

CONFÉRENCE

[Créer son entreprise de l'idée à l'action]



Conférence animée par :
Michel Dupoizat
Consultant en entrepreneuriat
Anne-Marie Gourgand
Responsable du Pôle excellence
entrepreneuriale
CCI Formation Lyon Métropole

► AVOIR UNE IDÉE

Pour durer, l'**activité** que vous mènerez doit correspondre à votre **personnalité, vos valeurs, vos envies, vos ambitions...** et vous rendre **heureux**.

Bref, une idée pour laquelle vous serez prêt à vous lever tous les matins !

Presque tout est possible aujourd'hui !

Aujourd'hui, il est possible, en se posant les bonnes questions préalablement, **d'adapter votre projet à VOUS** (et non l'inverse).

► VALIDER SON IDÉE

A vous de jouer

- 1 - Sans réfléchir, notez tout ce qui vous passe par la tête sur un carnet « Une idée qui vous convient »
- 2 – Imaginez des croisements possibles entre vos différentes réponses
- 3 – Laissez décanter
- 4 – Relisez
- 5 – Ajustez vos croisements
- 6 – Parlez-en autour de vous (y compris avec un conseiller de la CCI)
- 7 – Vous avez la ou les bonne(s) idées à creuser !

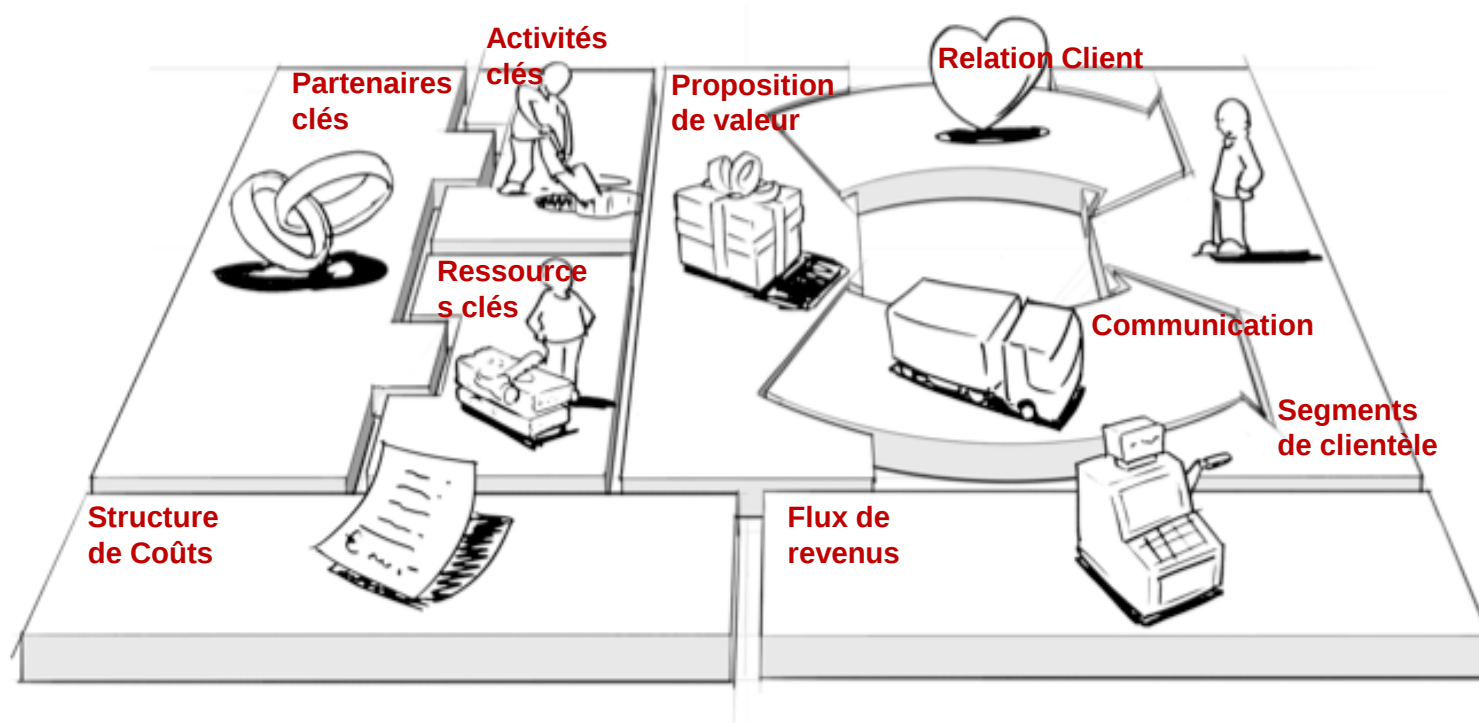
► VALIDER SON IDÉE

Est-ce que ça suffit ? Non !

- il faut aussi que votre idée ait un marché (des clients) et, pour cela, elle doit résoudre un problème et/ou répondre à un besoin ou créer de l'espoir
- Et vous devez proposer votre produit / service de façon différente de vos concurrents
- Nous allons le voir avec un outil appelé

le Business Model Canvas

Le business model canvas



Le business model canvas



Activités clés

Quoi?



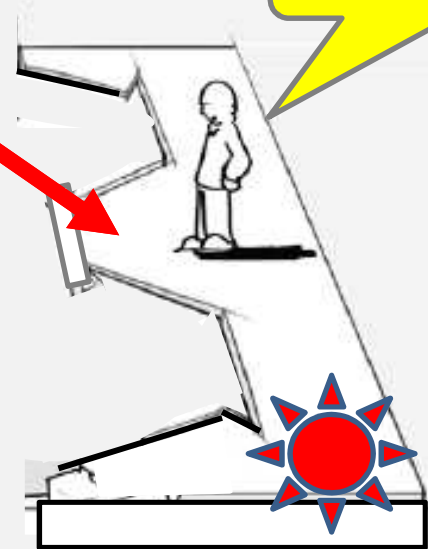
Qu'allez-vous faire ?
Quelle activité pensez-vous
démarrer ?
Quelles prestations ?

Le business model canvas



Segments de clientèle

Qui seront mes clients ?
Quels segments cibler ?



