



Bienvenue à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat IDF-Paris



Cofinancé par
l'Union européenne



Comment réussir ma création d'entreprise ?



Construire mon projet



Gagner en autonomie



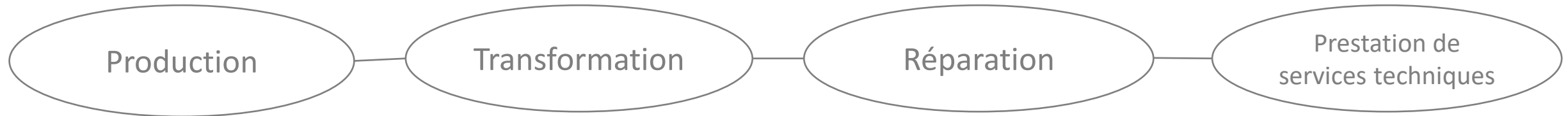
Être accompagné(e)

Quel est le rôle de la CMA ?

- ✓ **Représenter, promouvoir et défendre** les intérêts généraux de l'artisanat parisien
- ✓ **Traiter et valider les formalités** des entreprises artisanales
- ✓ **Accompagner les créateurs** et repreneurs d'entreprise artisanale
- ✓ **Former les chefs d'entreprises** et les salariés du secteur des métiers
- ✓ **Accompagner les entreprises artisanales** dans leurs transitions et transformations (numérique, écologique...)
- ✓ **Valoriser et soutenir le développement** économique des entreprises artisanales

Qu'est-ce qu'une entreprise artisanale ?

Entreprise dont l'effectif est ≤ 10 salariés lors de la création, exerçant une activité de :



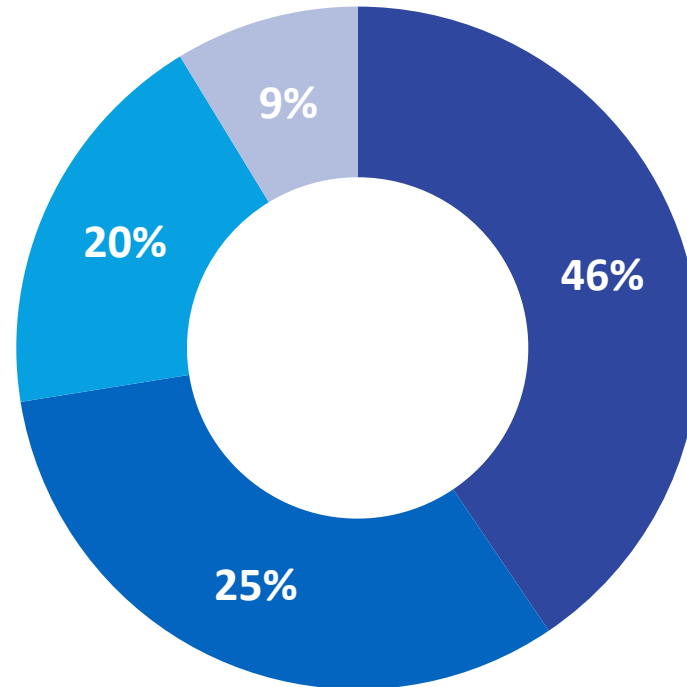
64 500 entreprises artisanales à Paris en 2024



Fabrication
20%



Alimentation
9%



Services
46%



Bâtiment
25%



Ai-je besoin d'une qualification particulière ?



Activités réglementées

Diplôme niveau CAP minimum ou expérience d'au moins 3 ans dans le métier (sauf coiffure en salon : BP ou 3 ans d'expérience professionnelle)



