GUIDE
PRATIQUE

CRÉER UNE ENTREPRISE POURQUOI PAS VOUS ?

POLE-EMPLOI.FR

pôle emploi

CRÉER UNE ENTREPRISE, POURQUOI PAS VOUS ?

Mettez à profit le chômage pour créer votre entreprise

Vous êtes demandeur d'emploi ? C'est peut-être le bon moment pour créer votre entreprise ! Chaque année, plus de 500 000 entreprises nouvelles sont créées.

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

Vous avez des idées ? Vous êtes autonome, prêt à vous investir sans mesurer votre temps ni votre énergie pour être votre propre patron ? Ce sont des points forts essentiels sur lesquels vous devrez vous appuyer pour mener à bien ce projet.

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

Ce guide pratique vous propose une méthodologie à suivre à chaque étape de la construction de votre projet en cohérence avec vos compétences et les réalités du marché.

Une aide indispensable pour :

- vous poser les bonnes questions,
- faire le point sur vos atouts,
- repérer les professionnels et les réseaux susceptibles de vous conseiller, de vous former, de vous accompagner tout au long de vos démarches et/ou trouver des financements.

5 DEVENIR CRÉATEUR D'ENTREPRISE

5 LE CHÔMAGE : UNE OPPORTUNITÉ !

6 QU'EST-CE QU'UN CRÉATEUR D'ENTREPRISE ?

7 VALIDEZ VOTRE CONCEPT

9 DE L'IDÉE AU PROJET

9 DÉFINISSEZ VOTRE PROJET

11 ÉTUDIEZ LE MARCHÉ

13 COMMENT CHOISIR LE BON STATUT ?

17 QUI PEUT VOUS AIDER ?

17 LES CONSEILS À LA RÉALISATION DU PROJET

21 LES AIDES FINANCIÈRES

27 L'ESSENTIEL À RETENIR

27 LES 5 ERREURS À ÉVITER

27 LES 5 ASTUCES À UTILISER

27 LES 5 CLÉS POUR AGIR

© Fotolia

DEVENIR CRÉATEUR D'ENTREPRISE

Avant de vous lancer dans votre projet de création d'entreprise une première question à vous poser : pourquoi maintenant ?

LE CHÔMAGE : UNE OPPORTUNITÉ !

Pourquoi être au chômage est une opportunité pour créer votre entreprise ?
Parce que c'est une période qui conjugue des conditions favorables et des atouts majeurs.

VOUS AVEZ DU TEMPS

Le temps est un bien précieux dont on dispose peu en période d'activité professionnelle.
Or un projet de création nécessite toujours une étude approfondie, et donc une grande disponibilité. C'est pourquoi cette période de chômage peut représenter un moment paradoxalement idéal.
Si vous avez la volonté, saisissez-cette occasion, elle ne se présentera peut-être jamais dans votre vie professionnelle.
À partir de la création de votre entreprise, vous pouvez continuer à percevoir, sous certaines conditions, tout ou partie de vos allocations (voir page 21).

VOUS PERCEVEZ VOS ALLOCATIONS

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

Ensuite, lorsque vous avez créé votre entreprise et démarré votre activité, vous pouvez continuer à percevoir, sous certaines conditions, tout ou partie de vos allocations chômage (voir p.21).

VOUS CONSERVEZ VOTRE COUVERTURE SOCIALE

Dans tous les cas, en tant que demandeur d'emploi vous conservez votre couverture sociale. Demandeur d'emploi indemnisé, vous bénéficiez de prestations en nature (remboursement de frais médicaux, pharmaceutiques, paramédicaux et d'hospitalisation) et en espèces (versement d'indemnités journalières, de rentes....) sauf si vous n'étiez pas assuré social avant d'être indemnisé.

Demandeur d'emploi non indemnisé ou en fin de droits : les prestations en espèces et en nature au titre des assurances maladie, maternité, invalidité, décès sont maintenues pendant 12 mois, à compter de l'arrêt du versement des allocations.

Sous certaines conditions, en cas de rupture de votre contrat, vous pouvez conserver les couvertures complémentaires santé (maladie, accident, maternité) et prévoyance (incapacité, invalidité, décès) dont vous bénéficiiez dans votre ancienne entreprise. Pour toute information, adressez-vous à votre ancien employeur ou à l'organisme assureur concerné (mutuelle…).

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

VOUS POUVEZ MOBLISER DIFFERENTES AIDES

Aides de Pôle emploi, aides spécifiques en fonction de votre profil (femme, personne en situation de handicap, jeune diplômé…), exonérations de charges sociales… pour réaliser votre projet, trouver les aides adaptées (voir p.20 et suivantes).

VOUS DISPOSEZ OU POUVEZ DISPOSER D'UN CAPITAL

Outre les aides spécifiques à la création d'entreprise, si vous avez été licencié ou si votre contrat de travail a été rompu dans le cadre d'une rupture conventionnelle, vous avez reçu des indemnités liées à la fin de ce contrat. Soit au final, un capital qui peut vous aider à démarrer votre activité en limitant vos emprunts.

Sur les aides financières mobilisables :
voir la partie "financement" de ce guide.

VOUS FAIRE ACCOMPAGNER : UN +

Tout au long de votre cheminement - de la phase de réflexion à celle de pleine activité - les conseillers spécialisés dans la création d'entreprise de Pôle emploi sont là pour vous épauler.
Ils connaissent bien les partenaires locaux et les nombreux organismes (Agence pour la création d'entreprise - APCE, CCI, Chambre des métiers…) qui peuvent vous aider.