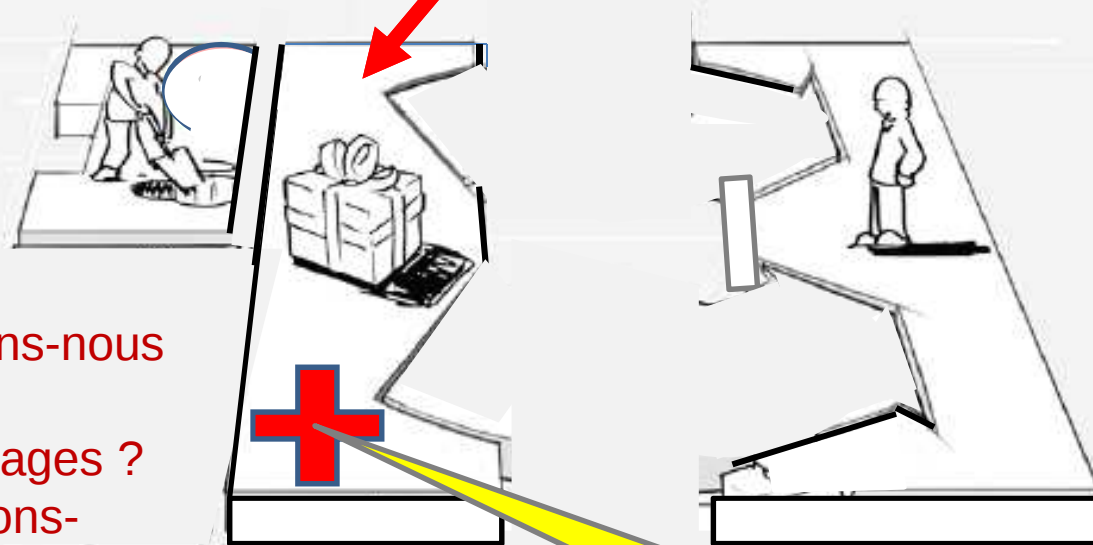
Pour Qui ?

Le business model canvas



Proposition de valeur

Quelle valeur apportons-nous
aux clients ?
Quels sont mes avantages ?
A quel besoin répondons-
nous ?
Comment faire la différence?



Quels +

Le business model canvas



Communication



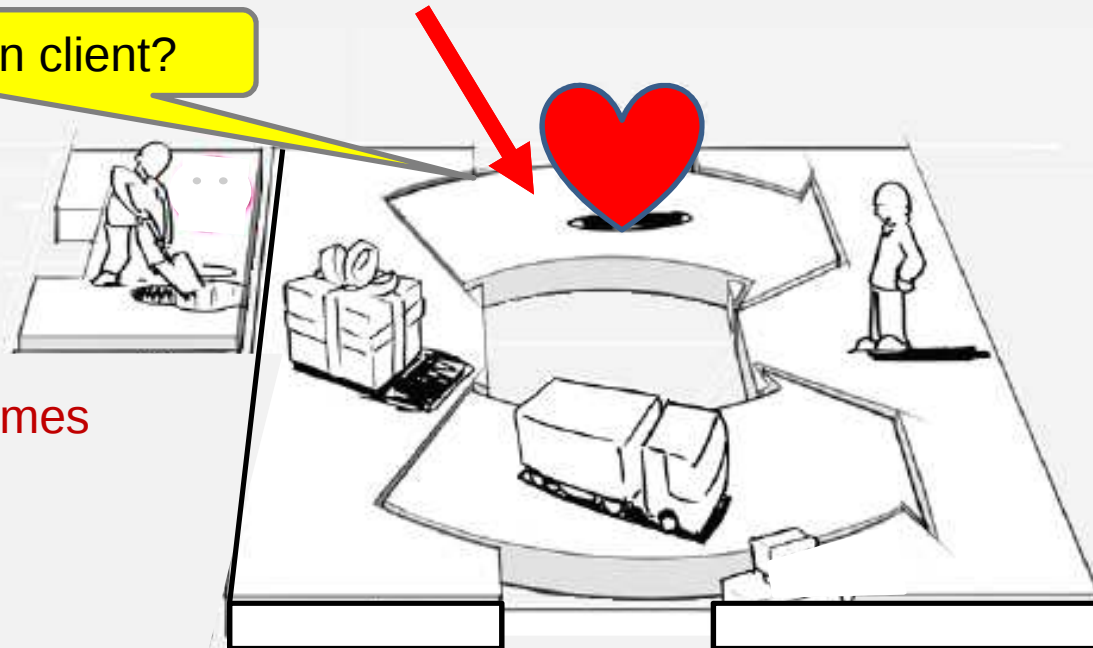
Le business model canvas



Relations avec le client

Quelle relation client?

Comment fidéliser mes clients ?
Quel suivi ?