Autorisation préalable

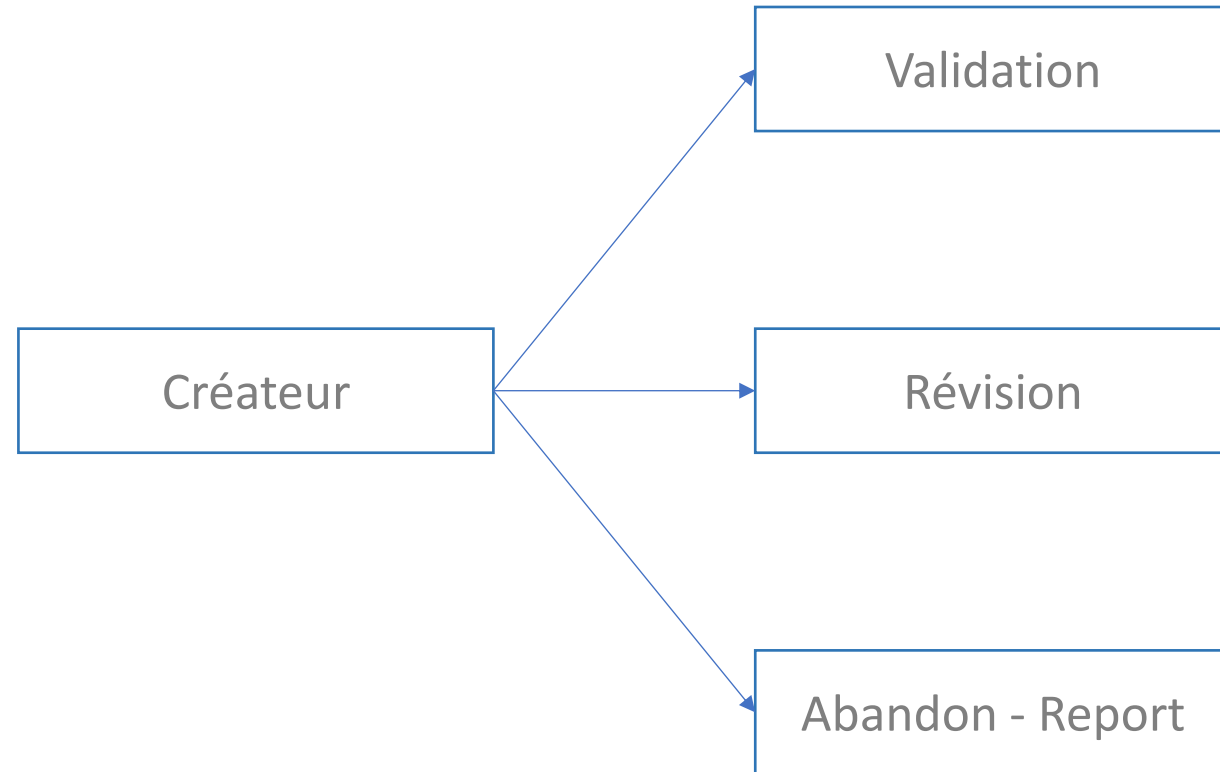
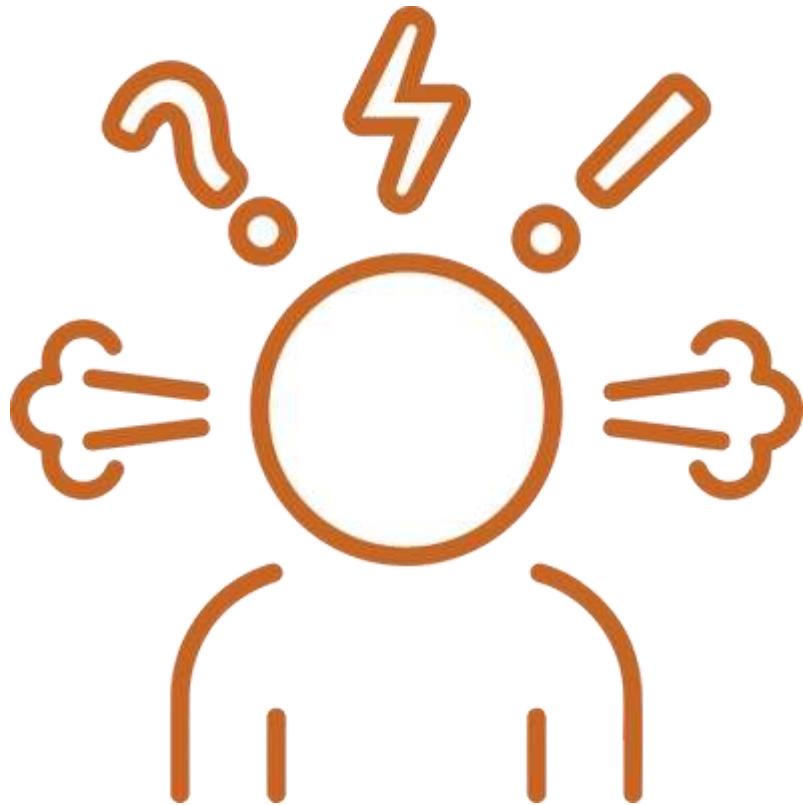
Bijouterie, taxi/VTC, ambulance, contrôle technique automobile, déménagement et transport, toilettage d'animaux, vente sur voie publique et marché, activité alimentaire

Comment réussir ma création d'entreprise ?