Autant de moyens à mobiliser pour mettre toutes les chances de votre côté et vous investir dans un projet de création, si vous avez l'âme d'un chef d'entreprise !

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

QU'EST-CE QU'UN CRÉATEUR D'ENTREPRISE ?

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

Les principales qualités d'un entrepreneur sont à la fois professionnelles et humaines. Si avoir le goût du challenge peut être un atout,il faut également être un professionnel sérieux et avoir déjà une expérience professionnelle derrière soi **peut également être un avantage**.

Le parcours de la création d'entreprise n'est pas linéaire et s'avoir s'adapter et se remettre en question et important pour un entrepreneur. Vous ne pouvez pas tout prévoir, sachez-le !

Resistance au stress, autonomie, diplomatie, sens commercial sont autant de qualités utiles pour entreprendre…

Puis réfléchissez, listez vos atouts, examinez vos points de faiblesse…
Développer son activité est une motivation forte… Mais être patron est un métier à part entière, qui demande beaucoup d'exigence !

PAS DE PANIQUE !
Pour vous aider dans cette étape, il existe une prestation. Parlez-en à votre conseiller.

VALIDEZ VOTRE CONCEPT !

IDÉE NOUVELLE OU EXISTANTE ?

Une idée peut venir de votre expérience professionnelle, d'un savoir-faire particulier, d'une formation initiale vous ayant permis d'acquérir des compétences indispensables, ou encore de simples circonstances qui vous offrent enfin l'occasion de vous lancer.
Votre idée peut être nouvelle : innovation technologique, nouveau concept, activité encore en gestation… ou déjà existante et avoir fait ses preuves depuis des années.
Vous devez d'abord analyser votre idée afin d'en déterminer la nature car vous n'aurez pas du tout les mêmes enjeux et contraintes si c'est une innovation, si vous changez simplement l'appellation ou si vous reprenez une idée existante.
Ne cherchez pas trop loin, très souvent les idées apparemment les plus simples et les plus évidentes, sont celles qui ont le plus de chances d'aboutir !

COMMENT SAVOIR SI JE TIENS LA BONNE IDÉE ?

Avoir une bonne idée est un bon début mais s'assurer qu'il existe une clientèle pour votre futur produit ou service est de loin le plus important. Une bonne idée est une idée qui répond à une demande sur un marché existant ou en croissance.
Pour mettre toutes les chances de votre côté, il faut donc rechercher un maximum d'informations sur le produit ou le service que vous envisagez de proposer, ainsi que sur ses concurrents éventuels.

PAS D'IDÉE ?
PENSEZ À LA REPRISE D'ENTREPRISE
La reprise d'entreprise peut être l'opportunité de vous lancer avec l'avantage de partir d'une entreprise en activité, ce qui n'est pas négligeable. Votre expérience et votre parfaite connaissance d'un secteur particulier, peuvent faire de vous le candidat idéal à la reprise d'une entreprise !
Si vous êtes âgé de moins de 30 ans, le senior qui vous transmet son entreprise occupant moins de 50 salariés peut bénéficier d'une aide au contrat de génération et vous du statut de salarié en contrat à durée indéterminée.
Parlez-en avec un conseiller Pôle emploi.

DANS TOUS LES CAS,
quelle que soit votre idée, faites preuve d'esprit critique et de méthode dans votre démarche en élaborant un projet personnel cohérent qui prenne en compte les différentes contraintes d'un projet de création d'entreprise.
Ne négligez pas cette étape décisive et suivez bien tous les conseils qui vous sont donnés ci-après.

© Fotolia

DE L'IDÉE AU PROJET

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

DÉFINISSEZ VOTRE PROJET

CE QUI SE CONÇOIT BIEN S'ÉNONCE CLAIREMENT !

Ayez toujours en tête que vous devrez présenter votre projet à des interlocuteurs variés. Vous devez le "vendre" avec des arguments concrets (expérience, chiffres, motivations et objectifs).
Commencez par décrire votre projet et vos objectifs en quelques phrases, en pesant chaque mot. Entraînez-vous à en présenter les grandes lignes à l'oral. Vous aurez parfois peu de temps pour convaincre un interlocuteur et vous devez paraître sûr de vous, même si on cherche à vous déstabiliser.
Valoriser votre projet est essentiel pour espérer convaincre une banque, un partenaire ou de futurs clients.

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

→ Quoi ?

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

→ Pour qui ?

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

→ Où ?

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

→ Quand ?

À quel moment ? Dans quel contexte ?

→ Comment ?

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

→ Avec qui ?

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

CONFRONTEZ VOTRE IDÉE

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

→ Vos compétences

Vous souhaitez vous lancer dans le négoce, le conseil ou le tourisme ! Vous en avez les compétences techniques ? C'est un élément capital. Vos expériences sont un réel atout si vous décidez d'entreprendre dans un domaine que vous connaissez déjà ou qui vous est proche. Avec une expérience, vous ne partez pas de rien, vous avez des compétences, des savoir-faire mais aussi un réseau à exploiter !
Vous devez être conscient de vos atouts mais aussi de vos faiblesses. N'ignorez pas vos points de fragilité, mais pour autant ne renoncez pas ! Vous pouvez combler vos lacunes avec une formation et surtout, vous faire aider… Être patron n'est pas savoir tout faire, mais savoir faire faire !