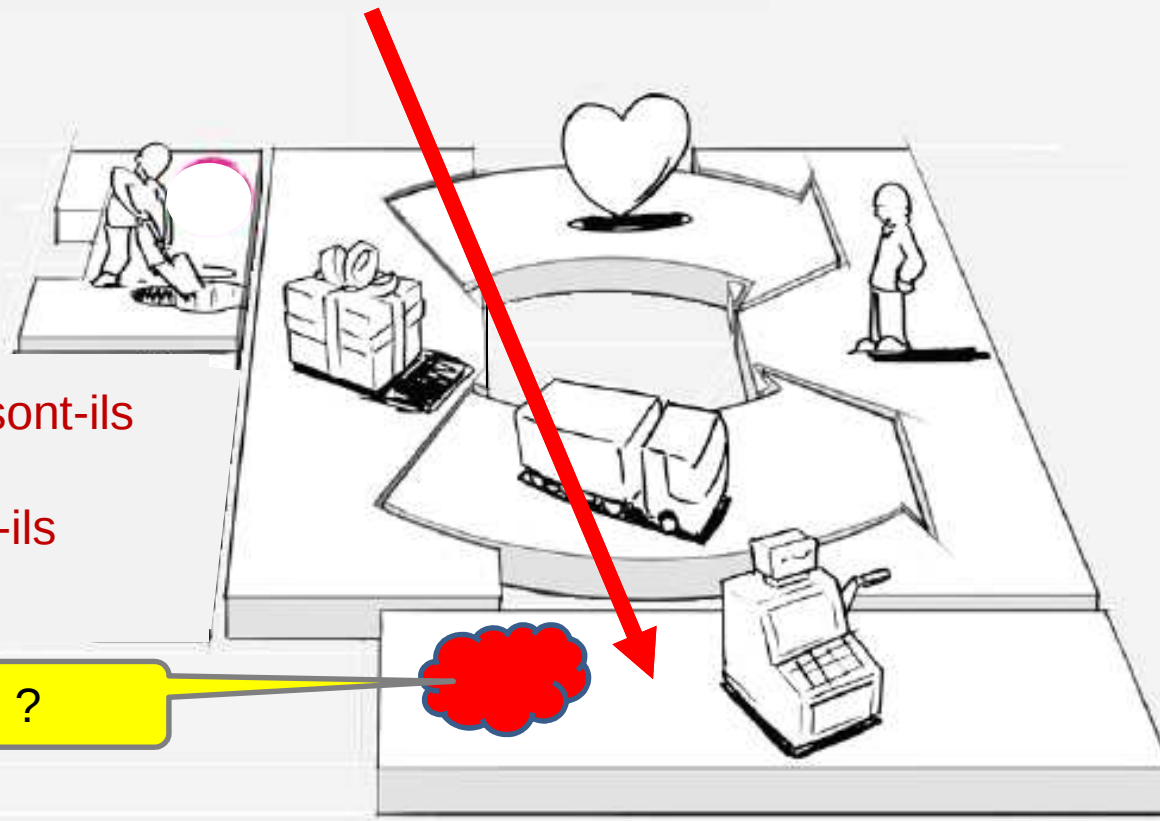
Le business model canvas



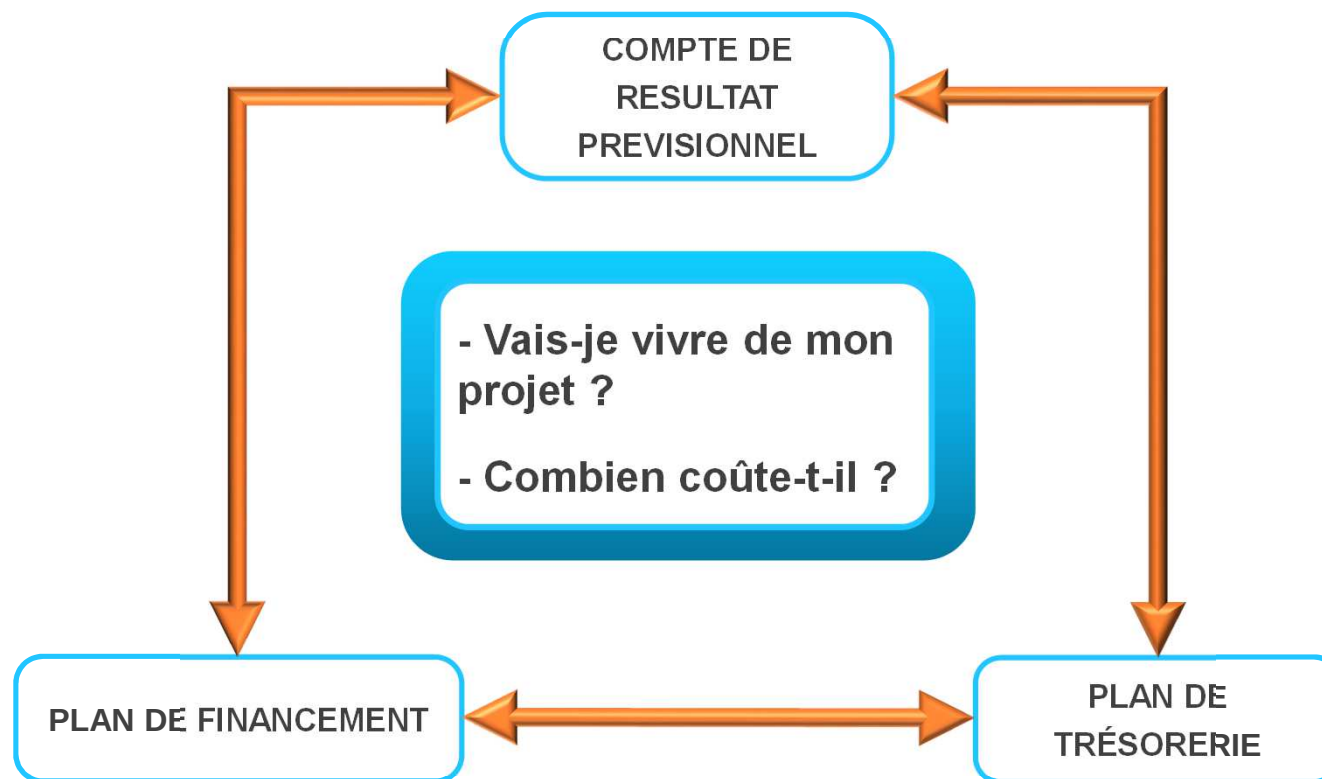
Flux de revenus

Quel prix les clients sont-ils prêts à payer ?
Comment souhaitent-ils payer ?

Vais-je en vivre ?



► ÉTUDE FINANCIÈRE PRÉVISIONNELLE



► COMBIEN RAPPORTE MON PROJET ?

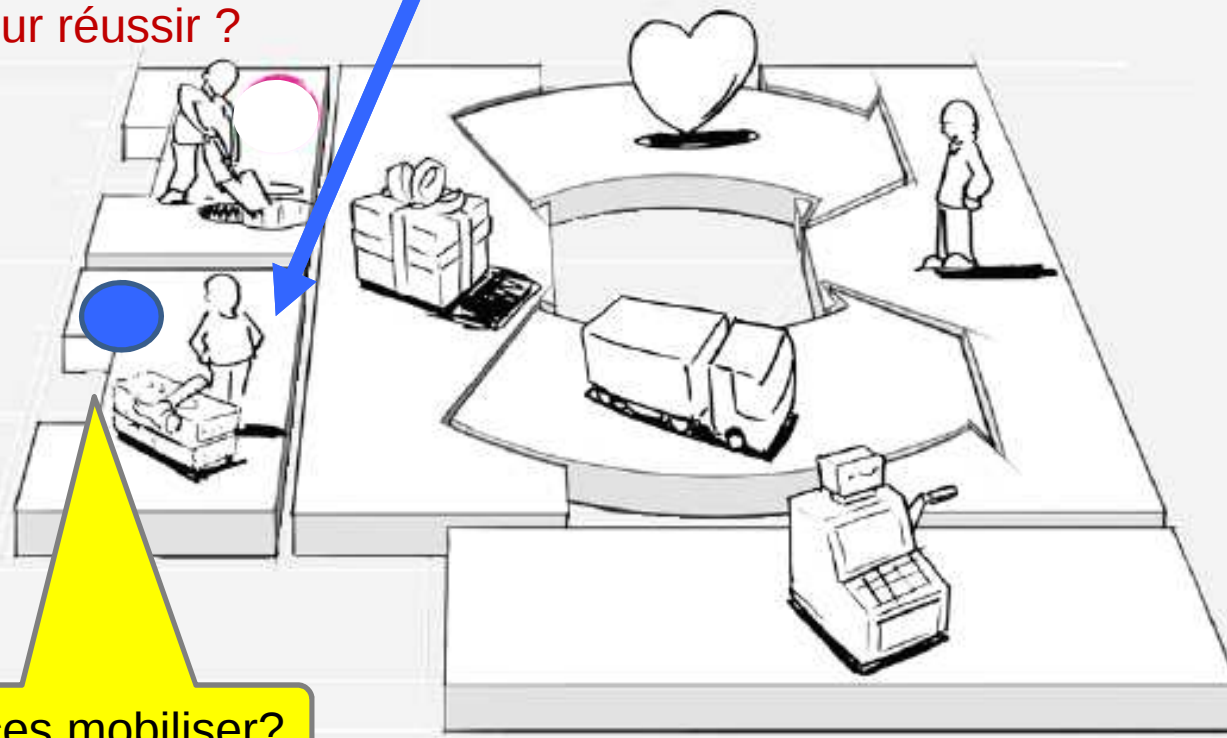
CHARGES = DÉPENSES		PRODUITS = RECETTES	
Achats de marchandises ou de matières premières	x €	Chiffre d'Affaires 	x €
Charges externes loyers, publicité, honoraires, déplacements...	x €	Vente de marchandises Prestations de services...	
Salaires et charges du personnel	x €	IL NE FAUT PAS CONFONDRE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES ET VOTRE BÉNÉFICE	
Impôts et taxes	x €		
Charges financières	x €		
TOTAL (A)	x €	TOTAL (B)	x €

Le business model canvas



Ressources clés

Quels sont mes besoins ?
Que me faut-il pour réussir ?



