charge par l'État et 100F par le créateur.
- L'exonération de cotisations sociales dues au titre de la nouvelle activité pendant 12 mois (sauf CSG et CRDS).
- Financement d'une formation ou d'un accompagnement.
- Financement partiel par l'État d'une formation à la création ou à la gestion d'entreprise que le demandeur se sera engagé à suivre, ou d'un accompagnement, financé par chèque conseil, qu'il se sera engagé à accepter.
- Le maintien de certains revenus sociaux :
  - Pour les personnes percevant

l'allocation spécifique de solidarité, ou l'allocation d'insertion à la date de création d'entreprise : maintien intégral pendant 6 mois du versement de ces minima sociaux

- Pour les personnes percevant le RMI, l'API, ou l'allocation veuvage maintien pendant un an dans certaines conditions (100% les six premiers mois, prises en compte de 50% des revenus les six mois suivants).

##### Public éligible

- Allocataires du revenu minimum d'insertion, leur conjoint ou concubin.
- Bénéficiaires de l'allocation spécifique solidarité.
- Bénéficiaires de l'allocation parent isolé (API).
- Bénéficiaires de l'allocation veuvage.
- Salariés reprenant leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire.
- Jeunes âgés de 18 à 26 ans,
- Personnes âgées de moins de 30 ans qui ne remplissent pas la condition d'activité antérieure ouvrant droit au bénéfice de l'allocation unique dégressive.
- Les personnes âgées de moins de 30 ans reconnues handicapées.

##### Conditions principales

L'attribution de l'avance remboursable est subordonnée à l'obtention d'un financement complémentaire par un établissement de crédit, au moins égal à la moitié de celui de l'avance remboursable.

L'aide doit être intégrée au capital de la société, ou utilisée pour le fonctionnement de l'entreprise individuelle créée ou reprise. Le demandeur doit présenter un projet de création ou de reprise réel, consistant et viable. Il doit être indépendant de ses donneurs d'ouvrage.

En cas de création ou de reprise d'activité sous la forme de société, si la demande est individuelle, le demandeur doit détenir plus de la moitié du capital, ou détenir au moins un tiers du capital en exerçant dans la société une fonction de dirigeant. Si la demande est collective, il faut détenir à titre collectif plus de la moitié du capital à condition qu'un ou plusieurs des demandeurs de l'aide aient la qualité de dirigeant. Dans ce cas, chaque demandeur de l'aide doit posséder au minimum un dixième du capital, aucun actionnaire ne devant cependant détenir directement ou indirectement plus de 50% du capital.

Les parts acquises par le conjoint, les ascendants ou les descendants sont prises en compte, sous réserve que le demandeur ou les demandeurs détiennent une part minimale du capital : 25 % ou 35 % selon le cas.

### Procédure

Le demandeur doit préalablement à la création ou à la reprise d'activité constituer et déposer un dossier auprès de la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP) du département où se situe le siège social de l'entreprise.

## B – L'aide à la création ou à la reprise d'entreprise (ACCRE) Aide de l'État

### Nature de l'aide

- Exonération de cotisations sociales dues au titre de la nouvelle activité pendant 12 mois (sauf CSG et CRDS).
- Maintien de certains revenus sociaux :
  - Pour les personnes percevant l'allocation spécifique de solidarité, ou l'allocation d'insertion à la date de création d'entreprise : maintien intégral pendant 6 mois du versement de ces minima

sociaux qui donc se cumulent avec les revenus de l'activité professionnelle.

- Pour les personnes percevant le RMI, l'API, ou l'allocation veuvage maintien pendant 1 an dans certaines conditions (100% les 6 premiers mois, prise en compte de 50% des revenus les 6 mois suivants).
- Financement d'une formation ou d'un accompagnement
- Financement partiel par l'État d'une formation à la création ou à la gestion d'entreprise que le demandeur se sera engagé à suivre, ou d'un accompagnement, financé par chèque conseil, qu'il se sera engagé à accepter.