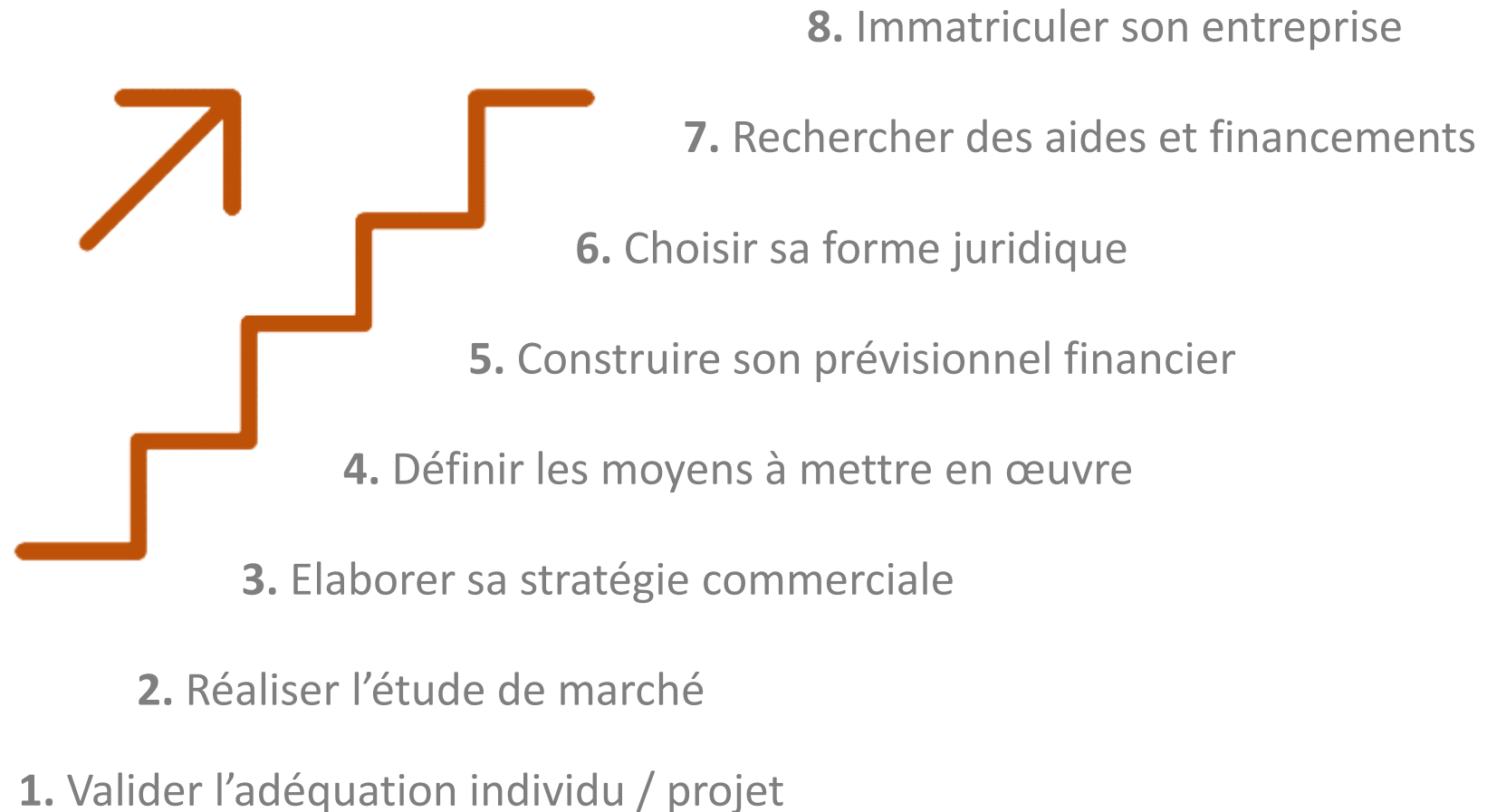


Construire mon projet

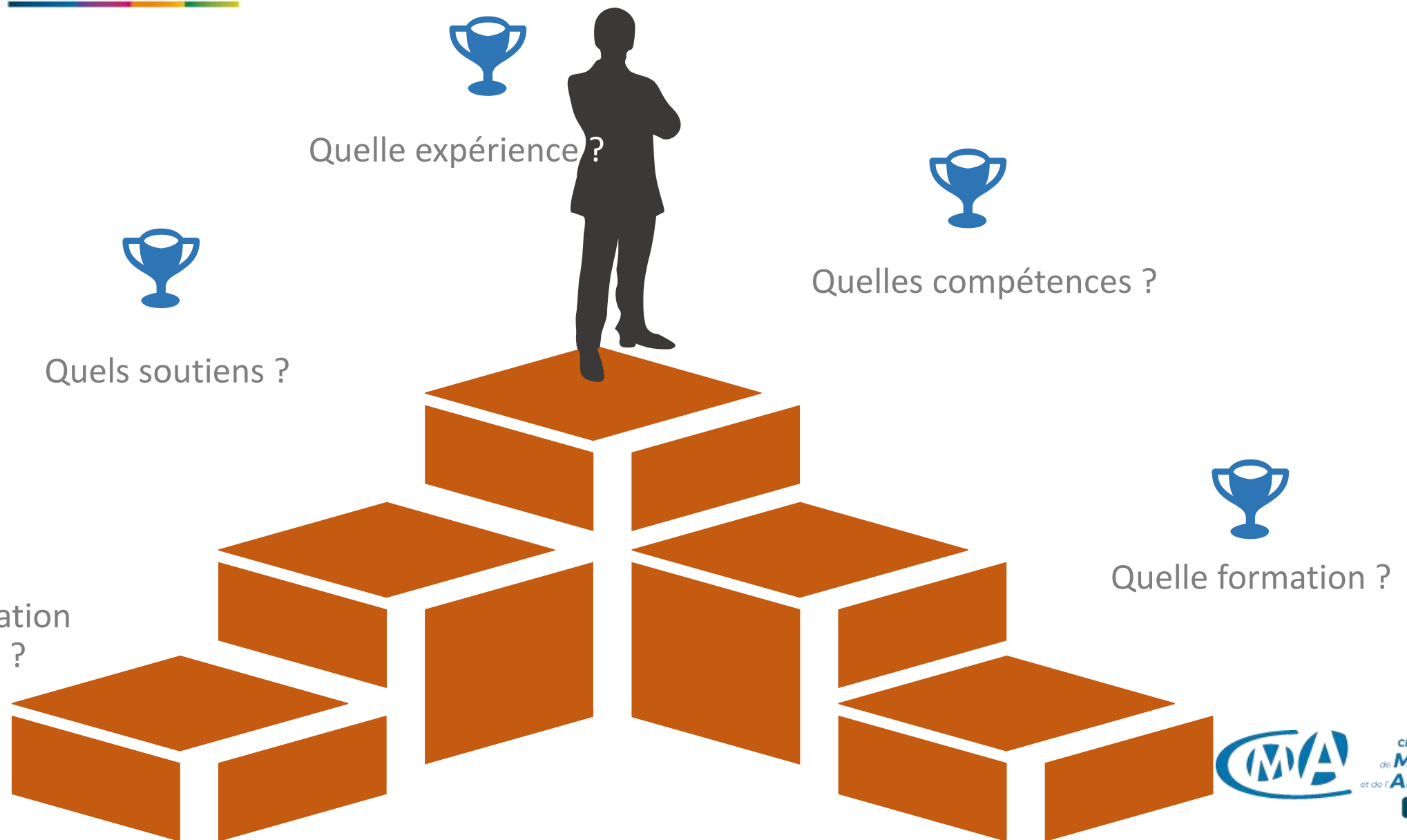
Pourquoi travailler sur mon projet ?



Quelle méthode dois-je appliquer ?



1. Valider l'adéquation Individu / Projet



2. Réaliser l'étude de marché



Environnement du marché

- Cadre réglementaire et législatif
- Contraintes du marché
- Opportunités, menaces



Concurrents

- Directs, indirects
- Leurs produits, prix, communication
- Leur situation financière



Clients

- Acheteurs de votre produit/service
- Leurs besoins, attentes
- Habitudes de consommation



Fournisseurs

- Recherche de fournisseurs
- Leur santé financière
- Leurs conditions commerciales



Prescripteurs

- Réseau commercial
- Partenaires
- Orientations de clients

3. Elaborer sa stratégie commerciale

Cibler ses clients et positionner son offre

✓ Gamme de produits / services

✓ Politique de marque

✓ Lieux de vente

✓ Force de vente

Produit / Service

Prix

Distribution
(Placement)

Promotion /
Publicité

✓ Tarification pratiquée

✓ Délais ou facilités de paiement

✓ Comment se faire connaître ?

✓ Via quels supports ? Et quelles actions commerciales ?

4. Définir les moyens à mettre en œuvre

De quoi ai-je besoin pour réaliser mon projet ?