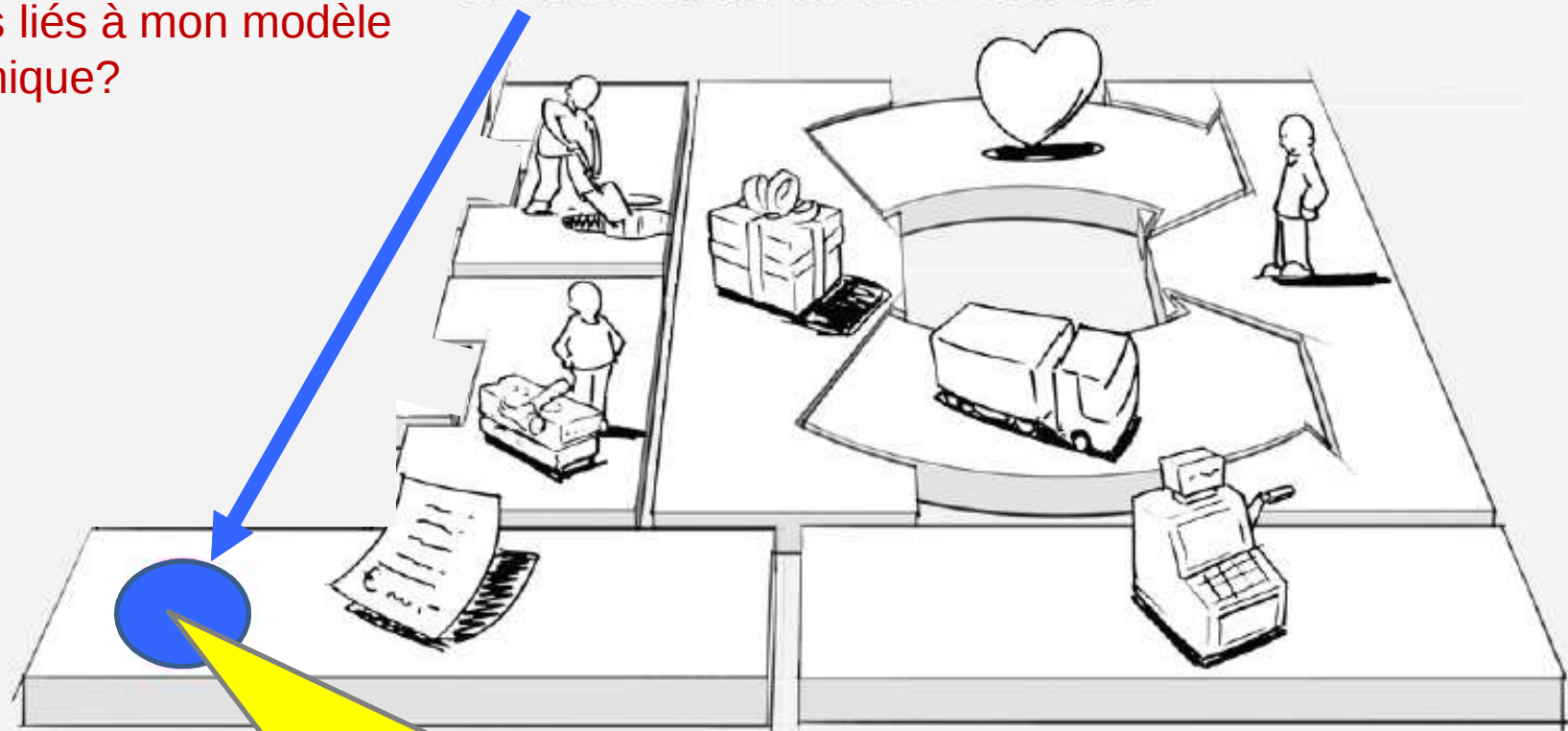
Quelles ressources mobiliser?

Le business model canvas



Quels sont les coûts des
moyens liés à mon modèle
économique?

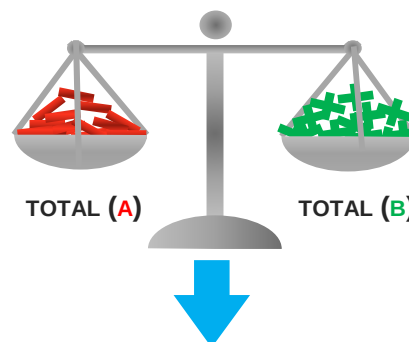
Structure de coût



Combien me faut-il pour créer ?

► COMBIEN COÛTE MON PROJET ?

BESOINS		RESSOURCES	
Investissements Fonds, bail, matériel, aménagement, licence, marque, immatriculation...	x €	Apport personnel  De 25 à 50%	x €
Stock de démarrage	x €	UN APPORT PERSONNEL EST UNE CONDITION PRÉALABLE À TOUTE DEMANDE DE FINANCEMENT !	
Trésorerie de départ	x €		
		Emprunts	x €
TOTAL (A)	x €	TOTAL (B)	x €



= PLAN DE FINANCEMENT DE DEPART

► GERER SA TRESORERIE

	Mois 1	Mois 2
Solde du mois précédent	x €	x €
+ Entrées - factures encaissées - ventes au comptant - emprunts - TVA - etc.	x €	x €
- Sorties - fournisseurs - loyers - charges sociales - achat matériel - TVA - etc.	x €	x €
TOTAL	x €	x €



