

Présentation du parcours entrepreneurial

2023



avec le soutien de



Ce document est cofinancé par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel régional «Europe et territoire 2014-2020»



Qui sommes-nous ?

INITIATIVE MENTON RIVIERA est une plateforme adhérente à Initiative France régie par la loi 1901 (210 en France).

MISSION : Aider gracieusement les créateurs et les repreneurs d'entreprises en leur accordant un **prêt d'honneur sans intérêt et sans garantie** et en les **accompagnant** après la création ou la reprise jusqu'à la réussite économique de leur projet.

QUELQUES CHIFFRES :

6 M€ 

1420 

85 %* 

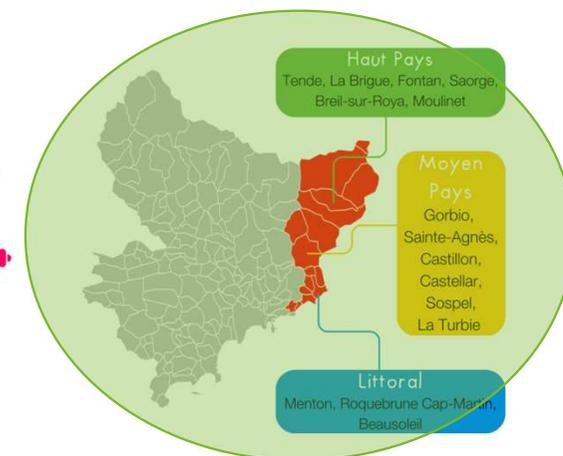
7 500 € 

40 M€ 

750 

95 % 

20 k€ 



2

* Après 10 ans

Réseau
Initiative
NOM DU TERRITOIRE

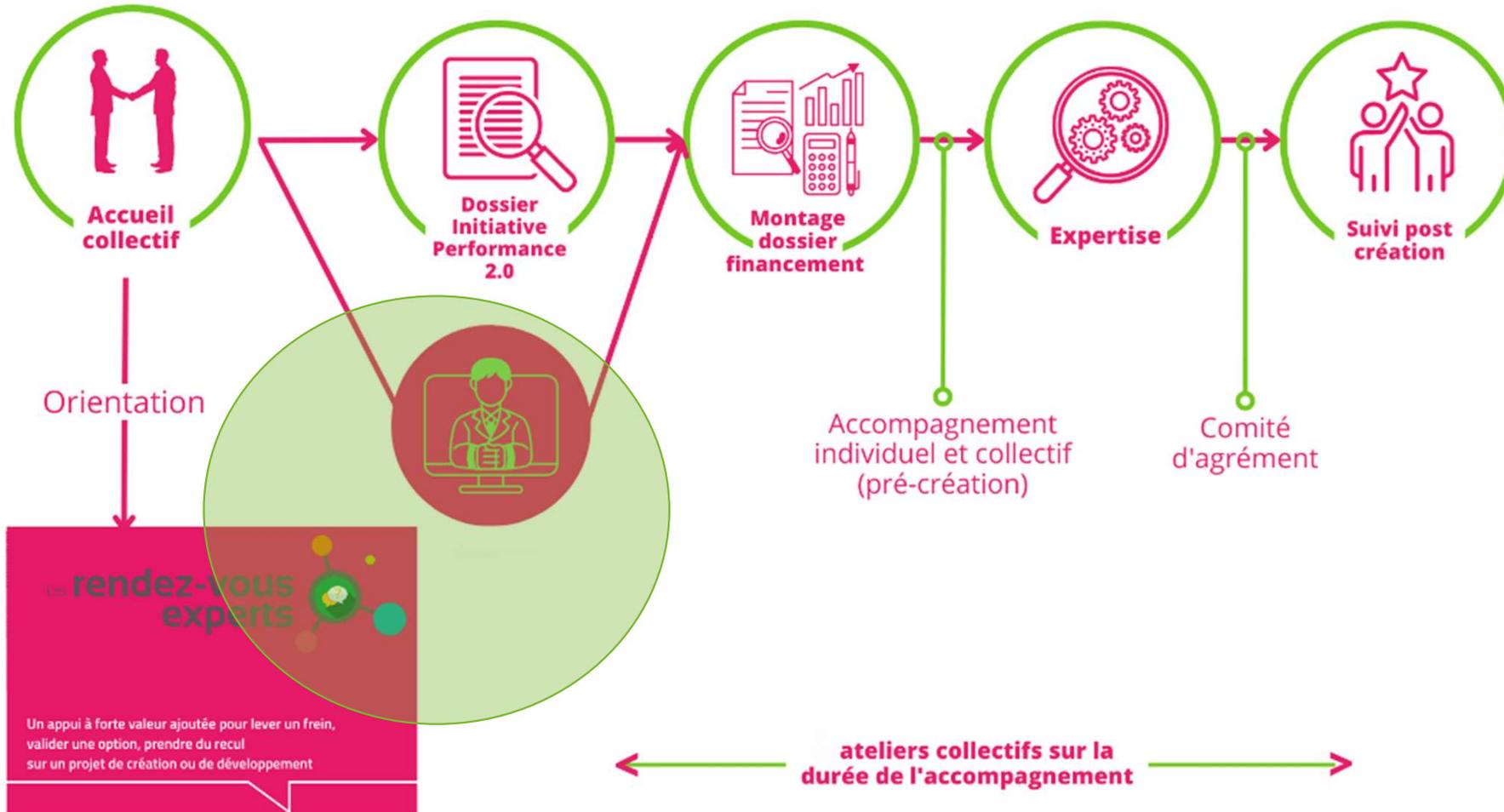
Comment vous aider ?