→ Savoir-être et savoir-faire

Vos expériences personnelles ou professionnelles vous ont apportés certains savoirs qui dépassent les simples compétences. Certains savoir-être et savoir-faire sont très utile dans un contexte professionnel.

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE ?
Le conseil en évolution professionnelle proposé par différents opérateurs dont Pôle emploi, l'APCE… est une offre de services gratuite assurée à tout actif dans le cadre du service public régional de l'orientation (SPRO). Parmi ses objectifs : l'identification des compétences, des formations et des financements pour mener à bien votre projet.
Un parcours en 3 étapes dissociables : accueil individualisé avec recherche des acteurs susceptibles de vous aider, conseil personnalisé pour co-construire avec un référent votre projet d'évolution professionnelle, accompagnement sur mesure à la mise en œuvre du projet.

→ Vos contraintes

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

UNE IMMERSION PROFESSIONNELLE ?
Afin de découvrir le secteur d'activité dans lequel vous avez décidé de créer votre entreprise ou confirmer votre projet, en tant que demandeur d'emploi (indemnisé ou non) vous pouvez demander à Pôle emploi le bénéfice d'une période de mise en situation en milieu professionnel (PMSMP) dans une ou plusieurs entreprises. Et ce, pendant un mois maximum, renouvelable dans certaines conditions.

UNE FORMATION ?
Différentes formations vous sont accessibles pendant la période de chômage et peuvent être financées. Renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle emploi pour mobiliser une action de formation conventionnée (AFC), une action individuelle de formation (AIF) ou, depuis le 1er janvier 2015 votre compte personnel de formation (CPF) : voir page 20.

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

→ Vos ressources

Si vous êtes entrepreneur individuel ou auto-entrepreneur, vous n'aurez pas besoin des mêmes ressources qu'un chef d'entreprise avec plusieurs associés.
Il peut s'agir de ressources matérielles (ordinateur, mobilier, téléphone,…) mais aussi humaines pour une entreprise plus étoffée (associés, salariés, consultants extérieurs…).
Il est très important de bien choisir le noyau dur qui vous entourera.

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

ÉTUDIEZ LE MARCHÉ

Une fois que vous avez vérifié la cohérence de votre projet par rapport à vos propres contraintes et atouts personnels. Vous pouvez passer à l'étape indispensable de la création d'entreprise qu'est l'étude de marché.
Il s'agit d'acquérir une connaissance parfaite de votre marché et de ses différents acteurs, pour vérifier le potentiel de votre idée et définir votre stratégie commerciale en fonction de plusieurs facteurs clés : clients, concurrence, moyens nécessaires, finances...

RÉALISEZ VOTRE ÉTUDE DE MARCHÉ EN 5 ÉTAPES

1 Identifiez les tendances de votre marché

De la finesse de l'analyse du marché découle la stratégie commerciale, ainsi que l'amélioration éventuelle de votre produit : cette étape est donc essentielle. Vous devez étudier le futur contexte de votre entreprise, les consommations annuelles, les services ou produits existants, les perspectives et l'intérêt de votre idée par rapport à vos concurrents éventuels.
Est-ce un marché mature, ou en développement ? Pour les particuliers, les enteprises ? Que représente t-il en volume d'affaires ?

2 Qui sont les acheteurs et les consommateurs ?

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

3 Analysez la concurrence

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

4 Évaluez tous les moyens nécessaires

En hommes (associés, partenaires, salariés), en équipements et matériaux (type, prix, est-ce possible de louer ?) et bien sûr en financement (apport personnel, prêts bancaires, associatifs ou partenariats).
Ne négligez pas l'organisation de la production et l'évaluation quantitative de votre marché.

5 Faites des prévisions

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

LE BON CONSEIL

Soyez curieux !

Pour réussir une bonne étude de marché, il faut être curieux.
Intéressez-vous à tout ce qui touche de près ou de loin votre future activité. C'est une étape trop souvent négligée par les créateurs d'entreprise qui pensent que leur expérience dans un domaine précis peut suffire...

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

Le business plan est un outil indispensable pour convaincre de futurs partenaires (surtout financiers) de la qualité de votre projet et de votre bonne préparation.
C'est donc une véritable carte de visite qui recense tous les aspects de votre projet et met en avant son potentiel.

LE BUSINESS PLAN

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

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

→ Votre CV personnel :

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

→ Votre projet :

Quel produit ou service allez-vous défendre ? L'analyse du marché, le lieu, les moyens mis à disposition, ceux à développer, les ressources humaines, la stratégie commerciale.
Le but est que la vision de votre future entreprise apparaisse de façon limpide, avec ses perspectives d'évolutions et ses qualités.

→ Le dossier financier prévisionnel :

C'est un compte de résultat prévisionnel sur les 3 premières années d'activité.
Il contient le plan de financement initial, les besoins en fond de roulement et le calcul du seuil de rentabilité. Il permet d'avoir une relative visibilité et a un effet "rassurant" pour le créateur qui peut se projeter mais aussi pour d'éventuels investisseurs (banques, organismes publics ou associatifs).

LE BON CONSEIL

Tenez un journal de bord

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

Retrouvez de nombreuses informations utiles sur le site de l'APCE
www.apce.com

PAS DE PANIQUE !
Pour vous aider à élaborer votre business plan, faites appel aux prestations spécifiques proposées par par Pôle emploi ou dans le cadre du dispositif « Nouvel accompagnement pour la création / reprise d'entreprise » (NACRE). NACRE permet de finaliser le projet de création ou de reprise d'entreprise et d'optimiser le démarrage de l'activité pendant les 3 premières années. Les opérateurs d'accompagnement NACRE sont des professionnels dans ce domaine : ils sont conventionnés par l'Etat et la Caisse des dépôts en consignation. Vous pouvez utilement vous connecter sur le site pour connaître le détail de cet accompagnement sur mesure : http://www.emploi.gouv.fr/nacre

COMMENT CHOISIR LE BON STATUT ?