### Public éligible :

- demandeurs d'emploi indemnisés ou remplissant les conditions pour être indemnisés y compris les bénéficiaires d'une convention de conversion ;
- demandeurs d'emploi non indemnisés inscrits plus de 6 mois au cours des 18 derniers mois à l'exception des salariés inscrits à l'ANPE et recherchant un autre emploi ;
- bénéficiaires du revenu minimum d'insertion (RMI), leur conjoint ou concubin ;
- bénéficiaires de l'allocation parent isolé (API) ;
- salariés reprenant leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire ;
- jeunes âgés de 18 à 26 ans sans emploi ;
- personnes âgées de moins de 30 ans sans emploi qui ne remplissent pas la condition d'activité antérieure ouvrant droit au bénéfice de l'allocation unique dégressive (AUD) ;
- personnes âgées de moins de 30 ans reconnues handicapées.

### Conditions principales

En cas de création ou de reprise d'activité sous la forme de société, si la demande est individuelle, le demandeur doit détenir plus de la moitié du capital, ou détenir au moins

un tiers du capital en exerçant dans la société une fonction de dirigeant. Si la demande est collective, il faut détenir à titre collectif plus de la moitié du capital à condition qu'un ou plusieurs des demandeurs de l'aide aient la qualité de dirigeant. Dans ce cas, chaque demandeur de l'aide doit posséder au minimum un dixième du capital, aucun actionnaire ne devant cependant détenir directement ou indirectement plus de 50% du capital.

Les parts acquises par le conjoint, les ascendants ou les descendants sont prises en compte, sous réserve que le demandeur ou les demandeurs détiennent une part minimale du capital: 25% ou 35% selon le cas.

#### **Procédure**

Le demandeur doit préalablement à la création ou à la reprise d'activité constituer et déposer un dossier auprès de la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP) du département où se situe le siège social de l'entreprise.

### **C – Le chéquier conseil Aide de l'Etat**

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

Aide financière aux créateurs ou aux repreneurs d'entreprises pouvant prétendre à l'ACCRE leur permettant de consulter, lors de l'élaboration de leur projet et du démarrage de leur activité, des conseillers spécialisés habilités par la Préfecture.

Au total, les créateurs d'entreprise peuvent obtenir jusqu'à trois chèques conseils, deux chèques au maximum pouvant être utilisés avant la création de l'entreprise. Le chéquier conseil comporte 6 chèques d'une valeur de 300F chacun.

Le coût de l'heure de conseil étant fixé à 400F, le bénéficiaire du chéquier conseil doit verser au conseiller 100F par heure de

conseil facturé. Par exception, les heures correspondant au premier chéquier délivré aux bénéficiaires du RMI ou de l'Allocation spécifique de solidarité (ASS) sont gratuites.

#### **Public éligible**

Les personnes remplissant les conditions pour bénéficier de l'aide aux demandeurs d'emploi créateurs ou repreneurs d'entreprise (ACCRE) (voir fiche ACCRE).

#### **Conditions principales**

Les chèques-conseil sont délivrés par la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP) avant ou après la création de l'entreprise. Ils sont valables douze mois à compter de la date de leur délivrance.

Avant la création:

Toute personne qui retire un dossier d'aide à la création d'entreprise et qui répond aux conditions d'obtention de l'aide, peut demander le bénéfice d'un ou de deux chèques conseil.

Après la création:

Les personnes qui ont obtenu l'aide à la création d'entreprise peuvent demander des chèques conseil dans la limite de trois et déduction faite de ceux dont elles ont déjà bénéficié avant création de l'entreprise pour le même projet. Les demandes de chèques conseil doivent être faites dans un délai de 12 mois après la création effective de l'entreprise.

#### **Procédure**

Les chèques conseils doivent être demandés auprès de la DDTEFP.

### **D – La subvention d'installation de la COTOREP Aide de l'État**

Elle a pour objectif d'encourager la création d'activité par les travailleurs handicapés.

Anciennement intitulée «prêt d'honneur», la subvention d'installation est attribuée par la COTOREP au travailleur handicapé qui s'engage dans une profession indépendante ou libérale et remplit les conditions suivantes:

- être âgé de 18 ans à 45 ans;
- avoir suivi un stage de rééducation ou être diplômé de l'université;
- avoir procédé aux inscriptions professionnelles obligatoires: registre du commerce et des sociétés, ordre professionnel;
- disposer d'un local;
- présenter des garanties de moralité, et ne pas avoir subi certaines condamnations.

Le montant maximal de la subvention est de 15 000 francs. Cette somme est obligatoirement affectée à l'achat ou à l'installation de l'équipement nécessaire à l'exercice de la profession ou de l'activité envisagée. Il faut cependant signaler que les lignes budgétaires propres à cette subvention peuvent être provisoirement suspendues en attente de renouvellement.