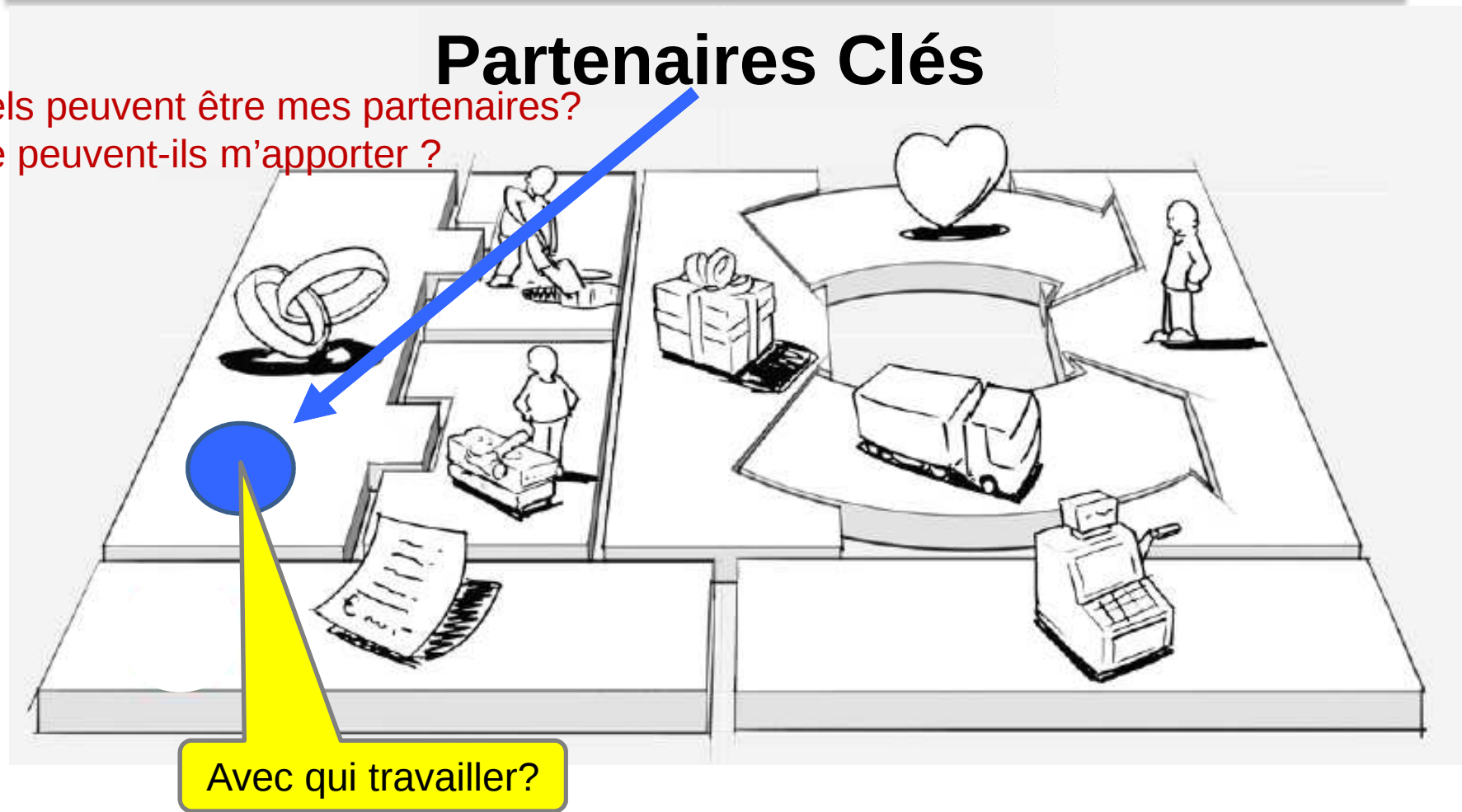
= PLAN DE TRESORERIE

Le business model canvas

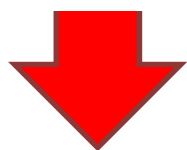
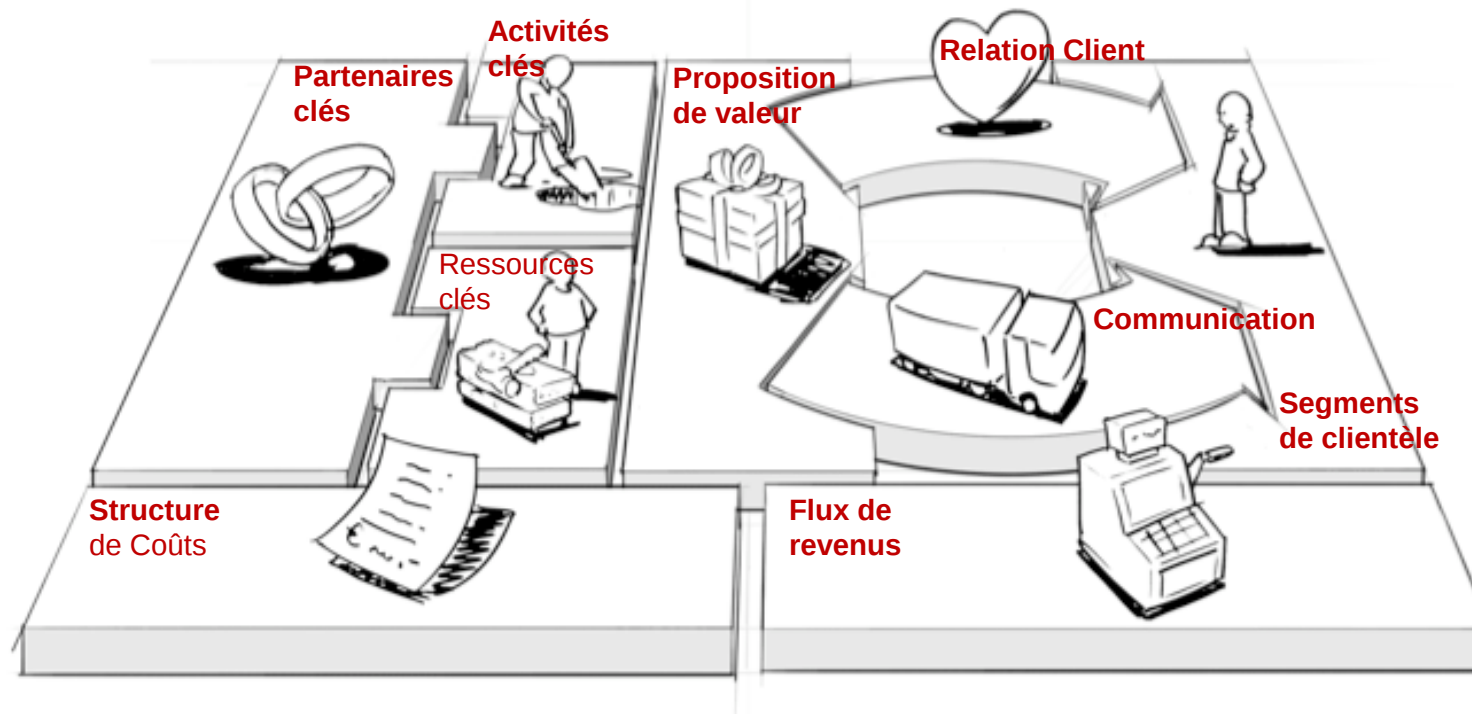


Partenaires Clés

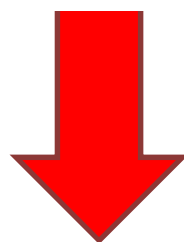
Quels peuvent être mes partenaires?
Que peuvent-ils m'apporter ?