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

AUTO-ENTREPRENEUR :

Le statut d'auto-entrepreneur, vous permet de créer une activité indépendante de la façon la plus simple possible. Noubliez pas qu'il est vivement recommandé de vous faire accompagner, notamment par les conseillers Pôle emploi ou par l'APCE.

→ Puis-je en bénéficier ?

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

→ Comment se lancer ?

Rien de plus aisé : la procédure est grandement allégée par rapport à une création d'entreprise «classique». Vous pouvez vous déclarer sur internet : www.lautoentrepreneur.fr

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

→ Quels sont les avantages de ce statut ?

Outre le fait que la déclaration d'existence est grandement simplifiée, vous ne serez pas soumis à la TVA.
Les contributions sociales et fiscales seront prélevées uniquement si vous réalisez des bénéfices. En cas de création en 2014, vous devrez régler cette taxe dès 2015.
Mais attention, détail important : vous serez imposé sur le chiffre d'affaires et non les bénéfices...

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

Vous devez créer en tant que travailleur indépendant, et votre projet doit concerner une activité commerciale ou artisanale. Attention : votre chiffre d'affaires doit être lilité pour conserver ce statut.
Pour bénéficier du régime fiscal de la micro-entreprise, pour une année civile complète vous devez réaliser un chiffre d'affaires inférieur à :
- 82 200 € HT pour une activité de vente de marchandises,
- 32 900 € HT pour des prestations de service.

Ces seuils restent en vigueur en 2015 et 2016.

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

QUELQUES STATUTS JURIDIQUES EN BREF

→ Si vous êtes seul à bord !

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

L'EI (entreprise individuelle) est simple à mettre en place -pas de capital minimum, peu de formalités et de charges sociales- mais votre responsabilité personnelle est totalement engagée.

L'EIRL (entreprise individuelle à responsabilité limitée) permet de limiter le patrimoine servant de gage aux créanciers. Cependant elle présente un formalisme plus important qu'en entreprise individuelle.

L'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) est très souple dans son fonctionnement, les risques sont limités aux apports. C'est une SARL constituée d'un seul associé, mais vous ne pouvez pas bénéficier, à la différence de la SARL, du statut de gérant salarié.

La SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle) constituée d'un seul associé a un fonctionnement très souple, le montant du capital est librement fixé (elle existe aussi sous la forme de SAS en cas de pluralité d'associés).

→ Si vous avez un ou plusieurs associés...

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

La SARL (société anonyme à responsabilité limitée) vous donne la possibilité d'être gérant et associé et se prête à presque toutes les activités. Vous devez avoir au moins un associé . Le montant du capital est librement fixé par les associés en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de la société.

La SA (société anonyme) fonctionne avec un minimum de 7 associés et un capital de départ de 37 000 euros.

Le régime de la micro-entreprise permet de réduire les obligations comptables et fiscales et de payer votre impôt de manière forfaitaire. Attention aux plafonds de chiffre d'affaires selon votre type d'activité.

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

L'ENTREPRISE SOLIDAIRE A LE VENT EN POUPE

Le secteur de l'économie sociale et solidaire regroupe des petites structures qui concilient solidarité, intérêt financier et utilité sociale/environnementale. Elles peuvent revêtir différentes formes juridiques (coopératives, SARL...). Pour aller plus loin, connectez-vous sur www.franceactive.org

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

LE BON CONSEIL

Choisissez bien votre statut !

Ne négligez pas le choix du statut juridique de votre entreprise car il aura des conséquences importantes sur votre future activité.
Par exemple, séparez vos biens personnels du capital de votre société au moment de sa création pour éviter les mauvaises surprises.

QUELLES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES POUR VOTRE SOCIÉTÉ ?

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

© Fotolia

QUI PEUT VOUS AIDER ?

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

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

LES CONSEILS À LA RÉALISATION DU PROJET

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

LES CONSEILS DE PÔLE EMPLOI POUR LA CRÉATION D'ENTREPRISE

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

→ Des conseillers Pôle emploi

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

> Il existe de nombreuses aides, utilisez les !

→ Les ateliers

Il existe deux types d'ateliers proposés par Pôle emploi. Le premier "Créer son entreprise, pourquoi pas ?" est consacré à une première approche de la création d'entreprise avec des exemples et des conseils pour préciser et clarifier les objectifs et les éventuels obstacles de votre projet.
Le deuxième atelier "Organiser son projet de création ou de reprise d'entreprise", vous apporte une méthode afin de définir, préparer, coordonner les moyens humains, techniques, financiers et commerciaux mais également de lister les démarches et les liens ressources à mobiliser.

→ L'OPCRE

La prestation « Objectif projet création ou reprise d'entreprise (OPCRE) » vous accompagne lors de l'émergence et de la formalisation de votre projet de création/reprise d'entreprise, soit 10 entretiens répartis sur 3 mois. Avec une expertise et des conseils de prestataires qualifiés pour valider votre projet étape par étape et élaborer un plan de mise en œuvre de chacune d'entre elles.