### **E – L'association pour le droit à l'initiative économique (ADIE)**

Une aide financière sous forme de crédit solidaire. L'ADIE est une association qui aide les personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur propre emploi.

#### **Public éligible**

Les personnes en difficulté économique qui veulent créer leur emploi sous quelque statut juridique que ce soit (entreprise individuelle, société, emploi salarié du type «chèque emplois services», etc.)

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

Un prêt solidaire d'un montant maximum de 30 000 F au taux d'intérêt de 6 %

remboursable mensuellement (au maximum 24 mois) après contribution de 3 % du montant du prêt à un fonds de solidarité. Possibilité de prêts successifs, après remboursement des premiers prêts, jusqu'à intégration dans le circuit bancaire classique

Prêts d'honneur: toujours adossés au crédit solidaire, d'un montant qui ne peut jamais excéder le crédit solidaire (maximum 30 000 F) sans intérêts et avec une possibilité de différé de remboursement de 24 mois maximum

Sessions de formations gratuites et adaptées aux porteurs de projets concernés; gestion, marges et stocks, techniques de ventes, etc. Aide au montage du projet, conseil et contacts réguliers, avec échanges à travers le cercle de créateurs. Parrainage de certains projets par des bénévoles de l'association.

### **F – Les plates-formes d'initiatives locales (PFIL)**

**Financement sous forme de prêt d'honneur**  
France initiative réseau (FIR) est la fédération de l'un des réseaux associatifs les plus importants dans le domaine de la création d'entreprises. Sa mission, depuis dix ans, est d'organiser une collaboration entre les collectivités, les opérateurs institutionnels et les entreprises pour créer un environnement favorable au développement de l'initiative économique et d'emplois nouveaux.

Son réseau est constitué de plus de 150 plates-formes d'initiative locale (PFIL) dont la mission principale est la mobilisation de fonds pour financer, sous forme de prêts d'honneur, la création d'entreprises et la mobilisation de compétences économiques locales pour le parrainage des créateurs et l'accompagnement de l'entreprise en cours de création.

- 20 mesures pour l'emploi des personnes handicapées, AGEFIPH, 2000.
- Analyse de la pérennisation des entreprises créées par des personnes handicapées soutenues par l'AGEFIPH, Rhône-Alpes, Jacques Bonneau, Rapport TMO consultants pour l'AGEFIPH, Janvier 2000.
- Stratégie pour la création d'entreprise, Création, reprise, développement, Robert Papin, éd. Dunod, 1999.
- Les personnes handicapées et l'emploi, données chiffrées, AGEFIPH, 1999.
- Ensemble, agissons efficacement pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées, rapport, AGEFIPH, 1999.
- Créer un entreprise; l'idée, la préparation, le lancement, les cahiers techniques, éd. APCE, 1999.
- Réalisez votre étude de marché, l'étude commerciale et le plan marketing, les cahiers techniques, éd. APCE, 1999.
- Choisissez votre statut juridique, les conséquences sociales et fiscales, les cahiers techniques, éd. APCE, 1999.
- Le guide pratique du Créateur d'entreprise, collection création, reprise, transmission par E3C (Expertise, Comptabilité, Contrôle, Conseil), éditions Finance Conseil, 1998.
- Le régime fiscal des sociétés, auteur collectif, éd. La Villeguerin, 1998.
- La création d'entreprise, collection «Que sais-je?» par Gérard Desseigne, éd. PUF, 1998.
- La pratique de la création d'entreprise, auteur collectif, éd. Francis Lefebvre, 1997.
- Les placements alternatifs et solidaires, éd. Alternatives économiques, Pratique, 1997.
- Recours aux experts dans le cadre de la mesure «création d'activité» (accueil accompagnement et suivi), Philippe Mesléard - Sylvie Surun, AGEFIPH. Novembre 1996.
- Créer une entreprise artisanale ou de petite taille, les Guides Pratiques, éd. ANCE, 1996.
- Les outils de la décision stratégique (t. 1 et t. 2) par José Allouche et Géraldine Schmidt, éditions La Découverte, coll.