Définir précisément les moyens humains

- Quels postes ?
- Quels profils ?
- Quelles rémunérations ?



Lister et chiffrer les moyens techniques

- Matériel
- Véhicule
- Local
- ...

5. Construire son prévisionnel financier

Financement

La faisabilité financière de son projet

- Plan de financement
- Identifier et chiffrer ses besoins
- Les financer

Rentabilité

La viabilité financière de son projet

- Compte de résultat
- Chiffre d'affaires à atteindre pour couvrir mes charges et me rémunérer ?



5. Construire son prévisionnel financier

Qu'est-ce qu'un plan de financement ?

Financement

Rentabilité

Besoins au démarrage	Ressources permettant d'assumer les besoins
Frais d'établissement, honoraires, site internet, publicité de départ...	Apport en numéraire, apport en nature (dont apports d'associés)
Fonds de commerce, droit au bail, ...	Prêts familiaux et amicaux
Travaux, aménagements, matériel, outillage, véhicule, mobilier, ...	Prêt d'honneur
Dépôt de garantie, caution bancaire	Financement participatif
TVA sur immobilisations	Subventions
Stocks de départ	Prêt bancaire
Trésorerie initiale	Crédit relais TVA
TOTAL	TOTAL

5. Construire son prévisionnel financier

Qu'est-ce qu'un compte de résultat?

Financement

Rentabilité

Charges annuelles	Produits annuels
Achats de marchandises, de matières premières	Chiffre d'affaires à réaliser / an
Frais fixes : loyer, téléphone, internet, expert-comptable, déplacement, assurance, ...	CA = prix x quantités vendues pour chaque produit ou service sur 1 année
Salaires et charges sociales	Ce CA semble-t-il réalisable : - En temps de travail ? - En termes de clientèle à acquérir ?
Revenu et cotisations du chef d'entreprise	Est-il comparable au CA des concurrents ?
Charges financières liées aux emprunts	
...	
TOTAL	TOTAL

6. Choisir sa forme juridique



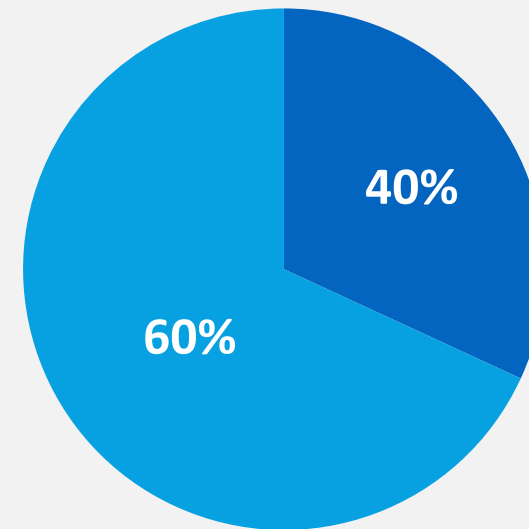
Entreprise individuelle – 40%

- Régime réel
- Régime de la micro-entreprise (30%)



Société – 60%

- SARL ou EURL
- SAS ou SASU



6. Choisir sa forme juridique



- ✓ Volonté de s'associer
- ✓ Situation patrimoniale, risques encourus
- ✓ Fonctionnement de l'entreprise
- ✓ Besoins et moyens financiers
- ✓ Crédibilité vis-à-vis des partenaires
- ✓ Régime social et fiscal

7. Rechercher des aides et financements

Prêt



adie

Garantie

FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés

bpi**france**



SOCAMA
La caution des professionnels

Silgi
Garantir l'accès au crédit

Subvention

agefiph
ouvrir l'emploi
aux personnes handicapées

France
Travail

Exonération

Urssaf
Au service de notre protection sociale

l'Acre

Crowdfunding

KissKiss
BankBank.com

ULULE

8. Immatriculer son entreprise

Forme juridique	Immatriculation	Redevance	Accompagnement (sur RDV)
Micro-entreprise	Dématérialisation obligatoire https://formalites.entreprises.gouv.fr/	0 €	110 € TTC
Personne physique		45 €* https://formalites.entreprises.gouv.fr/	
Personne morale		15 € + redevance du Greffe	145 € TTC

L'accompagnement aux formalités : **sécurise l'immatriculation** de votre entreprise grâce à un accompagnement personnalisé sur rendez-vous.



cferm.75@cma-idf.fr



30 06

Prendre rendez-vous en ligne

*Artisan-commerçant (personne physique) : 15€ + redevance du Greffe

Comment réussir ma création d'entreprise ?