L'ETUDE DE MARCHÉ : Les plateformes Initiative France vous aident à faire passer votre projet de **l'idée à la réalité**. Elles vous accompagnent ensuite jusqu'à sa **réussite économique**.

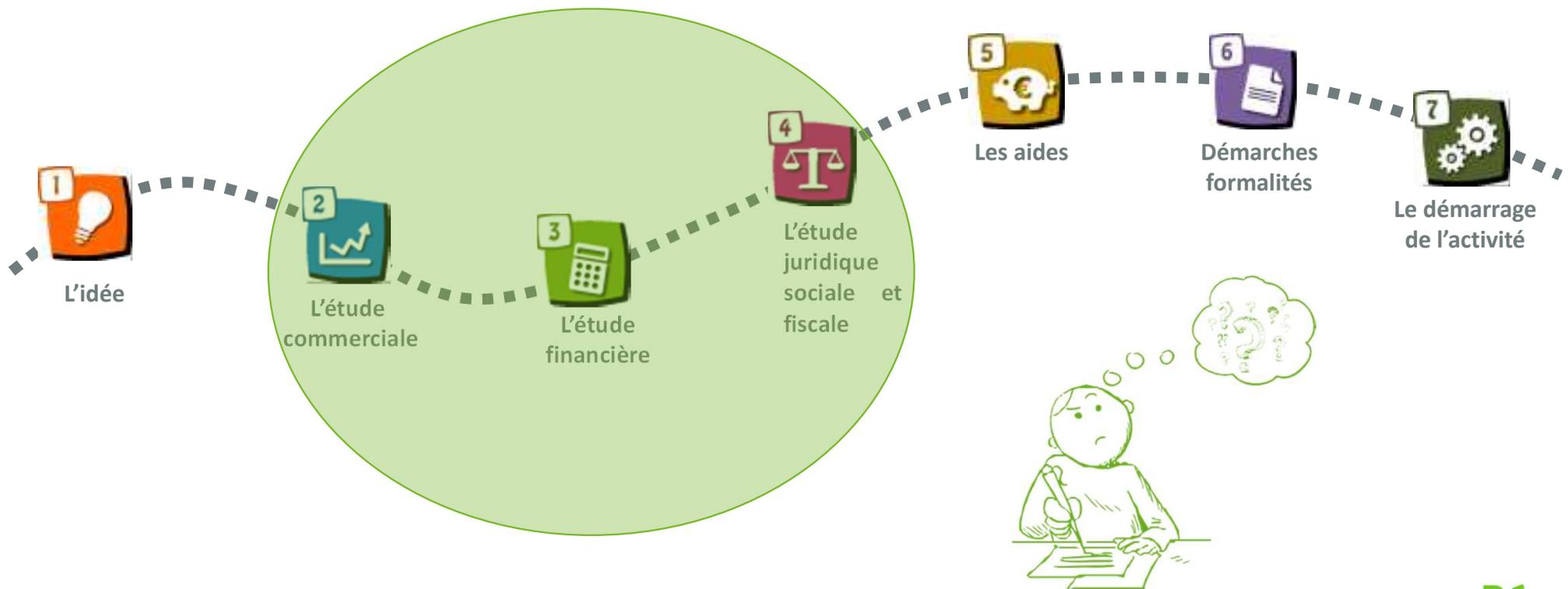
LE FINANCEMENT ET L'INTERMEDIATION BANCAIRE : Les plateformes Initiative France peuvent vous aider à renforcer vos fonds propres et à obtenir ainsi un financement bancaire complémentaire. **Le prêt d'honneur sans intérêt et sans garantie personnelle exigée** reste le service phare d'Initiative France.

ACCOMPAGNEMENT ET PARRAINAGE : Ce sont les clés de la réussite. L'intervention des plateformes ne se limite pas à un coup de pouce financier. Elles vous accompagnent et suivent vos premiers pas d'entrepreneurs jusqu'au remboursement de votre prêt, notamment avec **notre pôle d'experts bénévoles**.

Comment s'organise le parcours à I.M.R ?



Quelles étapes suivre pour la réussite de mon projet ?



1. L'IDEE : « Trouver la bonne ?! »

- Créer son propre métier à partir de son **Expérience professionnelle**.
- L'idée « d'autres personnes » : **Exploiter une franchise**.
- Saisir une **opportunité** (familiale par exemple ou salariale dans le cadre **d'une transmission**).
- Vous associer à un projet et **reprendre une entreprise**.



- Prendre du recul sur ses motivations (financière, indépendance), vérifier si son idée est compatible avec sa situation personnelle familiale ➡ prendre en compte les revenus du ménage et déjà **calculer le reste à vivre** (allez sur www.initiative-riviera rubrique : **L'étude de marché**) pour vérifier votre taux d'endettement (**max 33 %**)
- Vérifier mes compétences techniques et entrepreneuriales et surtout si l'activité est réglementée (allez sur www.bpifrance-creation.fr rubrique : **activités réglementées**)
- Tenir compte des tendances (allez sur www.bpifrance-creation.fr rubrique : **nouvelles idées, nouvelles tendances**)

2. L'ETUDE DE MARCHE : « Trouver des informations et l'adéquation entre l'offre et la demande »

➡ Vous allez maintenant confronter cette idée à son environnement économique et réglementaire afin d'établir une étude de marché.