- «Repères», 1995.
- Appréciation du bilan de la mesure création d'activité AGEFIPH sur la période 1990/1994 (Document AGEFIPH), Philippe Mesléard rapport ANCE, 1995.
  - L'évaluation des entreprises, Emmanuel Tchemini, éd. Economica Poche, 1995.
  - Création et reprise d'entreprises. Bilan et perspectives 1994-1995, APCE, Ph. Mesleard, Avril 1995.
  - Les chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise, bénéficiaires d'une aide publique, Anne-Lise Aucouturier, éd. CREDOC, coll. des «Rapports», 1994.
  - Les PME, PUF, «Que sais-je?», A. Bizaguet, juin 1993.
  - PME: tableaux de bord, de Didier Lhorens, éd. Le Monde de l'entreprise, 1993.
  - Dictionnaire de l'entreprise, Pol Guyomarc'h, Hatier, 1993.

### **Magazines qui traitent de la création d'entreprise et de son actualité :**

- «Challenges»
- «Entreprendre»
- «Franchise magazine»
- «Le bulletin de métiers et de l'artisanat»
- «L'entreprise»
- «L'essentiel du management»
- «L'officiel de la franchise»
- «L'usine nouvelle»
- «Rebondir»
- «Mon entreprise»
- «L'entreprise solo»
- «Le nouvel entrepreneur»

## Lexique des sigles

• <b>AAH</b>	Allocation aux adultes handicapés	<b>ASSEDIC</b>	Association pour l'emploi dans l'industrie et le commerce
<b>ACFCI</b>	Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie	<b>AT/MP</b>	Accident du travail/Maladie professionnelle
<b>ADIE</b>	Association pour le droit à l'initiative économique	• <b>BFR</b>	Besoin en fonds de roulement
<b>AGEFIPH</b>	Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées	<b>BG</b>	Boutique de gestion
<b>AGIRC</b>	Association générale des institutions de retraite des cadres	<b>BIC</b>	Bénéfices industriels et commerciaux
<b>AI</b>	Allocation d'insertion	<b>BNC</b>	Bénéfices non commerciaux
<b>ANPE</b>	Agence nationale pour l'emploi	• <b>CA</b>	Chiffre d'affaires
<b>ANVAR</b>	Agence nationale pour la valorisation de la recherche	<b>CANAM</b>	Caisse nationale d'assurance maladie
<b>APCE</b>	Agence pour la création d'entreprises	<b>CANCAVA</b>	Caisse autonome nationale de compensation de l'assurance vieillesse artisanale
<b>APCA</b>	Assemblée permanente des chambres d'agriculture	<b>CCI</b>	Chambre de commerce et d'industrie
<b>APCM</b>	Assemblée permanente des chambres de métiers	<b>CDIA</b>	Centre de documentation et d'information sur les assurances
<b>APEC</b>	Association pour l'emploi des cadres	<b>CDTH</b>	Commission départementale des travailleurs handicapés
<b>API</b>	Allocation de parent isolé	<b>CECOD</b>	Centre d'étude du commerce et de la distribution
<b>ARRCO</b>	Association pour le régime de retraite complémentaire des salariés	<b>CFE</b>	Centre de formalité des entreprises
		<b>CLBG</b>	Comité de liaison des boutiques de gestion

CM	Chambre des métiers	• INSEE	Institut national des statistiques et des études économiques
CNIDFF	Centre national d'information sur le droit des femmes et des familles	IR	Impôts sur le revenu
COTOREP	Commission technique d'orientation et de reclassement professionnel	IS	Impôts sur les sociétés
CPAM	Caisse primaire d'assurance maladie	• MEDEF	Mouvement des entreprises de France
CRAM	Caisse régionale d'assurance maladie	• OIP	Organisme d'insertion et de placement
CREDOC	Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie	• PDITH	Plan départemental d'insertion des travailleurs handicapés
• DDASS	Direction départementale des affaires sanitaires et sociales	PFIL	Plate-forme d'initiative locale
DDTEFP	Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle	PME-PMI	Petites et moyennes entreprises – Petites et moyennes industries
DETH	Demandeur d'emploi travailleur handicapé	• RCS	Registre du commerce et des sociétés
DR	Délégation régionale AGEFIPH	RILE	Réseau d'initiative locale pour l'emploi
DRIRE	Direction régionale de l'industrie, de la recherche et de l'environnement	RMI	Revenu minimum d'insertion
DRTEFP	Direction régionale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle	RQTH	Reconnaissance de la qualité travailleur handicapé
• EGEE	Entente des générations pour l'emploi et l'entreprise	• SA	Société anonyme
EPSR	Équipe de préparation et de suite du reclassement	SARL	Société à responsabilité limitée
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	SAS	Société par actions simplifiée
• FFF	Fédération française de la franchise	SCI	Société civile immobilière
• GIRPEH	Groupement interprofessionnels régionaux pour la promotion de l'emploi dans les entreprises	SNC	Société en nom collectif
		• TH	Travailleur handicapé
		TNS	Travailleur non salarié
		TS	Travailleur salarié
		TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
		• UNEDIC	Union nationale pour l'emploi dans l'industrie et le commerce
		UPA	Union professionnelle artisanale
		UPAD	Union professionnelle artisanale départementale
		URSSAF	Union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales

**Accueil (AGEFIPH):**

Information, orientation et premiers conseils aux porteurs de projets de création d'entreprise bénéficiaires de la loi de 1987 par les organismes conseillers de l'AGEFIPH.

**Accompagnement (AGEFIPH):**

Aide apportée à un bénéficiaire de la loi de 1987 pour la constitution d'un dossier de création d'entreprise et conseils sur la méthodologie et les questions commerciales, financières et juridiques, par des professionnels.

**Actif:**

Éléments du patrimoine ayant une valeur économique positive pour l'entreprise. L'actif constitue la partie du bilan indiquant l'utilisation qui a été faite par l'entreprise des fonds mis à sa disposition.

**Actif circulant:**

Ensemble des actifs correspondant à des éléments du patrimoine qui, en raison de leur destination ou de leur nature, n'ont pas vocation à rester durablement dans l'entreprise (stocks, créances, monnaie).

**Apport:**

Les apports en nature correspondent à

des biens matériels mis à disposition de l'entreprise (équipements, outillage, matériels, etc.).

Les apports en numéraires sont constitués des sommes d'argent mises à disposition de l'entreprise

**Autofinancement :**

Ensemble des ressources dégagées par l'activité de l'entreprise et qu'elle conserve pour assurer son financement.

**Avance remboursable :**

C'est la somme d'argent mise à disposition de l'entreprise pour une durée limitée avec des modalités de remboursement précises.

**Bénéfice :**

Excédent de richesse dégagé par l'entreprise après avoir supporté l'ensemble des charges de production, de structure et les prélèvements obligatoires.

**Business Plan (ou plan d'affaires):**

Document de synthèse qui regroupe le descriptif du projet, l'étude de marché, les moyens à mettre en œuvre et les états financiers prévisionnels. Il permet de valider la cohérence et la faisabilité du projet.

Ce dossier est utilisé par les banquiers et organismes de financements.

**Besoin en fonds de roulement (BFR):**

Le BFR est égal au montant des stocks augmenté du montant des crédits consentis aux clients et diminué du montant des crédits accordés par les fournisseurs.

**Bilan:**

C'est l'inventaire chiffré, en fin d'exercice généralement, des emplois faits par l'entreprise des fonds mis à disposition et des ressources recueillies depuis sa création. C'est une photographie de la situation patrimoniale de l'entreprise à un instant donné.

**Caution:**

Personne qui s'oblige à rembourser la dette d'un débiteur à la place de celui-ci. Le cautionnement est une sûreté personnelle.

**Capitaux propres:**

Capitaux appartenant en propre aux propriétaires de l'entreprise, c'est-à-dire qu'ils ne créent pas d'obligations financières à l'égard de tiers. Ils comprennent: les apports des actionnaires, les bénéfices antérieurs (réserves), les provisions réglementées, les subventions d'investissement.

**Charges fixes:**

Ensemble des charges des structures qui n'évoluent pas avec le niveau de l'activité (ex : loyers, remboursements de crédits, etc.).

**Charges variables:**

Ensemble des charges qui évoluent avec le niveau de l'activité (ex: achats, consommations de matière premières, etc.).

**Chiffre d'affaires :**

Montant des affaires réalisées par l'entreprise avec les tiers dans l'exercice de son activité professionnelle normale et courante. Plus précisément, c'est le montant des factures établies au cours

de l'exercice, envoyées aux clients et correspondant à des travaux, fournitures ou des services effectivement terminés ou en cours de livraison à la clôture de l'exercice et à condition de résulter de l'activité professionnelle normale de l'entreprise.

**Compte de résultat:**

L'un des deux comptes de synthèse obligatoires, l'autre étant le bilan. Il enregistre, tout au long de l'exercice, les charges et les produits résultant de l'activité courante de l'entreprise.

