

LE GUIDE DU CREATEUR

Préambule

La Communauté urbaine de Cherbourg (CUC) a confié à BGE Normandie, la gestion de ses pépinières et hôtels d'entreprises par voie de délégation de service public.

La mission qui est confiée à BGE Normandie est de :

- Gérer les locaux d'activité,
- Assurer un premier accueil des porteurs de projet,
- Accompagner les porteurs de projet qui ont décidé de créer et de s'installer en pépinière d'entreprises.

C'est dans ce cadre que la CUC a souhaité que ce guide soit rédigé et remis à chaque porteur de projet désireux de disposer d'un premier document d'information sur la création d'entreprise. Il permet de se poser les bonnes questions et préparer dans de bonnes conditions son projet de création et les premiers rendez-vous avec vos accompagnateurs.

SOMMAIRE

I/ LES ETAPES DE LA CREATION D'ENTREPRISE

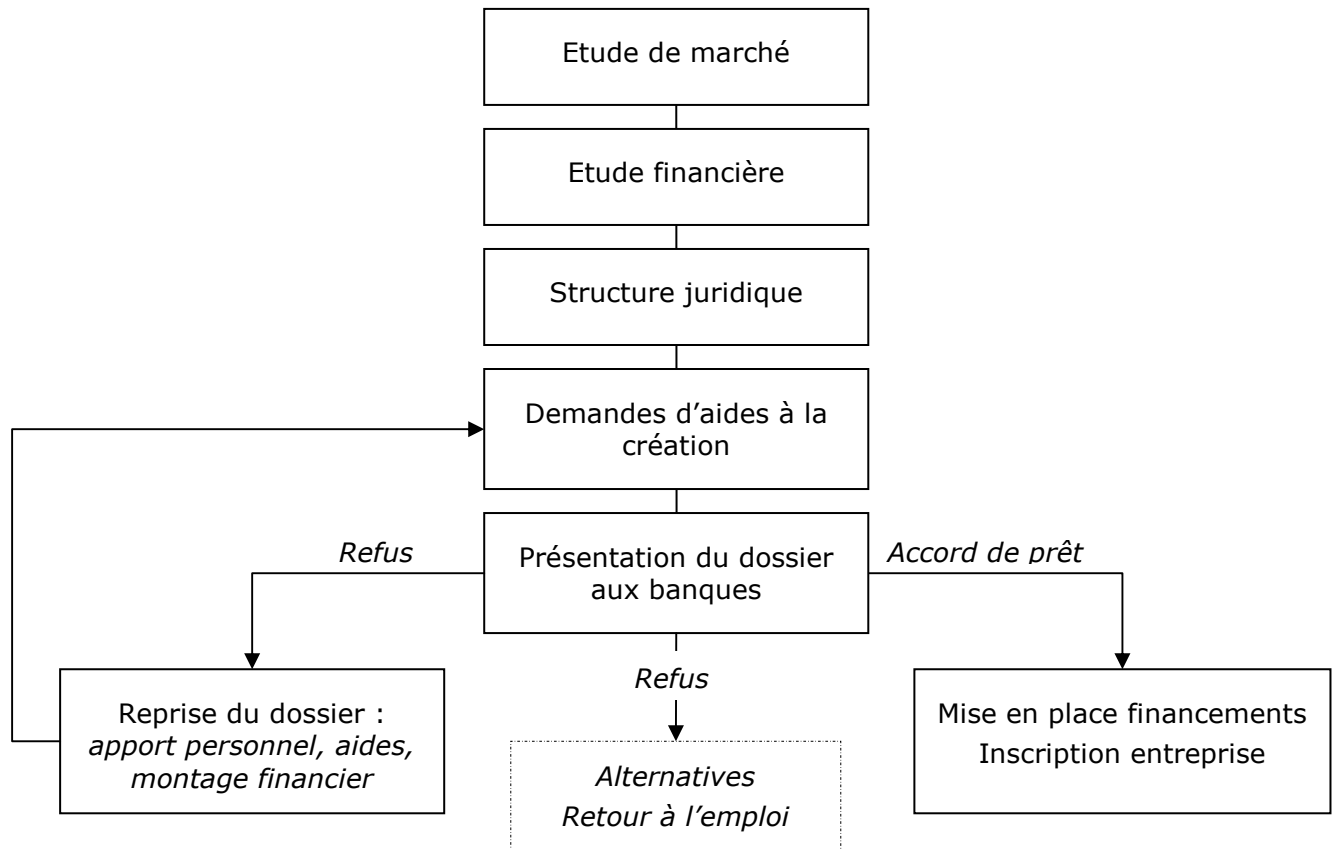
- 1) L'adéquation Porteur / Projet
- 2) L'étude commerciale
- 3) L'étude financière
- 4) L'étude juridique
- 5) Les aides financières
- 6) L'hébergement

II/ BGE NORMANDIE : QUI SOMMES-NOUS ?

- 1) Notre présence dans le département de la Manche
- 2) Nos compétences
- 3) Nos partenaires
- 4) Notre appartenance à un réseau national BGE
- 5) Nos prestations proposées aux créateurs

I / LES ETAPES DE LA CREATION D'ENTREPRISE

BGE Normandie vous accompagne sur l'ensemble des étapes de la création d'entreprise, quelle que soit la nature de votre projet : **artisan, commerçant, services à la personne, services aux entreprises, profession libérale ou association.**



1) L'adéquation Porteur / Projet

a. Le Porteur

- ⇒ C-V : formation, expérience, adéquation porteur/projet
- ⇒ Comment vous est venue votre idée de création ?
- ⇒ Motivations pour créer votre entreprise
- ⇒ Vos points forts et points faibles par rapport à votre projet

b. Le Projet

Brève description de votre activité : prestations/produits/services, lieu d'implantation, secteur d'activité, personnel/associés et leur profil.