Une bonne étude de marché repose sur **3 analyses complémentaires** :

Analyse sectorielle (ou des référentiels) : Ces informations vous permettront de **connaître et d'analyser les besoins de vos clients** et ainsi mieux définir et adapter votre **offre de produits ou de services**. (pour trouver les informations sur votre secteur d'activité allez sur www.bpifrance-creation.fr : **dossiers projecteurs** (16 € ce n'est pas cher pour éviter de passer à côté de son marché !)

Analyse ciblée (sur ses clients et sa zone de chalandise) :

L'analyse **des intentions d'achats** un outil efficace pour connaître son marché :

- **Les enquêtes par internet** : de plus en plus d'outils en ligne permettent de réaliser soi-même une enquête, en utilisant par exemple **La bibliothèque des questionnaires de www.creatests.com** et le questionnaire en ligne de www.e-survey.io
- **Le face à face et le digital (« le phygital »)** : Une fois votre cible établit, testez-la sur les réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, etc.) en cohérence avec votre secteur d'activité et en ciblant des groupes influents **mais aussi au sein de la zone de chalandise visée** (allez sur www.bpifrance-creation.fr rubrique zone de chalandise) ➡ **Cf. Boutiques Ephémères by I.M.R**

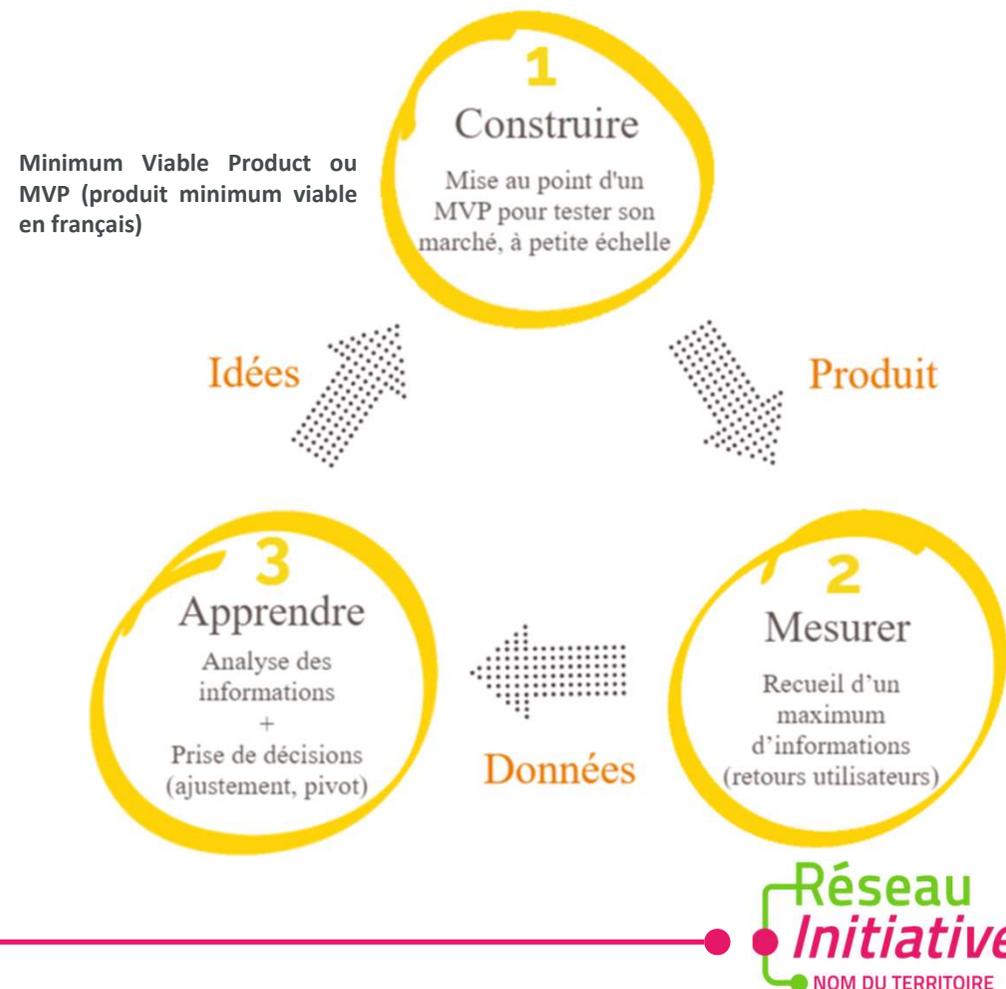
Analyse de la concurrence : N'ayez pas peur de rencontrer des sociétés similaires à la vôtre mais sur un autre secteur géographique non concurrentiel afin d'échanger sur le marché et le fonctionnement de leur entreprise afin de répondre aux questions essentielles de l'étude de marché (cible, concurrence...). Consultez lorsque c'est possible les comptes annuels de vos concurrents **sur www.infogreffe.fr** rubrique **documents** (6,65 € pour connaître tous les chiffres...)