**Compte courant:**

Les sommes versées par les actionnaires ou associés en sus de leur part de capital constituent en fait des prêts effectués à la société. Les comptes courant peuvent être rémunérés.

Un compte courant d'associés ne peut pas être débiteur, sous peine de sanctions pénales.

**Conseiller (AGEFIPH) :**

Professionnels susceptibles d'effectuer l'accueil, l'accompagnement et le suivi des porteurs de projet de création d'entreprise bénéficiaires de la loi de 1987.

Les conseillers sont des experts en matière de conseils pour la création d'entreprise.

**Les crédits clients:**

Dans la plupart des secteurs d'activité, les entreprises ne peuvent refuser d'accorder à leur clientèle des délais de règlement, c'est cela un crédit client. Si, par exemple, ces délais sont en moyenne de 60 jours, cela signifie que durant les 60 premiers jours d'activité vous n'encaisserez aucune recette alors que vous devrez acheter des matières premières et payer vos salariés. Deux mois de chiffres d'affaires seront en permanence gelés dans ces crédits clients et ce besoin de financement augmentera lui aussi avec le niveau d'activité.

**Les crédits fournisseurs :**

Les fournisseurs de marchandises et matières premières vont probablement consentir des délais de paiement qui vous permettront de disposer d'une source permanente de financement dans la mesure où chaque crédit fournisseur sera remplacé par d'autres crédits correspondant à de nouvelles commandes. Vous bénéficierez alors d'un crédit fournisseur.

**Dailly (loi) :**

Principe qui consiste à céder une créance certaine, liquide et exigible à un établissement financier en échange du paiement immédiat ou en garantie d'un prêt à court terme ou d'une avance de fonds.

**Découvert bancaire :**

Avance de trésorerie à court terme accordée par une banque à un titulaire d'un compte courant. Cette avance est réglée par une convention entre les deux parties.

**Diagnostic :**

Analyse de l'entreprise afin de déceler les points forts et les points faibles, exploiter les premiers et réduire les derniers .

**Droit au bail :**

C'est la somme versée à l'ancien exploitant, locataire des murs et titulaire d'un bail commercial, pour acquérir tous les droits que confère ce bail (notamment la propriété commerciale).

**Fonds de commerce :**

Ensemble des mobiliers corporels (machine, outillage, installations, mobilier, etc.) et incorporels (nom, enseigne, clientèle, etc.) qui contribuent à la réalisation d'une activité commerciale.

**Fonds de roulement :**

Le fonds de roulement constitue une marge de sécurité égale à la différence entre les capitaux permanents et les immobilisations nettes. Il représente la trésorerie durable dont l'entreprise dispose pour couvrir tout ou partie des besoins liés à son exploitation.

**Frais généraux :**

Ensemble des frais qui ne sont pas directement imputables à une activité, un produit ou un service de la société, mais qui sont nécessaires pour faire fonctionner cette dernière.

**Garanties :**

Sécurité prise par un prêteur qui lui permet en cas de défaillance du débiteur de s'assurer le remboursement complet des sommes restant dues (ex: caution, hypothèque, gage, nantissement, etc.).

**Gestion prévisionnelle :**

Mode de gestion qui repose sur un modèle représentatif des activités futures de l'entreprise. Ce modèle exprime le choix des moyens retenus pour atteindre les objectifs fixés.

**Immobilisation :**

Les immobilisations sont les éléments destinés à servir de façon durable à l'activité de l'entreprise. Elles ne se consomment pas par le premier usage (par opposition aux charges).

On distingue les immobilisations :

- corporelles,
- incorporelles,
- financières.

**Immobilisations corporelles :**

- Les installations générales, agencements et aménagements divers,
- Le matériel de transport,
- Le matériel de bureau et matériel informatique,
- Le mobilier,
- Le cheptel pour les entreprises agricoles,
- Les emballages récupérables.

**Immobilisations financières :**

Cette rubrique regroupe essentiellement le montant des dépôts de garantie, les montants mis en cautionnement (loyers d'avance, garanties de prêts, dépôts bloqués, etc.), les titres de participation.

**Immobilisations incorporelles :**

Ce poste est composé d'actifs incorporels qui peuvent également être comptabilisés dans d'autres postes.