2) L'étude commerciale

L'étude commerciale occupe une place clé dans l'élaboration de votre projet. Sa vocation est de réduire au maximum les risques d'échec en vous permettant de mieux connaître l'environnement de votre future entreprise. Cette étape doit vous permettre de :

- bien connaître et comprendre votre marché,
- réunir les informations vous permettant de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires,
- faire les meilleurs choix commerciaux pour atteindre vos objectifs,
- fixer votre politique "produit", "prix", "distribution" et "communication".

a. Bien connaître et comprendre votre marché

Le marché est l'environnement dans lequel va évoluer l'entreprise et où se rencontrent une offre (les concurrents) et une demande (les clients potentiels). Il peut-être national, régional, saisonnier, concentré, diffus, captif, fermé, ambulant... Chacune de ses caractéristiques entraîne des contraintes et des clefs de succès spécifiques qu'il est important d'identifier à ce stade.

b. Rechercher les informations qui vous manquent

En effectuant une recherche documentaire auprès des sources d'informations mises à votre disposition : chambres de commerce et d'industrie, chambres de métiers et de l'artisanat, organismes et syndicats professionnels, Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Credoc), grandes bibliothèques, sites internet spécialisés... Vous trouverez la liste des principales sources d'informations sur le site de l'APCE.

En récoltant les prospectus publicitaires et annonces parues dans la presse émanant de la concurrence.

En visitant les salons professionnels, foires, expositions et autres manifestations.

En interviewant des professionnels et des donneurs d'ordre du secteur d'activité.

En menant une enquête par entretiens, sondages ou mini-tests auprès de la clientèle potentielle.

En observant sur le terrain les concurrents et, s'il y a lieu, le comportement des passants.

c. Ajuster votre projet en répondant aux questions suivantes :

• **Quelles sont les tendances du marché ?**

Vous devez identifier votre marché :

- marché des entreprises, des particuliers, des loisirs, des biens de grande consommation ?
- marché en développement, en stagnation, en déclin ?
- que représente-t-il en volume de vente et en chiffre d'affaires ?

• **Qu'allez-vous vendre ?**

Affinez les caractéristiques de vos produits ou services : spécialisation, niveau de qualité, avantages, gamme, présentation, finition, conditions d'emploi, prestations complémentaires, etc.

• **A qui allez-vous vendre ?**

- Quelle clientèle : entreprises (PME, grands comptes), particuliers (famille, individus), collectivités ?
- Quelle est la capacité d'investissement pour ce produit ou service ?
- Quels sont les besoins de vos clients potentiels ?
- Comment achètent-ils ?
- Où vivent-ils ?
- Comment se comportent-ils ?

• **A quel besoin correspond votre produit ou service ?**

Analysez les attentes de vos clients : gain de temps, de place, d'argent, besoin de sécurité, de confort, de nouveauté ou autre.

Précisez les avantages que vous allez leur apporter : garantie de qualité, de technicité, de ponctualité, de souplesse, de délais d'exécution, horaires, étendue du choix ou autre.

• **Comment allez-vous vendre ?**

Adaptez votre mode de distribution aux habitudes de vos clients : achats sur catalogue, après essai, sur références, après démonstration, à domicile, après devis, par appel d'offres ou autre.

- **Comment vais-je me fournir ?**

Qui sont-ils ? Pourquoi les avez-vous choisis ? Quelles sont les conditions d'achat, de paiement, de livraison, etc. Quelle marge ou coefficient de vente allez-vous appliquer ?

- **Quels sont vos concurrents ?**

- Qui sont-ils ? - Combien sont-ils ? - Où sont-ils ? - Que proposent-ils ? - A quels prix ?

Analysez les atouts (notoriété, ancienneté, accessibilité, publicité, surface de vente, étendue de la gamme, facilités de paiement, etc.)

Pour chacun de vos concurrents, évaluez leurs avantages et leurs inconvénients. (ex : choix des produits, qualité, service client, positionnement prix).

Concurrent	Implantation	Produits	Tarifs	+	-

- **Quels sont les moments propices à l'achat de votre produit ou service ?**

Pour la clientèle que vous visez, votre activité est-elle assujettie à un calendrier, un planning ou à des horaires particuliers ?

La demande est-elle ponctuelle, fortuite, périodique, saisonnière ou régulière ?

Les achats sont-ils programmés, aléatoires ou d'urgence ?

- **Où allez-vous exercer votre activité ?**

Toute entreprise une fois créée a un ancrage territorial, une adresse, une domiciliation. Il vous faut donc vous poser toutes les questions relatives à cet établissement. Par exemple, vous faut-il un lieu de stockage et de quelle superficie ? Quelle hauteur sous plafond ? Un atelier de production ? De quelle puissance électrique doit-il disposer ? Lui faut-il une porte sectionnelle ? Vous faut-il un bureau ? Un accueil et des services mutualisés pour partager les coûts vous paraissent-ils intéressants, essentiels ? La situation géographique doit-elle être près d'un grand axe et disposer d'un effet vitrine ? Souhaiteriez-vous disposer de conseils et d'un accompagnement sur place au fur et à mesure de votre développement pour sécuriser vos démarches et assurer une certaine sérénité ? Avez besoin de vous installer près de vos sources d'approvisionnements ou près de votre clientèle ?