À NOTER
Les ateliers, les prestations OPCRE et EPCE s'adressent uniquement aux demandeurs d'emploi. Pensez aussi au conseil en évolution professionnelle qui vise tous les actifs : voir page 10.

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

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

→ Le dispositif NACRE

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

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

Sont notamment concernés : demandeurs d'emploi, bénéficiaires de minima sociaux, salariés repreneurs de leur entreprise...

La sélection des bénéficiaires dépend des opérateurs d'accompagnement conventionnés par l'Etat.

Outre cette aide au conseil, NACRE ouvre la possibilité de bénéficier d'un prêt à taux zéro : voir page 21

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

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

Le CAPE vous aide à définir votre projet, à étudier sa faisabilité et à effectuer les démarches préalables. Et ce, grâce à l'appui d'une société ou d'une association « couveuse d'entreprise ». Pour ce faire, vous concluez un contrat (ce n'est pas un contrat de travail) avec cette dernière pour une durée maximale d'un an renouvelable 2 fois. Vous bénéficiez du régime général de sécurité sociale et de la protection sociale des salariés (la structure d'appui prend en charge vos cotisations de sécurité sociale) et vous pouvez continuer à percevoir vos allocations chômage sous certaines conditions.

LE RÉSEAU INSTITUTIONNEL

- L'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise), partenaire de Pôle emploi, informe les futurs créateurs et repreneurs d'entreprise dans toutes les étapes de leur projet (www.apce.com).
- Chambres de Commerce et d'Industries (CCI) (www.cci.fr).
  CCI-Entreprendre est un réseau de professionnels au service de la création avec 163 points d'accueil et des expertises dans plusieurs domaines (fiscal, juridique, financier, administratif, commercial...).
- Chambres des Métiers de l'Artisanat (CMA). Le réseau des CMA est au service de l'artisanat (évolution, conseils, accompagnement...), il compte plus d'une centaire d'implantations sur toute la France. (www.artisanat.fr).
- Sollicitez les Conseils régionaux et la DIRECCTE

(Direction Régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi).
Ils vous informeront sur toutes les aides
- au conseil, financières, fiscales, sociales - et primes régionales à la création d'entreprise...
- La Banque Publique d'Investissement (BpiFrance) est un établissement public en plein essor qui finance et accompagne des PME dans toutes les phases de leur développement (www.bpifrance.fr).
- Les Centres de formalités des entreprises (CFE) . Les Urssaf, les services des impôts des entreprises, les Chambres d'agriculture, les greffes des Tribunaux de Commerce etc., sont également Centres de Formalités des Entreprises (CFE), où les créateurs doivent effectuer leurs déclarations légales. Le CFE centralise les différentes pièces et les transmet aux organismes concernés (INSEE, régime social des indépendants, Caisse d'assurance vieillesse, etc.).

LE RÉSEAU ASSOCIATIF

Il existe un réseau associatif très riche pouvant vous apporter des conseils sur les différents aspects de la création. N'hésitez pas à vous faire connaître, ils sont là pour ça ! Quelques exemples d'associations efficaces :
- Boutiques de Gestion (BGE) (466 implantations) disposent de services allant de l'accueil au conseil technique, en passant par la formation et le suivi après création. Le coût de ces services est fonction de vos ressources. Site : www.bge.asso.fr
- Les plates-formes d'initiatives locales (230 en France) regroupent, au niveau d'un bassin d'emploi, l'ensemble des partenaires économiques locaux.
  Ce sont des lieux d'accueil qui vous proposent conseils, aides financières, parrainage et suivi. Site : www.initiative-france.fr
- Les réseaux de cadres retraités, tels l'Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise (EGEE). Au sein de ce réseau, les retraités mettent leurs compétences et leur expérience à votre service. Site : www.egee.asso.fr
- Le CJD (Club des Jeunes Dirigeants) qui regroupe des entrepreneurs en réflexion commune sur l'entreprise et qui apportent aide et conseils aux créateurs. Site : wwww.cjd.net

INFORMEZ-VOUS !
Une revue de presse est disponible dans certains organismes ou vous pourrez retrouver des magazines avec de nombreux dossiers et guides thématiques sur la création ou la reprise d'entreprise. N'oubliez pas de consulter également les sites internet consacrés à la création d'entreprise dont celui de l'APCE www.apce.com

- Les réseaux étudiants. Dans le réseau Accède France par exemple, les étudiants réalisent bénévolement des études de marché pour les porteurs de projet n'ayant pas les moyens de les financer. Site : www.accede-france.com

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

LES RELATIONS

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

LE BON CONSEIL

Demander l'avis de professionnels

Consultez les professionnels de votre secteur d'activité : leur avis et leurs conseils vous seront précieux. Les syndicats professionnels peuvent aussi vous guider utilement.
Cela vous permettra aussi de tester vos capacités à communiquer directement avec des professionnels.

LES AIDES AU DÉVELOPPEMENT DE VOS COMPÉTENCES

LES AIDES DE PÔLE EMPLOI

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

→ L'action de formation conventionnée (AFC)

vise une certification (titre, diplôme, certificat de qualification professionnelle inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles), une pré-qualification (action préparatoire à une action qualifiante) ou une professionnalisation (obtention d'une habilitation nécessaire pour exercer un métier ou l'acquisition d'éléments manquants pour accéder à un emploi précis). Elle s'adresse aux demandeurs d'emploi inscrits. Mise en œuvre au niveau régional, elle est prescrite par votre conseiller Pôle emploi (aucun frais de dossier ou d'inscription à votre charge, financement du coût total de l'action) dans la limite de l'enveloppe disponible.