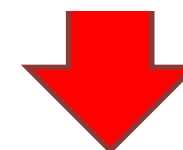
Le business model canvas



FORME JURIDIQUE

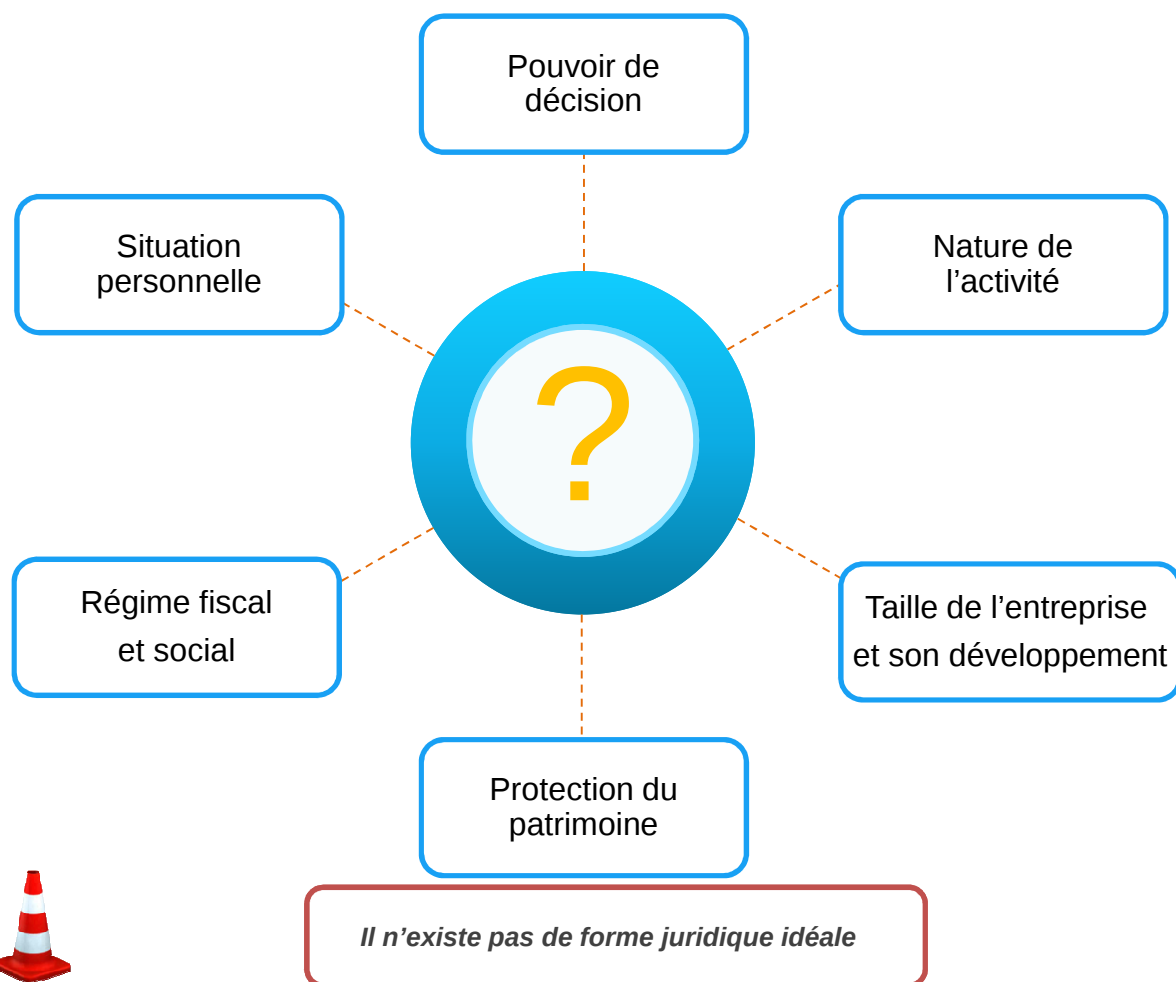


AIDES A LA CREATION

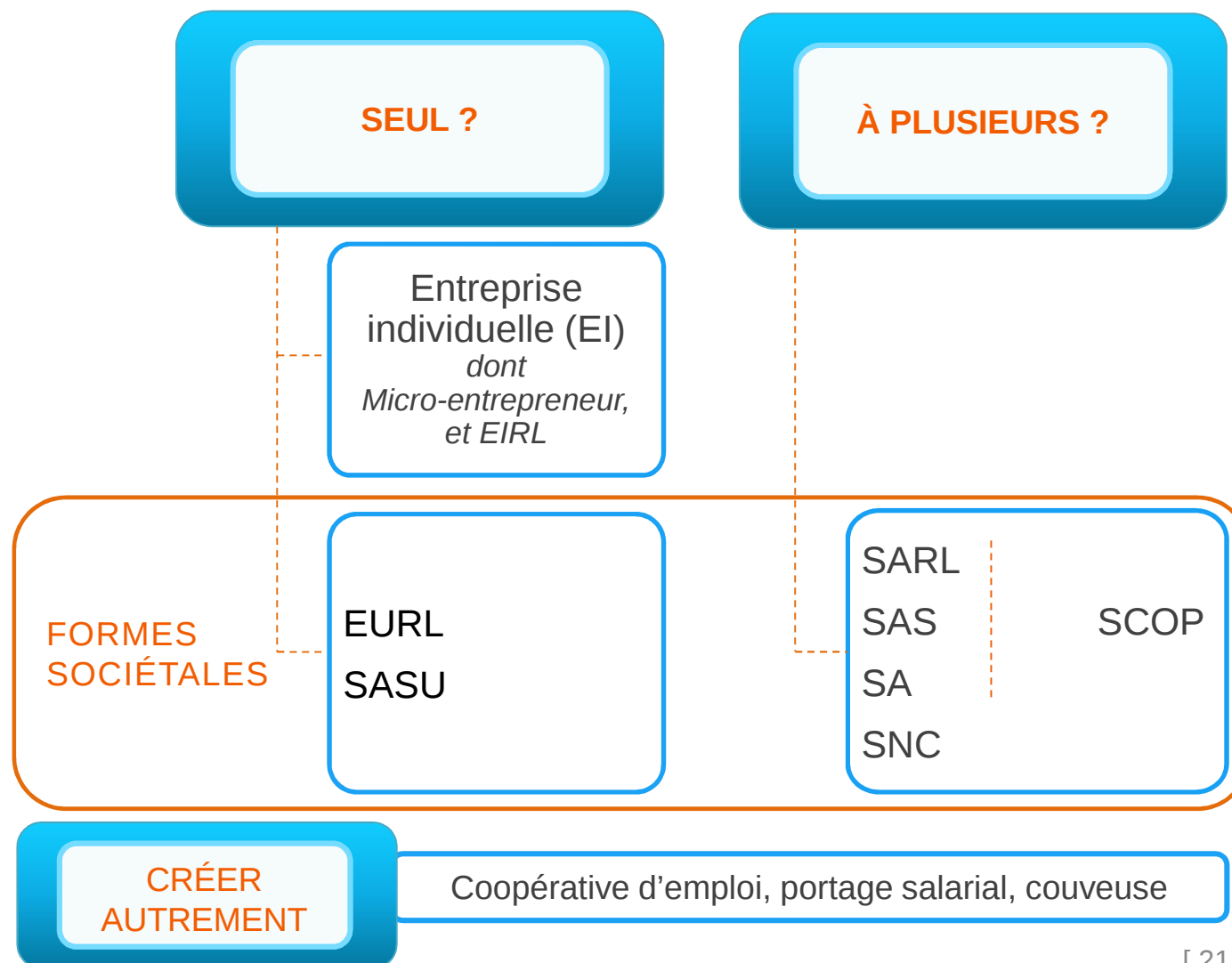


FORMALITES

► CHOISIR UN CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL



► FORME JURIDIQUE



► ZOOM SUR LE MICRO ENTREPRENEUR

► Chiffre d'affaires limité :