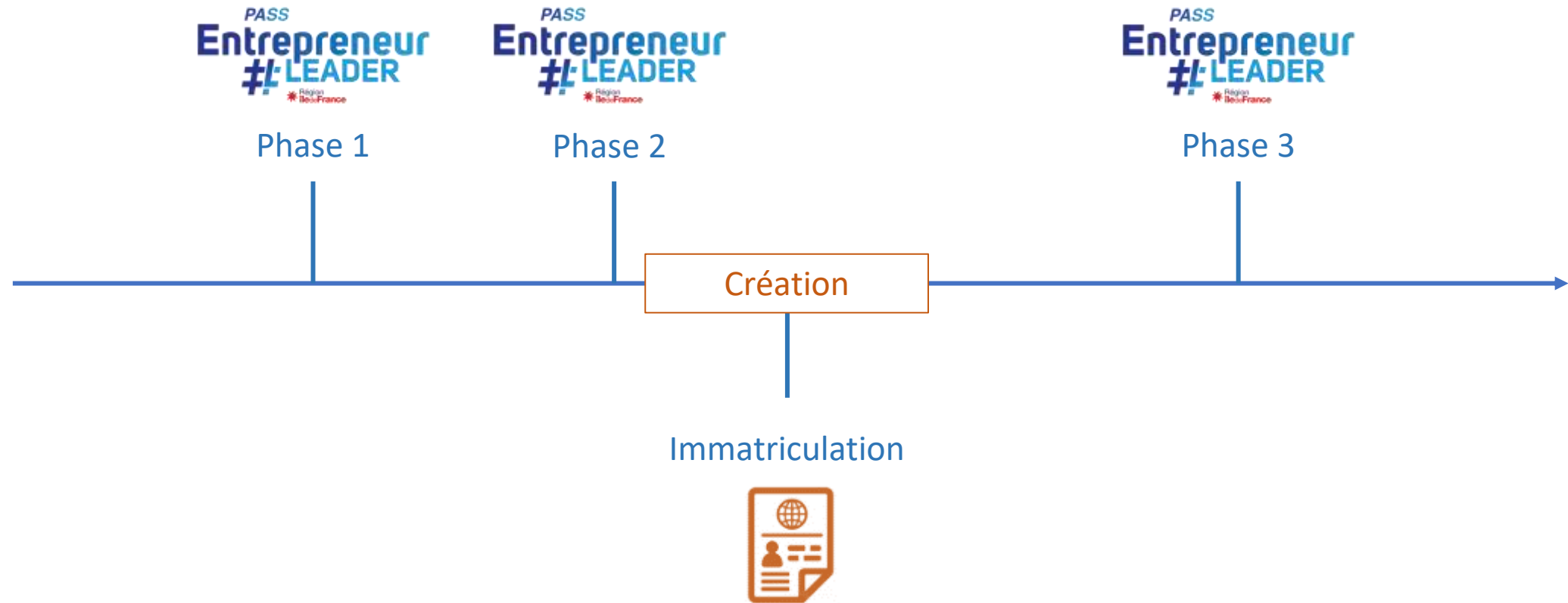


Être accompagné(e)

Par qui ? Quand ? Comment ?



Cofinancé par
l'Union européenne



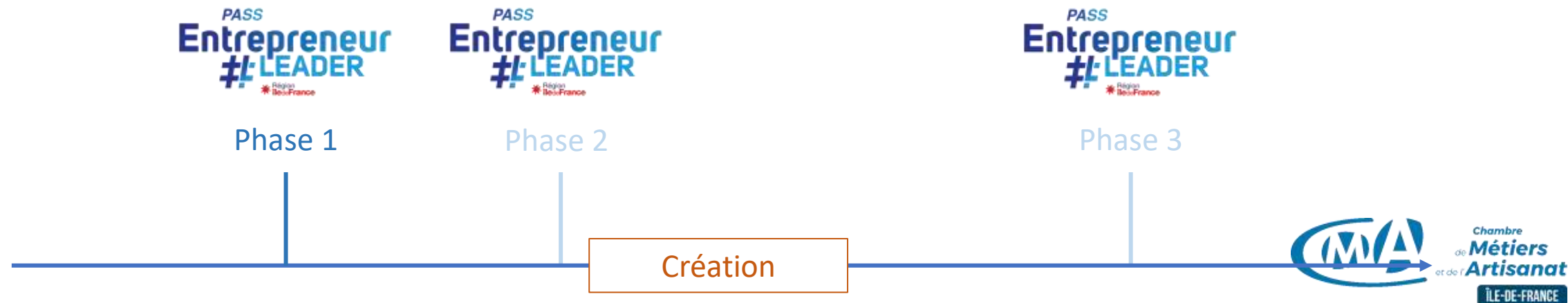
Phase 1 – Bâtir mon projet



Cofinancé par
l'Union européenne

Formaliser et étudier la faisabilité du projet

- Finaliser votre étude économique
- Formaliser votre business plan (BP)
- Construire votre prévisionnel financier
- Choisir votre forme juridique
- Choisir vos outils de financement