Si votre projet consiste à ouvrir un commerce de détail, votre emplacement sera capital pour la réussite de votre projet. Lorsque vous aurez repéré un emplacement, n'hésitez pas à passer plusieurs jours dans le quartier, à questionner les commerçants, à surveiller attentivement le flux des passants et à observer les commerces concurrents.

Autant de questions qui sont cruciales et qu'il vaut mieux se poser en amont pour bâtir votre prévisionnel.

- ***A quel prix allez-vous vendre votre produit ?***

Pour fixer le "prix juste", il est nécessaire de bien connaître sa clientèle, ses concurrents et ses coûts. Les informations que vous avez pu recueillir précédemment sont donc essentielles dans cette étape, particulièrement la sensibilité de la demande au prix du produit, les prix pratiqués par vos concurrents et le calcul de votre prix de revient.

d. Estimer votre chiffre d'affaires prévisionnel

En recoupant les différents éléments d'information recueillis, vous devez être en mesure d'évaluer le nombre de clients potentiels sur votre zone d'intervention et de mesurer leur volume de consommation pour fixer, en les justifiant, vos hypothèses de chiffre d'affaires prévisionnel.

Pour obtenir des résultats cohérents et réalistes, utilisez différentes méthodes d'estimation du chiffre d'affaires afin de faire ressortir une estimation basse et haute du chiffre d'affaires à réaliser.

e. Définir votre stratégie

Grâce aux connaissances acquises précédemment, cette troisième étape doit vous permettre de construire l'offre de votre entreprise en validant ou ajustant certains points-clé de votre projet.

Pour cela, il vous faudra analyser les caractéristiques :

- de la demande, pour répondre au plus près à ses exigences,
- de l'offre de la concurrence, pour vous en distinguer et mettre en avant vos atouts.

f. Etudier les caractéristiques de la demande

Votre étude de marché vous a renseigné sur la composition de votre clientèle potentielle.

Vous devrez adapter votre gamme de produits ou services aux profils-type de clientèle que vous avez repérés.

g. Choisir vos actions commerciales

Une fois votre offre construite, vous devrez organiser la force de proposition de votre entreprise, prévoir les relations avec vos futurs clients et décider des actions à mener pour favoriser ces relations.

L'ensemble des moyens qui permettent d'agir sur un marché peuvent être classés en trois catégories.

Ceux qui visent à attirer le consommateur vers le produit relèvent de **l'action publicitaire**. Vous déciderez, en fonction de votre budget et de l'étendue de votre rayon d'action, du type de support le plus efficace : insertion dans les « pages jaunes », signalétique et/ou publicité sur le lieu de vente, prospectus, cartes de visite, encarts publicitaires sur internet, dans la presse locale ou spécialisée ainsi que dans les annuaires professionnels, annonces sur les radios locales...

h. Définir vos besoins et vos apports

Liste de vos besoins matériels et immatériels

Liste de vos apports personnels (matériel et numéraire)

3) L'étude financière

Cette étude consiste à traduire en termes financiers les éléments que vous venez de réunir et à vérifier la rentabilité de votre projet.

Les différents choix opérés concernant la nature de votre produit ou de votre prestation, la façon d'exploiter votre marché et la gestion de votre entreprise nécessitent de recourir à certains moyens techniques et humains.

Un conseil pour ne rien oublier : visualisez votre future entreprise. Comment va-t-elle fonctionner concrètement ?

Pour chaque fonction (acheter, stocker, fabriquer, vendre, etc.), répondez aux questions suivantes : comment ? Avec quoi ? Avec qui ? Puis, dressez un tableau reprenant ces moyens en les traduisant en coûts.

La démarche que nous vous proposons se compose de 3 étapes qui répondent aux questions suivantes :

1) Quels sont les capitaux qui vous seront nécessaires pour lancer le projet ? Dans un tableau appelé **plan de financement initial**, vous évalueriez d'une part les besoins durables de financement et vous mettrez en regard d'autre part autant de ressources financières.

2) L'activité prévisionnelle de mon entreprise va-t-elle engendrer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ? C'est **le compte de résultat prévisionnel** qui le montrera.

3) Les recettes encaissées par votre entreprise tout au long de l'année vous permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ? **Le plan de trésorerie** mettra en évidence, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre existant entre les encaissements et les décaissements.

Cette démarche conduit à la construction d'un projet cohérent et rentable puisque chacune des options prises trouve sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres financiers. Si le déséquilibre est trop important, le projet doit être remanié et sa structure financière adaptée en conséquence.

- **Construire le plan de trésorerie et le plan de financement initial**

Etablir le plan de financement initial est une démarche dynamique. Il s'agit non seulement de savoir à combien se chiffre le projet, mais aussi de rechercher la meilleure solution financière pour équilibrer ce plan qui se présente sous la forme d'un tableau à double colonnes.

Cette étape vous amènera soit à renoncer au projet, si la proportion des fonds propres est trop faible par rapport aux fonds d'emprunt qu'il faudrait obtenir, soit à le redimensionner en le modifiant pour réduire les besoins (par exemple : moins d'investissements grâce aux recours à la sous-traitance ou à la location).

4) L'étude juridique

Vous allez démarrer une activité indépendante. Quelle que soit l'importance et la nature de cette activité, vous allez devoir choisir une structure juridique adaptée à votre projet.