2. L'ETUDE DE MARCHÉ : « Le Lean start-up : la méthode des tests »

➡ Initialement développé par un entrepreneur américain, Eric Ries, le Lean Startup, dans un livre du même nom, est une méthode très connue pour valider de façon itérative une offre, un produit ou service auprès de la cible clientèle.

- Créer une **landing page** ("page d'atterrissage") qui explique ce que vous faites et qui vous êtes. C'est le moment de récolter les avis et contacts client, **via un espace dédié**, un tchat, ou un formulaire.
- Faire des préventes **via votre landing page**, site internet, ou auprès de votre propre réseau.
- Lancer une campagne de **crowdfunding**. C'est un moyen de tester si votre produit/service **intéresse** votre cible, et de vous constituer une communauté.
- Lancer une campagne de **crowdtesting**, via une plateforme en ligne pour tester un produit/service.
- Mobiliser un budget publicité **les réseaux sociaux** (Facebook, LinkedIn, Instagram, etc.), mais dans un laps de temps court.
- ➡ bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/lean-startup



3. L'ETUDE FINANCIERE : « Trouver la viabilité et la rentabilité »

- **Calculer son prix de revient et sa marge commerciale** ➔ **prix de vente** : Il faut d'abord déterminer le coût de revient du produit (coût d'achat, coût de production ou coût complet) et ensuite appliquer une **marge** qui permettra de couvrir les autres frais de l'entreprise tout en réalisant un **bénéfice**. (allez sur www.initiative-riviera rubrique : **business plan**)
- **Calculer son seuil de rentabilité** : Il permet d'obtenir un résultat sous forme de **chiffre d'affaires minimum à réaliser**. Il faudra ensuite se poser la question de savoir si ce chiffre est réaliste compte-tenu du prix de vente moyen, du panier moyen, du dimensionnement de l'entreprise, des ressources humaines et du temps disponible. (allez sur www.initiative-riviera rubrique : **business plan**)
- **Calculer son besoin en fonds de roulement** : Le BFR correspond au **décalage de trésorerie** issu de l'activité courante de l'entreprise. (allez sur www.initiative-riviera rubrique : **business plan**)

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois...
Recettes		2 piles	3 piles	3 piles	4 piles	5 piles	5 piles
Dépenses		2 piles	4 piles	3 piles	2 piles	2 piles	2 piles
Trésorerie	2 piles	1 pile	2 piles	1 pile	1 pile	2 piles	2 piles

Besoin en Fonds de Roulement



3. L'ETUDE FINANCIERE : « Etablir son business model »

OFFRE :	Production artisanale de sacs à main ; vente en boutique + réseau
Cible et niveau de gamme :	Haut de gamme, matière végétale et biologique
Prix de vente moyen (ou panier moyen) :	100,00 €
Volume de vente annuel (nombre d'unités) :	2 800

> CHAINE DE VALEUR >				
CONCEPTION	PRODUCTION	LIEU DE VENTE / DISTRIBUTION	STOCKAGE / ACHEMINEMENT	PUB / PROMOTION
Elément clé : Savoir-faire du gérant	Elément clé : Activité assurée par le gérant et un employé de confiance (qualité optimale)	Elément clé : Boutique en propre en cœur de ville (marge maximale) + réseau de boutiques partenaires (volume)	Elément clé : Boutique-atelier offrant un grand espace de stockage	Elément clé : Une campagne annuelle de communication presse + PLV

MOYENS / ORGANISATION	ACTIVITE EN PROPRE	Achat de matières pour transformation ou de marchandises pour revente (coût en % des ventes)		55%					
	SOUS-TRAITANCE	Sous-traitance production / Marge distributeurs (coût en % des ventes)			15%				
	RESSOURCES HUMAINES	Coût du personnel (coût annuel global)		36 000					
	MOYENS LOGISTIQUES	Transport, expéditions, lieu de stockage (coût annuel)					1 200		
	AUTRES ACHATS	Autres achats : fournitures, achat de services, etc (coût annuel)	2 000	1 800	2 000	800		1 800	
	OUTIL DE PRODUCTION	Bâtiments, machines et équipements (coût amort, loyer, énergie, entretien annuels)		3 000	22 800				
	SUPPORT	Administration, déplacements, autres charges externes (coût annuel)					4 800		

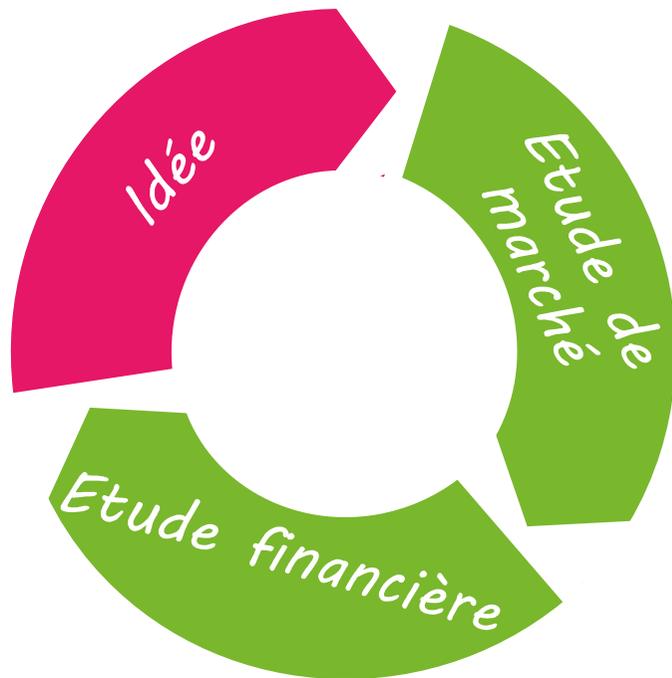
TOTAL DEPENSES	CHIFFRE D'AFFAIRES
154 000	280 000
42 000	
36 000	
1 200	
8 400	
25 800	
4 800	