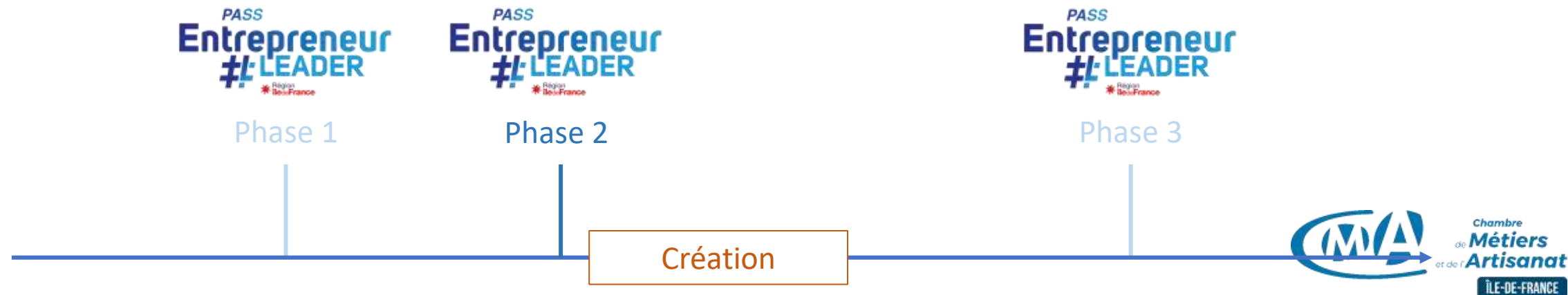
Phase 2 – Financer mon projet



Cofinancé par
l'Union européenne

Réussir le financement de mon projet

- Être informé sur l'offre de financement et l'éligibilité de votre projet
- Structurer financièrement votre projet à travers l'analyse du BP et le passage devant un comité d'agrément
- Mobiliser un financement et un concours bancaire si nécessaire



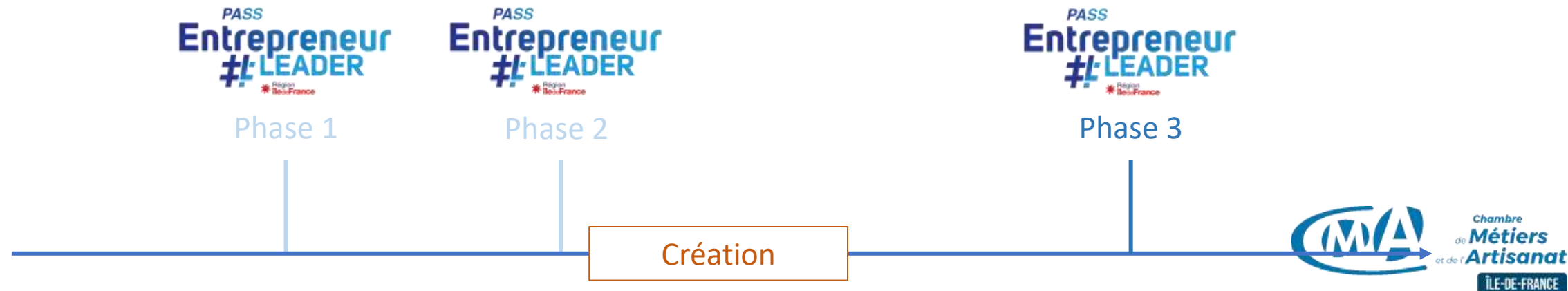
Phase 3 – Piloter mon entreprise



Cofinancé par
l'Union européenne

Bien lancer la croissance de mon entreprise

- Construire un pilotage efficace
- Mettre en œuvre votre action commerciale
- Développer votre réseau et vos opportunités
- Effectuer des recrutements pertinents
- Sécuriser le développement de votre activité
- Développer vos compétences entrepreneuriales



Comment réussir ma création d'entreprise ?