→ L'action individuelle de formation (AIF)

répond à des besoins non couverts par les achats de formations conventionnées par Pôle emploi. Seules les formations validées par Pôle emploi (contenu, coûts pédagogiques, durée) dans le cadre de votre projet professionnel peuvent donner lieu à l'attribution de l'AIF.

→ Le compte personnel de formation (CPF)

a remplacé le DIF à depuis le 1er janvier 2015. Depuis cette date, vous pouvez inscrire les heures acquises dans le cadre de votre DIF sur votre compte personnel de formation (CPF). Pour ce faire et connaître les actions de formation éligibles dans ce cadre, connectez-vous sur le site dédié au CPF : www.moncompteformation.gouv.fr

LES AUTRES AIDES

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

LE BON CONSEIL

Tous les sites et les conseils, même payants, ne sont pas forcément fiables !
Faites appel à Pôle emploi, l'APCE ou d'autres organismes reconnus qui, de surcroît, vous aident gratuitement.

LES AIDES FINANCIÈRES

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

LES AIDES DE POLE EMPLOI AUX CREATEURS D'ENTREPRISE

→ Le cumul avec l'ARE ou l'ASP

Si vous êtes indemnisé au titre de l'ARE (Allocation d'aide au Retour à l'Emploi) ou de l'ASP (Allocation de Sécurisation Professionnelle versée dans le cadre du Contrat de sécurisation professionnelle), vous pouvez, sous certaines conditions, continuer à percevoir votre allocation en même temps que la rémunération issue de votre activité créée ou reprise (salariée ou non).
L'allocation mensuelle est diminuée de 70% de la rémunération ou du revenu déclaré au titre des assurances sociales.

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

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

Si vous êtes demandeur d'emploi indemnisé au titre de l'ARE bénéficiaire de l'ACCRE (voir ci-après), l'ARCE peut vous être attribuée dès le démarrage de votre activité. Elle correspond à 45% du montant du reliquat de vos droits à l'ARE. Déposez votre demande auprès de Pôle emploi pendant votre préavis ou au cours de votre indemnisation. L'aide est attribuée en 2 versements égaux :
- le 1er au début de l'activité,
- le solde 6 mois plus tard sous réserve que votre activité perdure.

Si vous percevez l'ARCE, vous ne pouvez pas bénéficier de l'Aide Différentielle au Reclassement (ADR) (voir ci-après), ni cumuler les revenus de votre activité avec l'ARE (voir ci-dessus).

→ La prime au reclassement

Licencié pour motif économique, vous avez accepté un Contrat de sécurisation professionnelle (CSP), vous pouvez bénéficier de cette prime à condition de reprendre un emploi d'au moins 6 mois avant la fin du 10ème mois de CSP. Son montant est égal à 50% de vos droits à indemnisation (Allocation de Sécurisation Professionnelle-ASP) restants. Cette prime n'est pas cumulable avec l'indemnité différentielle de reclassement (voir ci-après).

→ L'aide ou la prime différentielle de reclassement

En cas de reprise d'un emploi (avant la fin de l'indemnisation au titre de l'ARE ou de la fin du CSP) moins bien rémunéré que le précédent, peut vous être versée :
- l'aide différentielle de reclassement (ADR) si vous êtes demandeur d'emploi indemnisé au titre de l'ARE depuis plus de 12 mois ou âgé de 50 ans et plus. Sa durée de versement ne peut excéder celle de vos droits à l'ARE ;
- l'indemnité différentielle de reclassement (IDR) si vous êtes en CSP, dans la limite de 12 mois.

Le montant total versé de cette aide (ADR) ou de cette prime (IDR) est plafonné à 50% des droits restants au titre de l'ARE ou de l'ASP.

→ Le maintien d'un minima social

Si les revenus tirés de la création de votre entreprise sont insuffisants, vous pouvez continuer de percevoir, sous certaines conditions :

- le RSA (Revenu de Solidarité Active) recalculé tous les 3 mois,
- l'ASS (Allocation de Solidarité Spécifique) en totalité pendant 12 mois si vous bénéficiez de l'ACCRE. Sinon en totalité les 3 premiers mois, puis pendant 9 mois diminuée des revenus d'activité perçus (salariés ou non) avec versement d'une prime de 150 €/mois,
- l'ATA (Allocation Temporaire d'Attente) pendant 1 an maximum,
- l'allocation veuvage.

Pour plus d'informations, consultez le dépliant « Allocation de Solidarité Spécifique ».

LES EXONERATIONS DE CHARGES SOCIALES

→ Le dispositif ACCRE

L'ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises) permet de maintenir une couverture sociale et de bénéficier d'une exonération des cotisations de sécurité sociale (sauf accidents du travail et maladies professionnelles) pendant 12 mois (durée prolongée, sous conditions, pour les micro entreprises) plafonnée à 120% du SMIC. Et ce, à compter de la date d'affiliation au régime des travailleurs non salariés ou du début d'activité de l'entreprise.

Adressez votre demande au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) : formulaire disponible sur le site : www.vosdroits.service-public.fr
Voir aussi sur le site www.urssaf.fr, la présentation du dispositif « ACCRE ».