7 800
BENEFICE OU PERTE

Calcul du besoin en fonds de roulement (BFR) :

Délai moyen d'encaissement clients (jours)	30
Délai moyen de paiement des dettes (jours)	35
Délai moyen rotation stocks matières (jours)	20
Délai moyen rotation stocks produits finis (j)	30
BFR	42 547

Business model



Validation financière
(prévisionnel)



Succès

- Plan de financement
- Etude juridique
- Business plan
- Recherche de financements
- Formalités

3. L'ETUDE FINANCIERE : « Etablir son plan de financement et compte de résultat »

Le plan de financement permet d'évaluer les besoins permanents, nécessaires au démarrage et au développement du projet comme les investissements (licence, fonds de commerce, matériel...) ou la trésorerie et de trouver les ressources adaptées, permettant de les financer (fonds propres, prêts d'honneur, emprunts bancaires...).

Le compte de résultat prévisionnel permet de vérifier la rentabilité du projet, en s'assurant que les recettes prévisionnelles hors taxes seront suffisantes pour :

- couvrir l'intégralité des charges (achats, frais de fonctionnement, cotisations sociales...),
- générer du bénéfice.

BESOINS		RESSOURCES
Investissements		
Frais de démarrage		
Investissements incorporels		 Fonds propres
Investissements corporels		
Investissements financiers		
Besoin fond de roulement		 Fonds empruntés
Trésorerie de démarrage		
Total des besoins	=	Total des ressources

PRODUITS

Chiffre d'affaires



+

Autres produits



=

Total des produits

CHARGES

Achat consommés de marchandises



+

Charges externes



=

Total des charges

Charges de personnels



+

Impôts et taxes



Charges financières



+

Dotations aux amort.



Total des produits

-

Total des charges

=

Résultat avant impôt

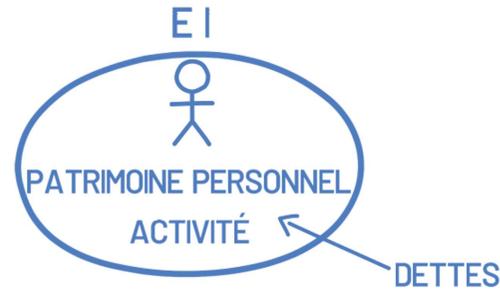
-

Impôt

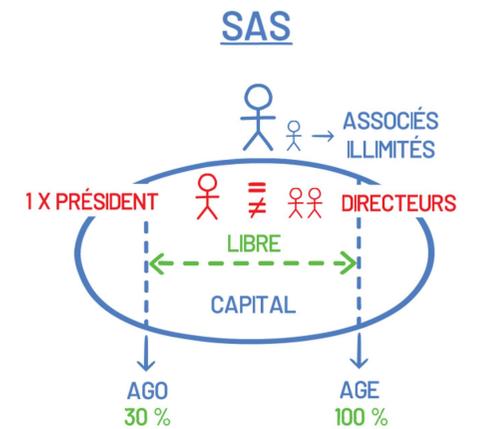
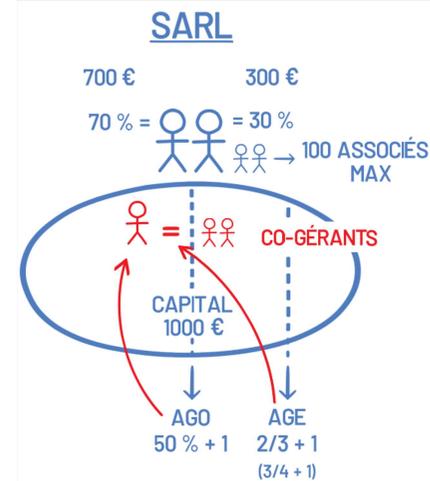
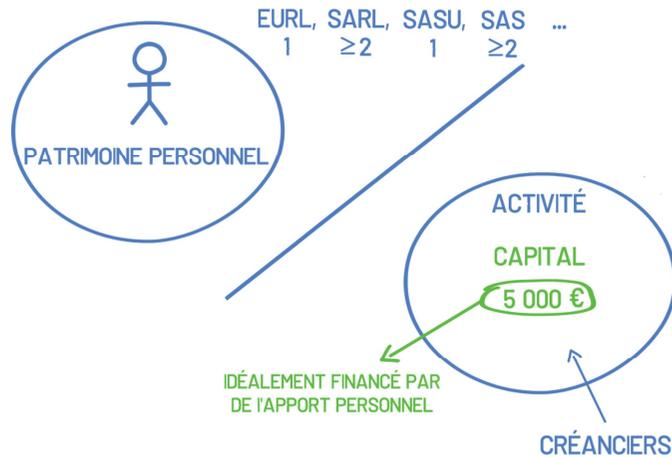
=