De ce choix va découler un certain nombre de conséquences fiscales, sociales et patrimoniales, qu'il faut étudier minutieusement avec, si possible, l'aide d'un conseil spécialisé.

Mais attention à ne pas brûler les étapes. Vous ne pourrez procéder à cette étude sans avoir au préalable réfléchi à votre projet et procédé à une étude commerciale et financière sérieuse. Le choix de la structure juridique correspond à la phase finale de préparation de votre projet et doit s'y adapter.

Pour pouvoir choisir la structure juridique la plus adaptée à votre activité et votre entreprise, vous devez répondre aux questions suivantes :

- La nature de l'activité.
- La volonté de s'associer.
- L'organisation patrimoniale : protection et transmission du patrimoine.
- L'engagement financier.
- Le fonctionnement de l'entreprise.
- Le régime social de l'entrepreneur.
- Le régime fiscal de l'entrepreneur et de l'entreprise.
- La crédibilité de l'entreprise vis-à-vis des partenaires (banquiers, clients, fournisseurs, etc.).

Le tableau synoptique reproduit ci-après dresse de façon comparative la synthèse des principales caractéristiques de ces structures. (cf. tableau comparaison structure juridique).

Vous allez démarrer une activité indépendante, travailler sous votre propre responsabilité, sans aucun lien de subordination vis-à-vis d'une autre entreprise. Quelle que soit l'importance et la nature de cette activité, vous allez devoir choisir une structure juridique adaptée à votre projet.

De ce choix va découler un certain nombre de conséquences fiscales, sociales et patrimoniales, qu'il faut étudier minutieusement avec, si possible, l'aide d'un conseil spécialisé.

Mais attention à ne pas brûler les étapes. Vous ne pourrez procéder à cette étude sans avoir au préalable réfléchi à votre projet et procédé à une étude commerciale et financière sérieuse. Le choix de la structure juridique correspond à la phase finale de préparation de votre projet et doit s'y adapter.

- Distinguer « structure » et « Activité »

La structure juridique et l'activité exercée ne doivent pas être confondues. A la base de tout projet de création d'entreprise, il y a une activité qui peut être, au niveau juridique :

- **Commerciale** : le code de commerce énonce les activités entrant dans le domaine commercial. Pour l'essentiel, il s'agit de l'achat pour la revente, dans un but lucratif, ainsi que la vente de certains services : hôtels, restaurants, spectacles, etc.
- **Artisanale** : l'activité de l'entreprise doit consister en un travail de fabrication, transformation, réparation ou prestations de services. Les activités artisanales sont répertoriées dans une liste faisant l'objet d'un décret et sont regroupées par catégories : métiers de l'alimentation, du bâtiment, de fabrication et de services. D'autre part, l'entreprise artisanale en création ne doit pas, en principe, compter plus de 10 salariés.
- **Industrielle** : l'activité de l'entreprise consiste à transformer des matières premières. Cependant, et contrairement à l'activité artisanale, le rôle des machines utilisées et de la main-d'œuvre doit être prépondérant. Les revenus professionnels de l'entrepreneur ne proviennent pas de son travail manuel, mais de l'organisation de sa production.
- **Civile** : il existe un certain nombre d'activités civiles parmi lesquelles on trouve l'agriculture et les professions libérales.

Pour comprendre cette terminologie de « profession libérale », il convient d'en différencier deux grandes catégories.

- **Les professions libérales dites « réglementées »** : il s'agit des architectes, avocats, experts-comptables, médecins, notaires, etc. Leurs membres doivent respecter des règles déontologiques strictes et sont soumis au contrôle de leurs instances professionnelles (ordre, chambre ou syndicat). Leur titre est protégé par la loi.
- **Les professions libérales « non réglementées »** : elles regroupent tous les secteurs économiques ne relevant ni du commerce, ni de l'artisanat, ni de l'industrie, ni de l'agriculture, ni des professions libérales réglementées.

Certaines de ces professions sont totalement libres (ex. : consultant, formateur), d'autres sont soumises à autorisation d'exercice (ex. : exploitant d'auto-école).

- **Les activités agricoles** consistent à l'exploiter un cycle végétal ou animal. En outre, toutes les activités s'inscrivant dans le prolongement de cette exploitation, comme la transformation des produits et leur commercialisation, sont également qualifiées d'agricoles.

- Choisir la structure juridique adaptée

Quelle que soit l'activité que vous allez exercer, vous allez devoir faire le choix entre :

- déclarer votre activité en tant qu'entrepreneur individuel,
- ou créer une société.

✓ **Si vous choisissez l'entreprise individuelle**, votre entreprise et vous-même ne formerez qu'une seule et même personne. Cette forme juridique vous concerne si vous êtes auto-entrepreneur (pour plus d'informations, consulter le site internet www.autoentrepreneur.biz) ou si vous optez pour le régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL).

Par conséquent :

- Vous disposerez d'une grande liberté d'action : vous serez le seul maître à bord et n'aurez de comptes à rendre à personne. La notion d'« abus de bien social » n'existe pas dans l'entreprise individuelle.
- En contrepartie, vos patrimoines professionnel et personnel seront juridiquement confondus. Vous serez donc responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de vos biens, y compris ceux que vous avez acquis avec votre conjoint si vous êtes marié sous le régime légal de la communauté réduite aux acquêts.