Achat/ Revente/ Fabrication ≤ 170 000€ Prestations de services ≤ 70.000€

► **Attention** : Les plafonds permettant de bénéficier de la franchise en base de TVA ne changent pas !

82 800 € de CA HT pour une activité commerciale (achat/vente, fabrication/vente)

33 200 € de CA HT pour des prestations de services artisanales ou commerciale et pour les activités libérales.

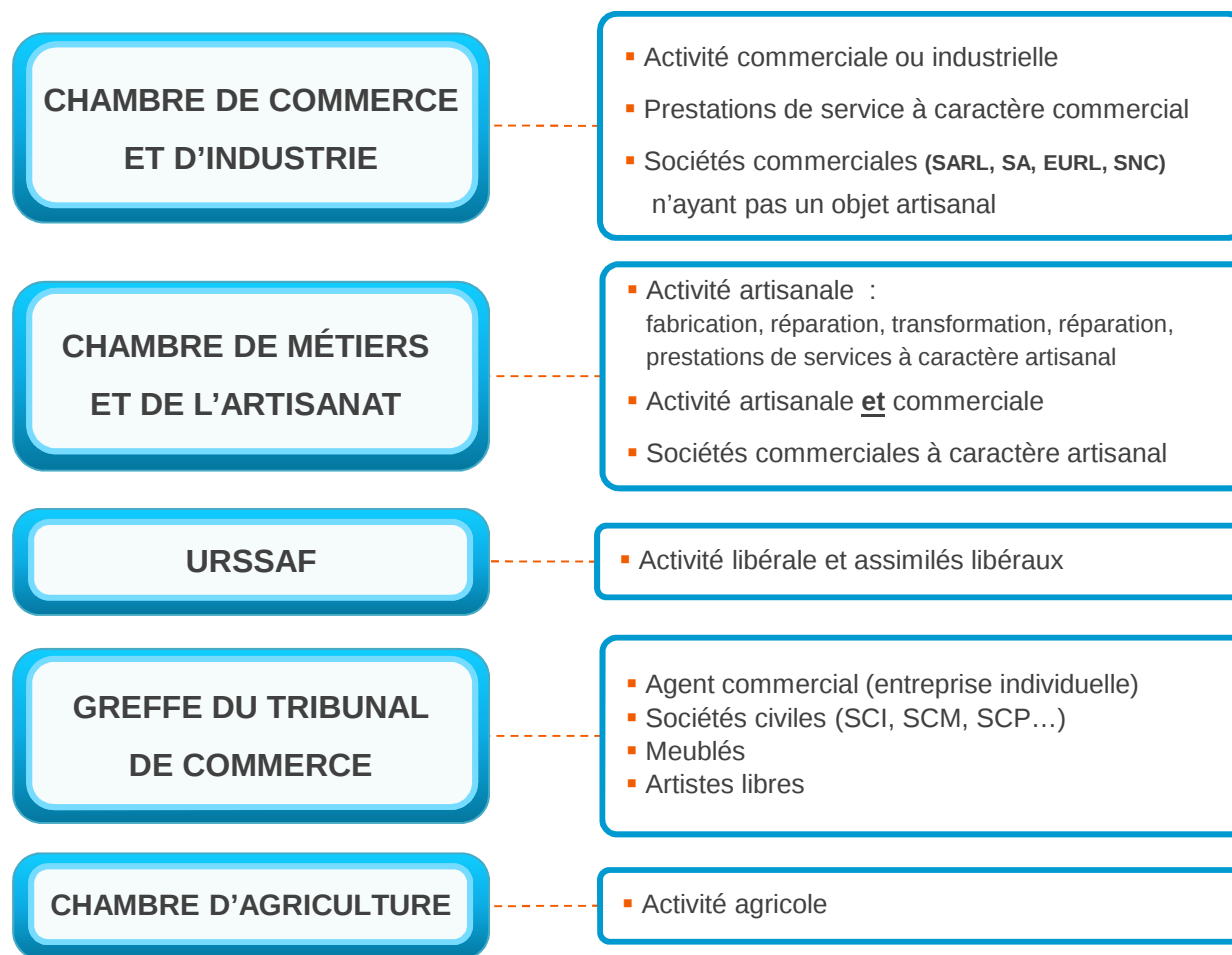
► Taux de charges sociales et fiscales

	MICRO SOCIAL SIMPLIFIÉ +Taxe CCI/CMA	MICRO FISCAL SIMPLIFIÉ (=prélèvement libératoire) *	CONTRIBUTION FORMATION PROFESSIONNELLE
Achat / Revente / Fabrication	12,8 % du CA +0,015% CCI ou 0,48 % CMA	1 % du CA	0,10 % Commerce 0,30 % Artisanat
Prestations de services	22 % du CA +0,044% CCI Ou 0,48 % CMA	1,7 % du CA	0,20 %
Activités libérales (relevant CIPAV)	22 %	2,2 % du CA	0,20 %