**On trouvera par exemple :**

- Les coûts de fabrication de logiciels conçus par l'entreprise et utilisés dans le cadre de l'exploitation;
- Des achats de logiciels;
- La marque, l'enseigne, un brevet, une licence, un nom commercial...

**Remarques :**

- Les logiciels sont amortis comptablement
- Les marques sont uniquement provisionnées en cas de dépréciation.

**Investissements :**

Valeur d'achat des acquisitions d'immobilisations. Opération consistant à augmenter une capacité de production : soit en modernisant les équipements ou en créant de nouveaux, soit en développant les secteurs de la recherche, la formation, l'éducation, etc.

**Location gérance :**

C'est un contrat qui permet au propriétaire d'un fonds de commerce de céder à une personne, le locataire gérant, le droit d'exploiter ce fonds à ses risques et périls moyennant le paiement d'une redevance.

**Madelin (loi) :**

Loi (11/02/1994) destinée à favoriser la création d'entreprise et l'entreprise individuelle.

**Marge brute :**

C'est le premier niveau de résultat pour une activité de production ou service.

La marge brute est égale à toute la production de l'exercice de laquelle sont déduites les consommations de matières premières et approvisionnements.

**Marketing direct :**

Contact direct de clients potentiels (téléphonique: marketing téléphonique, courrier: publipostage, etc.).

**Marketing-mix :**

Combinaison entre les quatre «P»: Prix (son niveau), Produit (ses caractéristiques), Promotion (support, intensité, ...) et Place (lieu et type de vente) de façon à obtenir un ensemble cohérent et efficient.

**Pas de porte :**

C'est la somme versée (droit d'entrée) payée au propriétaire des murs au moment d'entrer dans les locaux vacants pour obtenir un bail commercial.

**Plan de financement :**

Le plan de financement présente sur plusieurs années (en général 3 ans) les besoins de financements pour l'ensemble des immobilisations et les ressources financières permettant de faire face aux besoins.

**Plan de trésorerie :**

Tableau présentant les prévisions de trésorerie sur plusieurs périodes.

**Point mort :**

Le point mort (ou seuil de rentabilité) correspond au chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte. Il permet de déterminer le niveau minimal d'activité au dessous duquel l'entreprise ne doit pas descendre.

**Segment de marché :**

Sous-ensemble du marché formant un ensemble homogène suite à une sélection en fonctions de critères choisis (ex : pour une boutique de vêtements, la clientèle «adolescents garçons» est un segment de marché).

**Structure juridique :**

Forme juridique adoptée par l'entreprise (individuelle ou sociétaire).

**Stocks :**

Ensemble de biens ou de services qui interviennent dans le cycle d'exploitation de l'entreprise pour être vendus en l'état ou au terme d'un processus de production à venir ou en cours. Une entreprise ne peut fonctionner correctement si elle ne possède pas en permanence un stock

suffisant de matière première pour alimenter ses ateliers (entreprise de fabrication) ou de marchandises pour approvisionner ses rayons (entreprise commerciale).

**Subventions d'exploitation :**

Ce sont des subventions liées à l'exploitation. Elles sont souvent considérées comme un complément de chiffre d'affaires.

Parmi les subventions d'exploitation on trouve notamment :

- Les primes et aides à l'emploi
- Les primes et aides liées au montant des frais de recherche
- Les subventions permettant de compenser une perte commerciale due à une fixation réglementaire des prix de vente

**Subventions d'investissements :**

Les subventions d'investissements sont les subventions dont bénéficie l'entreprise en vue d'acquérir ou de créer des valeurs immobilisées ou de financer des activités à long terme.

**Suivi (AGEFIPH) ou suivi post-crétation :**

Conseil en matière de gestion, tableaux de bord, politique commerciale, respect des obligations administratives et légales, apporté à un bénéficiaire de la loi de 1987 par les organismes conseillers de l'AGEFIPH.

**Trésorerie :**

La trésorerie à un moment donné est égale à la différence entre le fonds de roulement (FR) et le besoin en fonds de roulement (BFR).

$$T = FR - BFR \text{ ou encore } FR = BFR + T$$

**Valeur ajoutée :**

Accroissement de la valeur que l'entreprise apporte aux biens et services en provenance de tiers, dans l'exercice de ses activités professionnelles courantes. On peut dire aussi que c'est la différence entre la production de l'entreprise et sa consommation intermédiaire pendant une période donnée.

**Zone de chalandise :**

Zone d'attraction commerciale d'une entreprise.