Il vous sera toutefois possible d'isoler l'ensemble de vos biens fonciers non affectés à votre activité professionnelle des poursuites des créanciers en procédant à une déclaration d'insaisissabilité devant notaire, publiée au bureau des hypothèques et, selon les cas, au registre du commerce et des sociétés au répertoire des métiers ou dans un journal d'annonces légales.

Vous pourrez également protéger votre patrimoine personnel en optant pour le régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) en effectuant une déclaration du patrimoine affecté à l'exercice de votre activité professionnelle. Vos patrimoines personnel et professionnel seront alors distincts. Votre responsabilité sera limitée au patrimoine affecté et les créanciers professionnels, en cas de difficulté, ne pourront saisir que les biens constituant ce patrimoine affecté.

Les biens pouvant entrer dans le patrimoine affecté sont :

- Obligatoirement les biens, droits, obligations ou sûretés nécessaires à l'exercice de l'activité professionnelle (ex.: fonds de commerce, droit au bail, matériel et outillage spécifiques, etc.)
- de manière facultative, les biens utilisés pour l'exercice de l'activité professionnelle que vous décidez d'affecter.

- Votre entreprise portera officiellement votre nom patronymique, auquel vous pourrez éventuellement adjoindre un nom commercial.

Si vous choisissez d'exercer votre activité en tant qu'EIRL, votre nom devra être précédé ou suivi immédiatement des mots "Entrepreneur individuel à responsabilité limitée" ou des initiales "EIRL". Cette mention devra figurer sur tous les documents de l'entreprise.

- Les revenus de l'entreprise seront soumis à l'impôt sur le revenu. Vous mentionnerez dans votre déclaration de revenus les bénéfices réalisés dans la catégorie correspondant à votre activité, sans déduction de votre rémunération : bénéfices industriels et commerciaux si vous êtes artisan ou commerçant, bénéfices non commerciaux si vous êtes un professionnel libéral

En cas d'option pour le versement fiscal libératoire, en tant qu'auto-entrepreneur, vous paierez l'impôt sur le revenu au fur et à mesure de l'encaissement de votre chiffre d'affaires. Le montant de l'impôt à payer sera égal à un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé qui varie selon la nature de l'activité exercée.

Si vous choisissez d'être soumis au régime de l'EIRL, vous pourrez opter pour l'impôt sur les sociétés si vous êtes sous un régime réel d'imposition. Vous serez alors également imposé sur la base des bénéfices mais après déduction de votre rémunération. Cette option est irrévocable.

- Vous serez soumis au régime social des travailleurs non-salariés et la base de calcul de vos cotisations sociales variera selon le régime d'imposition auquel votre activité est soumise. Si vous optez pour le régime micro-social, le calcul de vos cotisations sociales se fera sur la base de votre chiffre d'affaires.

- Les formalités de création de votre entreprise sont simples. Il vous suffira de déclarer votre activité, en tant que personne physique, auprès du centre de formalités des entreprises (CFE).

Si vous choisissez d'exercer en tant qu'EIRL, vous déposerez votre déclaration d'affectation du patrimoine au CFE qui se chargera de le transmettre soit :

- au registre du commerce et des sociétés (RCS) si vous êtes commerçant,
- au répertoire des métiers (RM) si vous êtes artisan,
- au registre de votre choix si votre activité fait l'objet d'une double immatriculation au RCS et au RM,
- au registre tenu par le greffe du tribunal statuant en matière commerciale si vous exercez une profession libérale,
- au registre tenu par le greffe du tribunal de commerce si vous êtes auto-entrepreneur,
- auprès de la chambre d'agriculture si vous êtes exploitant agricole.

✓ **Si vous décidez de créer une société**, vous donnerez naissance à une nouvelle personne, juridiquement distincte de vous-même et des autres associés fondateurs.

Par conséquent :

- L'entreprise disposera de son propre patrimoine, totalement distinct du vôtre. En cas de difficultés de l'entreprise, en l'absence de fautes de gestion graves qui pourraient vous être reprochées, vos biens personnels seront à l'abri de l'action des créanciers de l'entreprise (sauf si vous avez choisi la société en nom collectif dans laquelle chaque associé est solidairement et indéfiniment responsable avec la société).

- Si vous utilisez les biens de la société à des fins personnelles, vous pourrez être poursuivi pour « abus de biens sociaux ».

- S'agissant d'une « nouvelle personne », vous devrez donner à votre société un nom (dénomination sociale), un domicile (siège social) et apporter un minimum d'apports qui constituera son patrimoine initial et lui permettra de faire face à ses premiers investissements et premières dépenses (capital social).

- Le dirigeant que vous désignerez pour représenter la société vis-à-vis des tiers n'agira pas pour son propre compte, mais au nom et pour le compte d'une personne morale distincte. Il devra donc respecter un certain formalisme lorsqu'il sera amené à prendre des décisions importantes. De même, il devra périodiquement rendre des comptes aux associés sur sa gestion.

- La création de votre société donnera lieu à des formalités complémentaires : rédaction et enregistrement des statuts, parution d'une annonce dans un journal d'annonces légales, etc.

Il existe un nombre important de sociétés, nous nous limiterons aux plus courantes :

- l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (**EURL**) : c'est une SARL à associé unique,
- la société à responsabilité limitée (**SARL**),
- la société anonyme (**SA**) à forme classique, c'est-à-dire dirigée par un conseil d'administration,
- la société par actions simplifiée (**SAS**).