Résultat net

4. L'ETUDE JURIQUE, FISCALE & SOCIALE : « Trouver le bon statut en fonction de votre projet ! »



PERSONNE MORALE = PERSONNALITÉ JURIDIQUE DISTINCTE DU DIRIGEANT



4. L'ETUDE JURIQUE, FISCALE & SOCIALE : « Trouver le bon statut ! »

ENTREPRISE INDIVIDUELLE

SSI - SÉCURITÉ SOCIALE POUR LES INDÉPENDANTS (ex-RSI)

FORFAITAIRE

RÉEL

IMPÔT FORFAITAIRE

CHIFFRE D'AFFAIRES TTC (encaissé)



13 ou 22 %

IMPÔTS
COTISATIONS

IMPÔTS SUR LE REVENU - IR



IMPÔTS
COTISATIONS 42 %

SARL

SAS

RÉMUNÉRATION NETTE = 1000 €

< 50%

SALARIÉ

< 50% = 50%

ASSIMILÉ SALARIÉ

> 50%

TRAVAILLEUR NON SALARIÉ - TNS

IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES - IS



IMPÔTS
COTISATIONS 42 ou 70 %

ACRE  = / 2

4. L'ETUDE JURIQUE, FISCALE & SOCIALE : « Trouver le bon statut ! »

Retrouver le simulateur sur www.initiative-riviera rubrique Business plan.

Chiffres annuels	Entreprise individuelle (à l'IR)		Société (à l'IS)	
	E.I. au réel	Micro-entreprise (ex auto-entreprise)	E.U.R.L. / S.A.R.L.	S.A.S.U. / S.A.S.
Chiffre d'affaires	80 000	80 000	80 000	80 000
Dépenses réelles	28 000	28 000	28 000	28 000
+ honoraires comptables*	2 200		2 600	2 800
+ rémunération chef entrep.	Pas de notion de rémunération	Pas de notion de rémunération	16 000	16 000
+ cotisations sociales chef entrep.	Voir plus bas	Voir plus bas	6 720	11 200
Total Dépenses réelles	30 200	28 000	53 320	58 000
Bénéfice réel	49 800	52 000	26 680	22 000
Quel bénéfice l'administration va-t-elle retenir ?	Bénéfice réel = Chiffre d'aff. – dépenses = 49 800	Bénéfice forfaitaire = 50% du chiffre d'affaires 40 000	Bénéfice réel de la société = Chiffre d'aff. – dépenses = 26 680	Bénéfice réel de la société = Chiffre d'aff. – dépenses = 22 000
Calcul des cotisations sociales chef d'entreprise (estimation)	Environ 42% du revenu (soit 28% du bénéf réel) = 13 944 <small>(1100 € minimum en l'absence de revenu)</small>	22% du chiffre d'affaires = 17 600	Environ 42% du montant de la rémunération de gérance = 6 720 <small>(1100 € minimum en l'absence de revenu)</small>	Environ 70% du montant du salaire du Président = 11 200
Calcul de l'impôt sur le revenu à payer selon les tranches	Base : bénéf. moins cotisations 4 350	Base : bénéf. forfaitaire 5 593 ou, si option pour le versement libératoire (% du CA) = 1 360	Base : rémunération 574	Base : rémunération 574
Calcul de l'impôt sur les sociétés			Selon tranches impôt société = 4 002 €	Selon tranches impôt société = 3 300 €
TOTAL COTISATIONS ET IMPOTS A PAYER	18 294 €	23 193 € ou, si option pour le versement libératoire : 18 960 €	11 296 €	15 074 €
Ce qu'il reste au chef d'entreprise	31 506 €	28 807 € ou 33040 € (si versement libératoire)	15 426 € + 22678 € de bénéfice distribuable**	15 426 € + 18700 € de bénéfice distribuable**

* estimation

** soumis à prélèvements obligatoires (30%)

1. Souhaitez-vous vous associer ?

- **Oui** : vous choisirez une société commerciale dans sa forme pluripersonnelle (SARL ou SAS)
- **Non** : vous avez le choix entre la micro-entreprise, l'EI, l'EURL, l'EURL et la SASU.

2. Désirez-vous séparer vos patrimoines personnel et professionnel ?

- **Cela vous est égal** : vous pouvez opter pour la micro-entreprise ou l'EI
- **Oui** : vous avez le choix entre les sociétés commerciales et l'EURL.

3. Quel régime social préférez-vous ?

- **Travailleur non salarié** : vous pouvez opter pour la micro-entreprise, l'EI, l'EURL, l'EURL, ou la SARL en tant que gérant majoritaire
- **Assimilé salarié** : vous choisirez la SAS, la SASU, ou la SARL en tant que gérant égalitaire ou minoritaire.

4. À quel régime fiscal désirez-vous être soumis ?

- **À l'IR** : micro-entreprise, EI, EURL, SARL sur option ou SAS sur option
- **À l'IS** : EURL sur option, EURL sur option, SARL, SAS, SASU.