→ Un taux réduit de cotisations

Les auto-entrepreneurs peuvent bénéficier de l'application de taux réduits de cotisations et contributions sociales pendant 3 ans : voir le site www.lautoentrepreneur.fr

LES PRÊTS

→ Les prêts bancaires

Armez-vous de toute votre détermination et de votre enthousiasme pour persuader les banquiers de la qualité de votre dossier. Mais plus encore, ce qui va les motiver à vous aider, ce sont les garanties classiques que vous pourrez leur fournir : immobilier (terrain, appartement, immeuble,...), voiture, objets de valeur, liquidités bloquées sur un compte... Vous devrez apparaître sûr de vous et convaincant.
Devant votre banquier, valorisez votre projet en insistant sur ses qualités.
Votre but est de le convaincre qu'en vous prêtant de l'argent, il court un risque minimum. Appuyez-vous sur votre business plan.

→ Le dispositif NACRE

Dans ce cadre (voir page 13) un prêt à taux zéro de 8 000 € maximum peut vous être accordé, à rembourser dans un délai de 5 ans. Il est conditionné à l'obtention d'un prêt complémentaire (bancaire ou solidaire : voir ci-dessus) et au suivi de la phase d'accompagnement du démarrage et du développement de votre activité.

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

→ Les prêts d'honneur et crédits solidaires

Les prêts d'honneur ne requièrent ni caution personnelle ni paiement d'intérêts :

- Prêts Création d'Entreprise (PCE) de 2 000 € à 7 000 € (programme n'excédant pas 45 000 €) sur 5 ans (www.pce.bpifrance.fr),
- Plates-formes d'initiative locale ou le réseau France Initiatives (voir page 19),
- prêts régionaux...

Les crédits solidaires accordés par :

- l'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique-ADIE) pour toute personne qui

n'a pas accès à un crédit bancaire professionnel classique (en particulier les allocataires de minima sociaux et les personnes en recherche d'emploi). Soit un micro crédit professionnel jusqu'à 10 000 € sur 48 mois maximum, un prêt d'honneur jusqu'à 3 000 € à taux zéro et une prime selon les régions (www.adie.org),
- la Nef (www.lanef.com),
- ou les Caisses Solidaires (www.caisse-solidaire.fr).

Le Livret d'Epargne Entreprise (LEE) destiné à financer la création ou la reprise d'entreprise, vous permet de construire une épargne progressive rémunérée.
Vous pouvez bénéficier ensuite d'un prêt à taux réduit, après étude de la crédibilité du projet de création ou de reprise.

DES AIDES CIBLEES SUR CERTAINS PUBLICS

→ France active

France active permet aux femmes et aux jeunes de bénéficier des garanties suivantes :

- **Le Fonds de garantie pour l'initiative des femmes** (FGIF)

Pour toute création ou reprise d'entreprise depuis moins de 5 ans, le FGIF s'adresse à la gérante détenant la majorité du capital (seule ou avec une autre femme). Le prêt est garanti à hauteur de 70% maximum de son montant, sur une période de 2 à 7 ans (montants des emprunts garantis dans la limite 27 000 €).
Demande téléchargeable sur www.franceactive.org

→ CAP JEUNE

Ce dispositif coup de pouce vise les jeunes de moins de 26 ans. Il comprend un accompagnement, une prime de 2 000 € et une garantie pour obtenir un prêt bancaire dans de bonnes conditions.

France active a publié un kit de survie pour la création d'entreprise sur la banque : une méthodologie, une mine de conseils et d'adresses utiles à l'attention des jeunes mais aussi des plus aguerris ! A consulter sur www.franceactive.org

→ Créajeunes

Lancé **par ADIE** (voir ci-dessus) **et Pôle emploi** « créajeunes » cible les jeunes âgés de 18 à 32 ans sous la forme d'un accompagnement et d'un financement de projet de création (microcrédit, prêt d'honneur à 0%).
Pour en savoir plus : www.adie.org
et www.jeunes.gouv.fr

→ Aides aux travailleurs handicapés

L' Agefiph -Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées présente sur l'ensemble du territoire- peut attribuer différentes aides éventuellement cumulables aux travailleurs handicapés (aide à la mobilité…) dont une aide à la création/reprise d'entreprise. Pour en bénéficier la personne en situation de handicap doit être inscrite comme demandeur d'emploi auprès de Pôle emploi, diriger l'entreprise et détenir au moins 50 % du capital (seul ou en famille), avec plus de 30 % à titre personnel. Soit une aide financière forfaitaire au démarrage de l'activité de 6 000 €, en complément d'un apport en fonds propre de 1 500 €.
Le dossier de demande est à déposer à l'Agefiph : www.agefiph.fr

LES SUBVENTIONS, BOURSES ET AUTRES PARTICIPATIONS

Il est difficile de créer une entreprise sans apport personnel. Et les banques ne financeront pas plus de 70 % de votre projet. Il vous faut donc puiser dans vos économies ou faire appel à votre entourage pour rassembler les 30 % restants.

Heureusement, de multiples aides sont à votre portée. Certaines aides s'adressent directement aux créateurs/repreneurs, d'autres s'adressent directement à l'entreprise nouvellement créée.

→ Les aides publiques

Les subventions directes de l'État (non remboursables) sont peu nombreuses. Où s'adresser ? Auprès de votre chambre de commerce et d'Industrie (CCI), de votre chambre de métiers et de l'artisanat ou auprès de votre DIRECCTE (Direction Régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi). En ce qui concerne les primes régionales et locales, à votre Conseil régional et à votre mairie.

→ Bourses

Bourses, primes … Renseignez-vous sur les associations, fondations ou clubs de créateurs aptes à vous venir en aide dans le financement de votre entreprise.