Voir tableau comparatif des structures juridiques (source APCE)

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS	SNC	ASSOCIATION
NOMBRE D'ASSOCIES	Pas d'associé Entrepreneur individuel seul	1 seul associé (personne physique ou morale, à l'exception d'une autre EURL)	Minimum 2 associés maximum 100 (personne physique ou morale)	Minimum 7 associés (personne physique ou morale)	Minimum 1 associé (personne physique ou morale)	Minimum 2 (personne physique ou morale) Les associés ont tous la qualité de commerçant	Minimum 2
MONTANT DU CAPITAL	Pas de notion de " capital social "	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans).	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans)	37 000 € minimum (1/2 des apports en numéraire sont versés obligatoirement lors de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans)	Capital social librement fixé par le ou les actionnaires (1/2 versé lors de la constitution et le solde dans les 5 ans)	Pas de minimum Pas d'obligation de libération immédiate (ex : sur appel de la gérance au fur et à mesure des besoins)	Pas de capital mais apports éventuels des membres (possibilité de récupérer les apports en nature à la dissolution de l'association)
OBJET (ACTIVITE)	Toutes activités (commerciale, libérale, artisanale, agricole, etc.)	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire), etc.	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire), etc.	Idem Activités interdites - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Idem Activités interdites : - débit de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Toutes activités (chaque associé a la qualité de commerçant) Activités interdites : - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Son but ne doit pas être le partage des bénéfices. Cependant, elle peut en réaliser.

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS	SNC	ASSOCIATION
DIRIGEANTS	Entrepreneur individuel	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - l'associé unique ou - un tiers	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - associé(s) ou - un tiers	Conseil d'administration (entre 3 et 18 membres) dont un président personne physique obligatoirement. Eventuellement, un directeur général.	Liberté statutaire Au minimum : un président, personne physique ou morale, associé ou non	Gérant(s) personne physique ou morale	Liberté totale
RESPONSABILITE ASSOCIES	Totale et indéfinie sur biens personnels de l'entrepreneur individuel (1)	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Indéfinie et solidaire sur biens personnels	Pas de responsabilité des membres sauf fautes délictuelles
RESPONSABILITE DIRIGEANTS	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem (responsabilité cependant atténuée lorsque le dirigeant est bénévole)
NOMINATION DES DIRIGEANTS	-	Décision de l'associé unique	Par les statuts ou en AGO* - majorité simple = 50 % + 1 voix ou - majorité supérieure si clause contraire des statuts	- Membres du conseil d'administration nommés par l'AGO - PDG et DG par le conseil d'administration	Liberté statutaire	- Dans les statuts ou en AGO (maj. simple). Possibilité de clause contraire - Si rien n'est prévu, tous les associés sont gérants	Liberté statutaire

(1) L'entrepreneur individuel peut isoler des poursuites de ses créanciers professionnels son habitation principale et tout autre bien foncier bâti ou non bâti non affecté à son activité professionnelle. Il peut également opter pour le régime de l'EURL en déclarant un patrimoine affecté à son activité professionnelle distinct de son patrimoine personnel. En cas de difficultés, les créanciers ne pourront saisir que ce patrimoine affecté.

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS	SNC	ASSOCIATION
REVOCACTION DES DIRIGEANTS	-	Décision de l'associé unique	En AGO* (motifs légitimes) Majorité simple = 50 % + 1 voix sauf majorité plus forte prévue dans les statuts	Membres du conseil d'administration (y compris le président) en AGO*. Sans préavis ni indemnité. Le président peut être démis de ses fonctions à tout moment par décision du Conseil d'Administration	Liberté statutaire	Pour le gérant associé : en AGO* à l'unanimité. Pour le gérant non associé : à la majorité simple	Liberté statutaire
DUREE FONCTIONS	-	Liberté statutaire sinon illimitée	Liberté statutaire sinon illimitée	6 ans (3 ans en début d'activité)	Liberté statutaire	Liberté statutaire sinon illimitée	Liberté statutaire
REGIME FISCAL IMPOSITION DES BENEFICES	IR* (BIC, BNC, BA) IS* Sur option uniquement en cas d'EIRL* soumis au régime réel d'imposition	Pas d'imposition au niveau de la société, l'associé unique est imposé directement au titre de l'IR (BIC ou BNC) Possibilité d'opter pour l'IS.	IS* Possibilité d'opter pour l'IR (2) (3)	IS* Possibilité d'opter pour l'IR (3)	IS* Possibilité d'opter pour l'IR (3)	Pas d'imposition au niveau de la société, chaque associé est personnellement imposé sur sa part de bénéfices à l'IR (BIC) Possibilité d'opter pour l'IS.	- Pas de bénéfice - Ass. à but lucratif : IS et IFA - Ass. sans but lucratif : IS à 24, 15 ou 10 % sur certains revenus
DEDUCTION REMUNERATION DIRIGEANT	Non (sauf pour EIRL soumis à l'IS)	En principe non (sauf option pour l'IS ou gérant extérieur)	Oui	Oui	Oui	Non	Oui (s'il en existe une)

(2) Régime de la SARL de famille : possibilité pour les SARL formées uniquement entre personnes parentes en ligne directe, frères et sœurs, conjoints ou partenaires pacés d'opter pour une imposition à l'IR (les SARL exerçant une activité libérale sont exclues de ce régime).

(3) Les SARL, SA et SAS de moins de 5 ans peuvent opter pour une imposition sur le revenu, quelle que soit la nature de l'activité exercée. Sont concernées les sociétés non cotées qui emploient moins de 50 salariés et réalisent un CA annuel ou un total de bilan inférieur à 10 millions € et dont les droits de vote sont détenus à hauteur de 50 % au moins par des personnes physiques, et à hauteur de 34 % au moins par le (ou les) dirigeant (s) de l'entreprise et les membres de son (leur) foyer fiscal. Cette option est valable pour 5 exercices, sauf dénonciation.