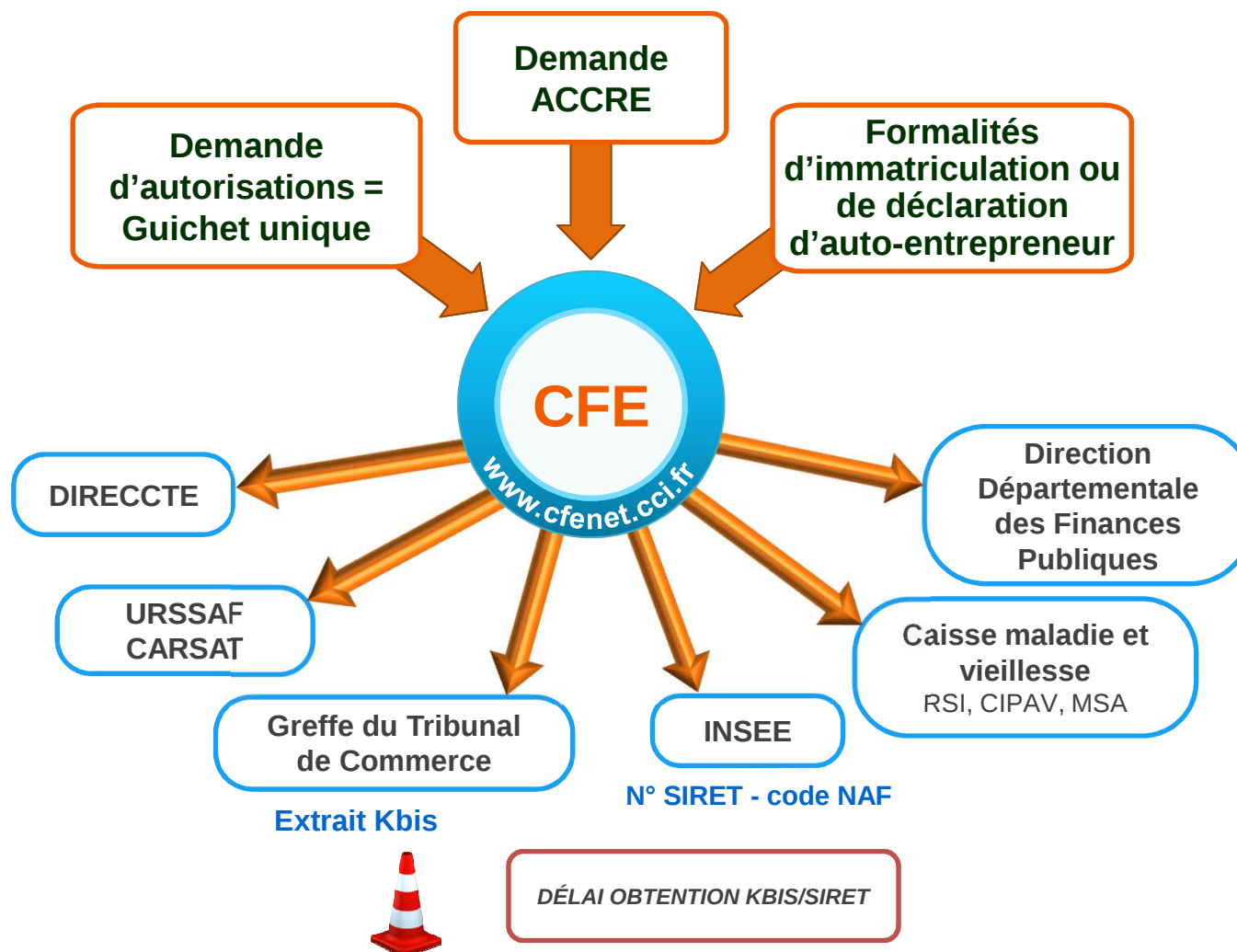
LA MICRO-ENTREPRISE (L'AUTO-ENTREPRENEUR)

- ▶ Ne dispense pas de la réglementation liée à l'activité.
- ▶ Inscription obligatoire au:
 - ▶ Registre du Commerce et des Sociétés
 - ▶ Répertoire des métiers
- ▶ L'obligation de dédier un compte bancaire pour votre activité professionnelle.
- ▶ Dispense de la contribution économique territoriale la 1^{ère} année
- ▶ Pas de chiffre d'affaires, pas de cotisations, mais une déclaration obligatoire (pénalité 46 €)

► A QUEL CENTRE DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES S'ADRESSER ?



► RÔLE DU CENTRE DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES

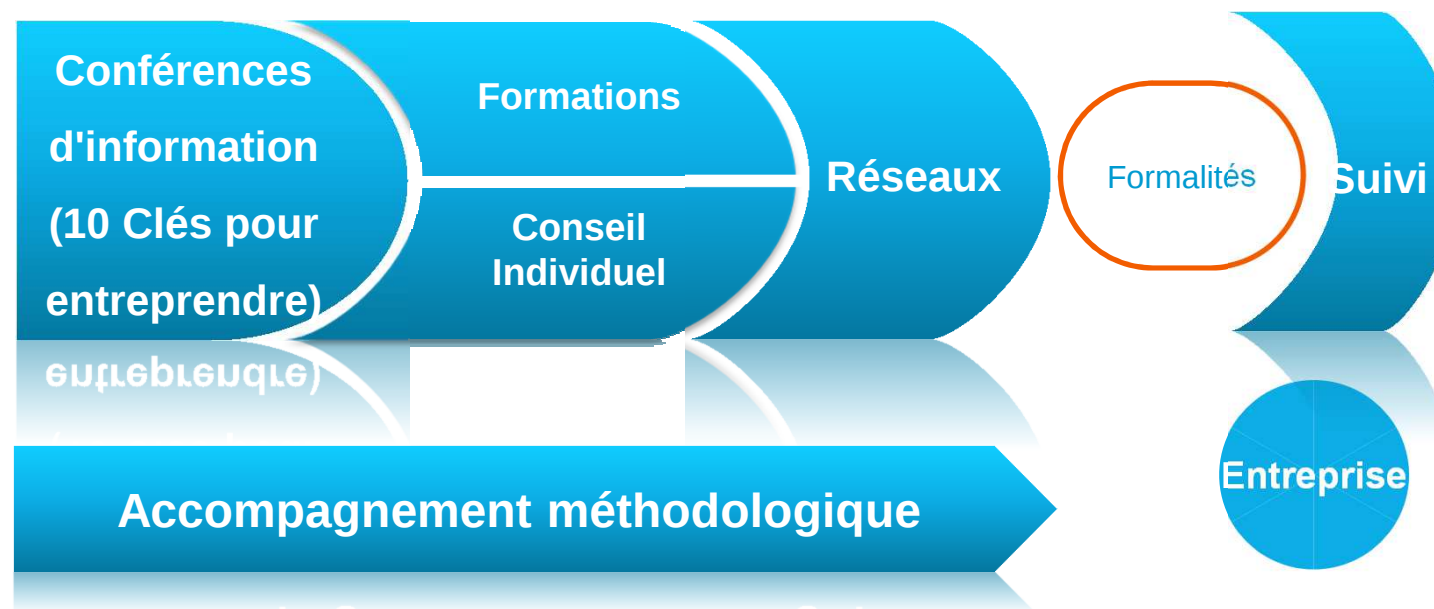


► ASSURER LA PERENNITE

Démarrer l'entreprise c'est aussi :

- ▶ Assurer l'entreprise:
Biens, Personnes, Responsabilité Civile Professionnelle
- ▶ Établir les premiers documents commerciaux
- ▶ Respecter les obligations administratives et comptables
- ▶ Mettre en place des outils de gestion et/ou des tableaux de bord
- ▶ Etre vigilant face aux démarchages abusifs

► S'INFORMER ET SE FORMER



Merci de votre attention

Retrouvez nous :

- **Espace Entreprendre - CCILM - Lyon 2ème**
- **CCI Formation - Lyon 9ème**