5. LES AIDES FINANCIERES : « Trouver le bon équilibre budgétaire »

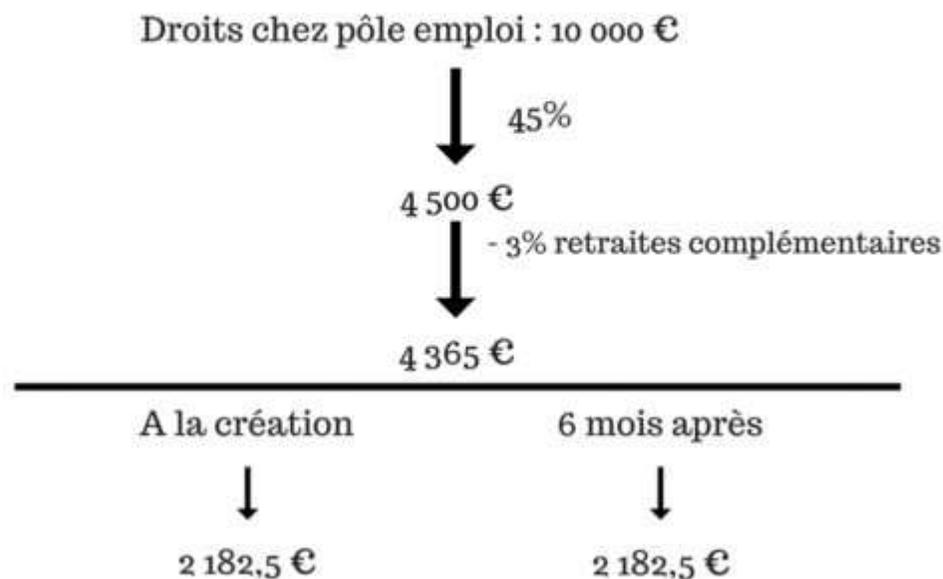
		
<p>CRÉATION-REPRISE</p>	<p>CRÉATION-REPRISE</p>	<p>SOLIDAIRE</p>
<p>Prêt moyen de 6 000 €</p> <p>Sur 5 ans maximum</p> <p>Entreprise de moins de 3 ans</p> <p>Couplé au prêt d'honneur-reprise Bpifrance et montant calculé dans une logique de besoin global.</p>	<p>50 % du montant du prêt d'honneur accordé</p> <p>Sur 5 ans maximum</p> <p>Entreprise de moins de 3 ans</p> <p>Couplé au prêt d'honneur-reprise I.M.R et montant calculé dans une logique de besoin global.</p>	<p>Jusqu'à 8 000 €</p> <p>Sur 5 ans maximum</p> <p>Entreprise de moins de 3 ans</p> <p>Sous condition d'éligibilité pour les demandeurs d'emploi et couplé à un prêt bancaire ou assimilé avec caution solidaire maximal de 50 %.</p>

Pour effectuer une demande de microcrédit, vous pouvez également vous adresser à d'autres organismes habilités :

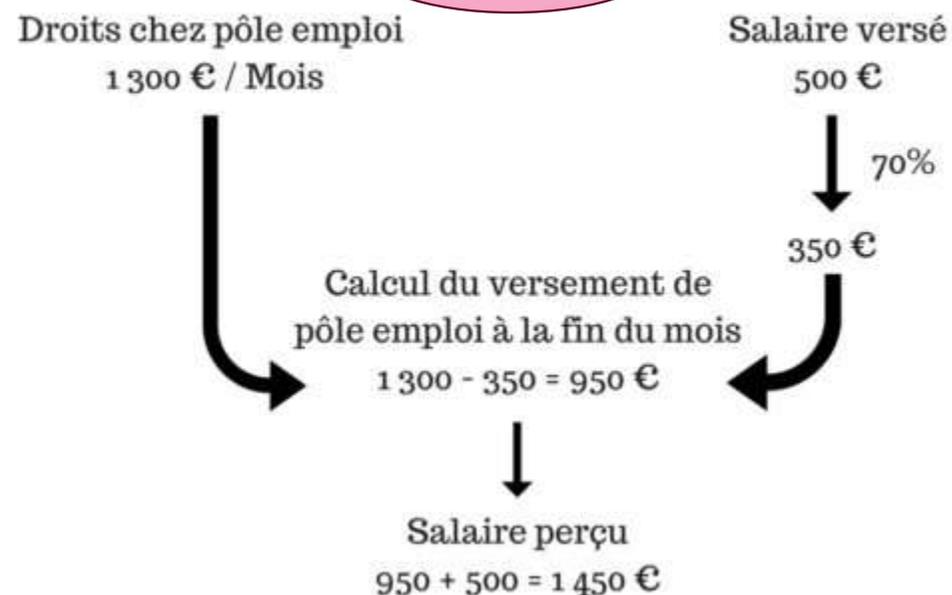
- l'**Adie** et **Créa-Sol** sont des associations habilitées par le code monétaire et financier à distribuer du microcrédit,
- vous pouvez vous tourner vers des **réseaux spécialisés** dans le financement et l'accompagnement de la création d'entreprise : **France active**, **Réseau Entreprendre** ou encore BGE.
- www.initiative-riviera rubrique **Les autres aides financières.**