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS	SNC	ASSOCIATION
REGIME FISCAL DU DIRIGEANT	IR, catégorie des BIC ou des BNC, soit dans celle des rémunérations de dirigeants en cas EURL soumise à l'IS	IR, soit dans la catégorie des BIC ou BNC (EURL à l'IR), soit dans celle des rémunérations de dirigeants (EURL à l'IS)	Gérant minoritaire : Trait. et salaires. Gérant majoritaire : Trait. et salaires.	TS* pour le président du conseil d'administration et le directeur général	Idem SA	Impôt sur le revenu (BIC)	TS Si l'association n'a pas une gestion désintéressée : BNC
REGIME SOCIAL DU DIRIGEANT	Non-salariés	- Non-salariés : si gérant est l'associé unique - Assimilé-salarié si gérant est un tiers	Gérant minoritaire : assimilé-salarié Gérant majoritaire : Non-salariés	Président et directeur général : assimilé-salarié. Autres membres du conseil d'administration non rémunérés pour leur fonction de dirigeants	Idem SA	Non-salariés	En principe bénévoles. Si dirigeants rémunérés : assimilés-salariés
REGIME SOCIAL ASSOCIES	-	Si associé unique non gérant : non-salariés s'il exerce une activité dans l'EURL	Salariés (si contrat de travail)	Salariés (si contrat de travail)	Salariés (si contrat de travail)	Non-salariés	-
QUI PREND LES DECISIONS	L'entrepreneur seul	Gérant (possibilité de limiter les pouvoirs si le gérant n'est pas l'associé unique)	- Gestion courante : gérant - AGO* pour les décisions dépassant les pouvoirs du gérant. - AGE* pour les décisions modifiant les statuts	- Gestion courante : conseil d'administration - AGO/AGE* : idem SARL	Liberté statutaire	Idem SARL	Liberté statutaire

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS	SNC	ASSOCIATION
CONSULTATION PAR CORRESPONDANCE	-	-	Possible si prévue dans les statuts	Non	Liberté statutaire	Oui	Oui si prévue dans les statuts
COMMISSAIRE AUX COMPTES	Non	Idem SARL	Non sauf si 2 des 3 conditions sont remplies : - bilan >1 550 000 € - CA HT > 3 100 000 € - + 50 salariés	Oui	Non, sauf dans certaines situations (4)	Idem SARL	Non, sauf exceptions
TRANSMISSION	- Cession du fonds ou de la clientèle - Apport de l'entreprise en société - Location-gérance	Cession de parts libre, pas de procédure d'agrément	- Cessions de parts libres entre associés, ascendants, descendants et conjoints (sauf clause d'agrément prévue dans les statuts) - Cessions à des tiers obligatoirement avec agrément	Cessions d'actions libres sauf clause contraire des statuts	Cessions libres. Les statuts peuvent prévoir certaines clauses (ex : inaliénabilité, agrément préalable de cession)	Cessions de parts à l'unanimité des associés (disposition d'ordre public)	Impossible

(4) Les SAS ne sont tenues de recourir à un commissaire aux comptes que si elles :

- dépassent à la clôture de l'exercice deux des critères suivants : montant du total du bilan de plus de 1 000 000 €, chiffre d'affaires HT supérieur à 2 000 000 € ou nombre moyen de salariés supérieur à 20,
- contrôlent ou sont contrôlées par une ou plusieurs sociétés,

Ou si un ou plusieurs associés représentant au moins le dixième du capital demandent en référé la nomination d'un commissaire aux comptes.

*AGO : assemblée générale ordinaire IR : impôt sur le revenu BIC : bénéfices industriels et commerciaux BA : bénéfices agricoles TS : traitements et salaires

AGE : assemblée générale extraordinaire IS : impôt sur les sociétés BNC : bénéfices non commerciaux EIRL : entrepreneur individuel à responsabilité limitée

5) Les aides financières

BGE Normandie est habilitée à monter et présenter les dossiers d'aides financières suivants :

- FGIF : Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes
- Initiative Cotentin: Prêts d'honneurs à taux 0%
- NACRE : Prêts d'honneurs à taux 0%
- PCE : Prêt à la Création d'Entreprise

En fonction de votre besoin de financement, BGE Normandie pourra soumettre votre projet aux comités :

- Entreprendre En France : Prêts d'honneurs pour les projets relevant de la CCI
- Basse Normandie Active : Garantie de prêts bancaires

6) L'hébergement

L'hébergement des entreprises s'effectue dans le cadre d'une délégation de service public de la Communauté Urbaine de Cherbourg. Nous gérons deux locaux situés :



3 rue de Franche Comté
50103 Cherbourg Octeville

22 Locataires
58.78 % d'occupation
26 domiciliations



4-6 avenue Louis Lumière
50100 Cherbourg Octeville

21 Locataires
93.96 % d'occupation
20 domiciliations

Prestations de services

- Hébergement en pépinière (< 3 ans)
- Hébergement en hôtellerie (> 3 ans)
- Location de salles de réunions
- Location de bureau à l'heure
- Moyens logistiques mutualisés
- Domiciliation de sièges sociaux

Créateurs ou chefs d'entreprises,

Vous êtes actuellement en recherche de locaux sur la communauté urbaine de Cherbourg ?