- Capital-risque, business angel… Ces organismes prennent des parts dans les entreprises, finançant ainsi une partie de votre projet. Renseignez-vous auprès de votre CCI ou de votre chambre de métiers et de l'artisanat.

Consultez le site : www.apce.com

A noter enfin le développement de sites de financement participatif sur internet.

→ Le « crowdfunding » ou financement participatif

Le crowdfunding, appelé également financement participatif, est un mode de financement de projets de création d'entreprise utilisant internet comme moyen de mise en relation entre les porteurs de projet et les personnes souhaitant investir. Il s'adresse aux créateurs d'entreprise qui ne possèdent pas les fonds suffisants pour se lancer et ne souhaite pas faire appel au crédit bancaire par exemple. La participation des internautes peut prendre la forme d'un don (avec une contrepartie : cadeau, invitation, carte avec remerciements etc.). Elle peut aussi être une réelle participation dans le capital de la société, l'internaute recevra alors des dividendes et une plus-value éventuelle lors de la cession de ses parts. Enfin, la participation peut, depuis le 1er octobre 2014 prendre la forme d'un prêt, sous certaines conditions. A noter que sur certaines plateformes, si le montant fixé au départ n'est pas atteint, le porteur de projet ne reçoit pas d'argent et les contributeurs sont remboursés. En cas de succès, le site intermédiaire prélève une commission comprise entre 5 et 12%. Quelques sites de financement participatif : Kisskissbankbank, Ulule, MyMajorCompany, Babyloan.

→ Autres participations

- Si vous avez entre 18 et 30 ans, Envie d'agir/Défi Jeunes peut soutenir votre projet avec une bourse pouvant atteindre 6 000 euros.

LE BON CONSEIL

Pensez aux concours !

Il existe de nombreux concours régionaux ou nationaux destinés aux créateurs ou aux repreneurs d'entreprise. Chacun présente des conditions d'accès propre mais l'objectif est le même : vous aider à concrétiser votre projet ! Certains offrent des subventions mais c'est avant tout l'occasion de présenter votre projet à des professionnels et de faire des rencontres. Les principaux concours nationaux et régionaux sont répertoriés sur le site www.apce.com rubrique « Concours et fondations ».
Selon votre zone d'implantation, vous pouvez également être exonéré d'impôts sur les bénéfices ou de charges sociales.
Pour plus de précisions, parlez-en à votre conseiller Pôle emploi.

À NOTER

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

→ Les aides financières en bref !

	DISPOSITIF VISÉ	A QUI S'ADRESSER ?	SITES UTILES
MAINTIEN D'UN REVENU	cumul nouvelle activité/are ou asp	Pôle emploi	www.pole-emploi.fr
	adr ou idr		
	maintien d'un minima social en tout ou en partie : rsa, ass, ata, allocation veuvage	A l'organisme qui verse l'allocation	www.pole-emploi.fr www.vosdroits.service public.fr
AIDES	arce	Pôle emploi	www.pole-emploi.fr
	prime de reclassement (csp)		
	aide à la création ou reprise d'entreprise pour les personnes en situation de handicap	Agefiph	www.agefiph.fr
EXONÉRATIONS DE CHARGES	accre	URSSAF	www.urssaf.fr
	taux réduit/ autoentrepreneur	www.lautoentrepreneur.fr	
PRÊTS	nacre	www.emploi.gouv.fr/nacre	
	prêt bancaire	Votre banque	
	prêts d'honneur	Plates-formes d'initiative locale, réseau France initiatives…	www.initiative-france.fr www.pce.bpifrance.fr
CRÉDITS SOLIDAIRES	microcrédit (assorti le cas échéant d'un prêt d'honneur)	-ADIE -Nef -Caisses solidaires…	www.adie.org www.lanef.com www.caisse-solidaire.fr
GARANTIE DE PRÊT	fonds de garantie pour l'initiative des femmes (fgif)	Chargées de mission départementales aux droits des femmes (Préfecture de département)	www.franceactive.org
	cap jeunes	www.franceactive.org	
CROWDFOUDING	fonds (financement participatif)	sites de financement participatif	www.kisskissbankbank.fr www.indiegogo.com www.ulule.com

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

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

À VOUS DE JOUER

Vous avez fait le point !
Vous savez maintenant comment créer votre entreprise et faire du chômage un tremplin vers de nouveaux succès.
Vous connaissez les étapes indispensables à votre réussite, et les outils qui vous seront utiles.

Prêt ?
Mais n'oubliez pas qu'un créateur d'entreprise doit toujours allier l'enthousiasme et le sens des réalités.
Durant votre parcours, n'hésitez pas à poser des questions, soyez curieux avant tout !Agissez avec méthode, une bonne préparation est essentielle à votre succès et vous assurera une crédibilité face à vos interlocuteurs.Vous n'êtes pas seul car les conseillers Pôle emploi sont là pour vous épauler dans toutes ces étapes mais aussi pour vos futurs recrutements !

Alors bonne chance !

L'ESSENTIEL À RETENIR

LES 5 ERREURS À ÉVITER

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

LES 5 ASTUCES À UTILISER

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

LES 5 CLÉS POUR AGIR

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

SEPTEMBRE 2015

© Pôle emploi 2012 – Toute reproduction partielle ou totale de la présente publication est strictement interdite sans l'autorisation expresse de Pôle emploi – Direction de la communication de Pôle emploi – Réf. n° 803

POLE-EMPLOI.FR

pôle emploi