5. LES AIDES FINANCIERES : « Trouver le bon équilibre budgétaire »

Exemple de calcul pour l'ARCE

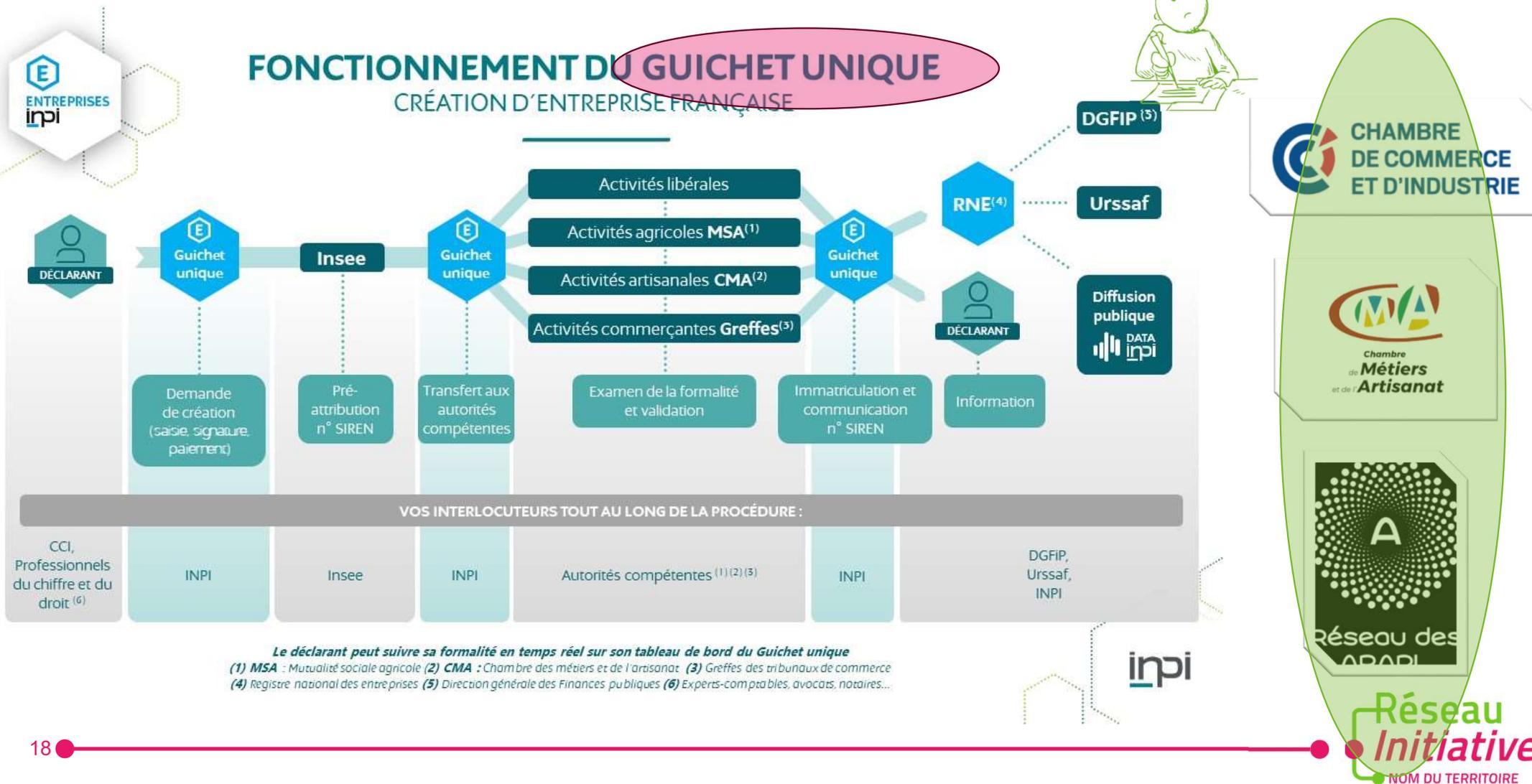


Exemple de calcul pour le maintient de l'ARE



Prendre contact avec son conseiller pôle emploi. Et lui apporter un extrait K-bis afin de justifier la création de ton entreprise. Ainsi que le document qui justifie que ta demande d'ACCRE a été acceptée.

6. LES FORMALITES : « Trouver le bon interlocuteur »



L'agenda Initiative Menton Riviera :

Retrouvez tous nos ateliers et manifestations sur :

➔ imr.leclubinitiative.com

- ◇ **Soirée économique** Jeune Chambre Economique de Menton **le jeudi 9 novembre** à la **Boutique éphémère by IMR** à partir de 19H30.
- ◇ Comment améliorer efficacement **la visibilité de mon activité en ligne ?** **le vendredi 10 novembre** (Attention plus que 3 places disponibles !) de 10H à 12H.
- ◇ **In'cube ton futur en mode entrepreneur.euse** : découpé en 4 temps, selon le stade d'avancement du projet ; chaque temps est composé d'ateliers collectifs, de suivi individuel : le **jeudi 16 novembre de 10H à 12H**.
- ◇ **Les Rdv experts** **le jeudi 23 novembre de 10H à 12H**.

6. LE DEMARRAGE : « Trouver le bon tempo »

Faire la comptabilité, piloter ses tableaux de bord

Gérer l'administratif (factures à payer, encaissement des chèques...)

Organiser le travail de la semaine suivante

Faire le point avec les collaborateurs

Développer son réseau, communiquer et assurer son suivi avec imr.leclubinitiative.com