Pour toute information contactez :

Monsieur Sébastien DUFALLY

Direction de l'Economie et de l'Enseignement Supérieur

Communauté Urbaine de Cherbourg

Tél. : 02.33.08.26.00

BGE NORMANDIE

rue de Franche Comte

50103 Cherbourg Octeville

Fax. 02.33.88.46.47

www.bge.asso.fr

contact@bgenormandie.com

Facebook : BGE Normandie

Twitter: @BGE Manche

II / BGE Normandie

BGE Normandie est une structure d'accueil, d'accompagnement, d'appui aux porteurs de projets et aux créateurs d'entreprises. Elle assure également une mission d'hébergement d'entreprises en pépinière ou en hôtel d'entreprises dans le cadre d'une délégation de service public de la Communauté Urbaine de Cherbourg.

1) Notre présence dans le département de la Manche

- 4 conseillers en création d'entreprise
- Présence sur Cherbourg, Carentan, Saint-Lô, Coutances, Granville
- 381 porteurs accueillis en 2013
- 273 porteurs accompagnés en 2013
- 87 créations en 2013
- 103 suivis en 2013
- Une couveuse pour tester le marché avant création
- L'accès à des financements

2) Nos compétences

- L'accueil de l'idée au projet
- L'accompagnement ante création
- L'accompagnement post création
- L'accompagnement de projets en couveuse

3) Nos partenaires

BGE Normandie a établi des conventions avec de nombreux partenaires, tels que Pôle Emploi, le Conseil Général, le Conseil Régional, l'AGEFIPH, le FONGECIF, le Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF), France Active, Initiative France, la DIRECCTE ou encore BPI.

4) Notre appartenance à un réseau national BGE

- 30 ans d'existence
- 466 implantations sur 82 départements
- 906 conseillers à l'écoute des créateurs
- 81 232 porteurs accueillis en 2013
- 16 115 entreprises créées ou reprises en 2013
- 2 644 entreprises en couveuse
- Taux de pérennité de 72% à 3 ans

5) Nos prestations proposées aux créateurs

OPCRE : Objectif Projet à la Création ou Reprise d'Entreprise

L'OPCRE est réservé aux demandeurs d'emplois porteurs de projet, ou ayant une idée de création d'entreprise. L'objectif est d'évaluer les capacités à entreprendre, de déterminer les compétences à acquérir par la réalisation d'un bilan des atouts du porteur de projet et d'apprécier la faisabilité d'un projet de création /reprise. Cette prestation comprenant dix rendez-vous effectués sous trois mois, est nécessairement prescrite par votre référent Pôle Emploi.

EPCE : Evaluation Préalable à la Création d'Entreprise

L'objectif est de permettre à un porteur de projet, d'avoir un regard extérieur, donner des conseils et une expertise, et enfin d'apprécier la faisabilité de son projet de création/reprise d'entreprise. Cette prestation correspond à un accompagnement d'environ 9 heures (6 rdv) effectué dans un délai d'un mois maximum et est nécessairement prescrite par votre référent Pôle Emploi.

NACRE : Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise

Ce dispositif financé par l'Etat et la Caisse des Dépôts est destiné aux demandeurs d'emplois, bénéficiaires des minima sociaux et jeunes de moins de 26 ans. Il a pour objet l'accompagnement, l'aide au montage du projet et le développement de l'entreprise. Il permet également de solliciter une aide financière, sous forme de prêt d'honneur à taux zéro et sans garantie, allant de 1 000€ à 10 000€. BGE Normandie est habilitée pour accompagner les porteurs sur les phases 1 et 3, accompagnement et suivi. Dans La Manche, BGE Normandie, est habilitée sur les phases 2, également, montage financier.

FORMATION : Créer son entreprise (6 semaines)

Cette formation est destinée aux demandeurs d'emploi et aux salariés. Elle permet de comprendre les étapes de la réalisation de la création d'entreprise, d'étudier le réalisme et la viabilité du projet, de faire des choix et de prendre des décisions se rapportant au projet. Nous allons utiliser notre outil de Business Plan BGE Pro qui permet de construire son projet de création/reprise d'entreprise en FOAD (à distance).

AGEFIPH : Personnes reconnues travailleurs handicapés

BGE Normandie accueille et accompagne les travailleurs reconnus handicapés, les victimes d'accidents du travail ou de maladies professionnelles, ainsi que les bénéficiaires de l'AAH inscrits comme demandeurs d'emploi. L'accompagnement porte sur l'évaluation et le montage de projet, ainsi que sur la demande de subvention AGEFIPH d'un montant de 6000€. Un suivi sur les premiers mois d'activité est également proposé.

CREACIF : Salariés créateurs

Prise en charge par le FONGECIF, la prestation CREACIF s'adresse aux salariés qui songent à créer leur entreprise. L'objectif est de vérifier les motivations et les compétences nécessaires à la création, et de déterminer la viabilité du projet d'entreprise. Ceci en toute confidentialité vis-à-vis de l'employeur.

COUVEUSE

Ce dispositif lancé par BGE Normandie en juin 2009 permet au futur entrepreneur de tester son projet en toute sécurité. Le porteur teste en grandeur réelle ses activités, bénéficie de formations, ainsi que d'un soutien renforcé par un conseiller en création d'entreprises. Après avoir validé la faisabilité de son entreprise et exercé pendant plusieurs mois sous le couvert de la couveuse, le porteur crée sa propre entreprise.