Gagner en autonomie

Consolider son projet de micro-entreprise



**MON
COMPTE
FORMATION**

2 jours – 14 heures – 450 €



- ✓ S'approprier les spécificités du régime micro (chiffre d'affaires, seuils, TVA, ...)
- ✓ Maîtriser les mécanismes financiers de base (prévisionnel, calcul des charges, devis-factures, comptabilité, ...)
- ✓ Comprendre les obligations déclaratives et fiscales
- ✓ Préparer les démarches d'immatriculation par voie dématérialisée

Créer son projet d'entreprise



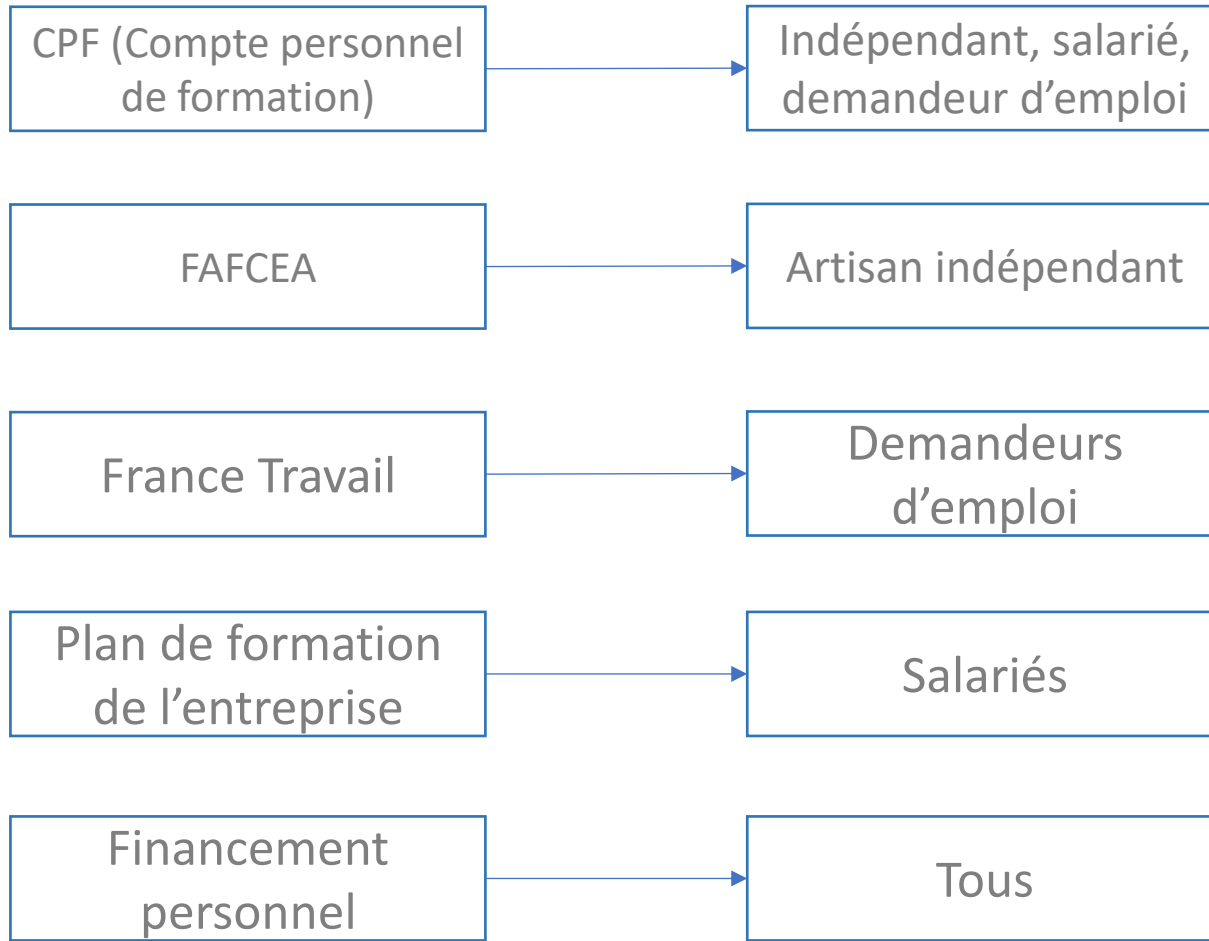
**MON
COMPTE
FORMATION**

5 jours – 35 heures – 875 €



- ✓ Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix
- ✓ Comprendre les mécanismes financiers de base
- ✓ Vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise
- ✓ Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace
- ✓ Trouver des clients et mettre en place un plan d'actions commerciales efficace

Financer ma formation



Hygiène alimentaire – réunion d'information

1^{er} jeudi du mois
14h15 – 16h

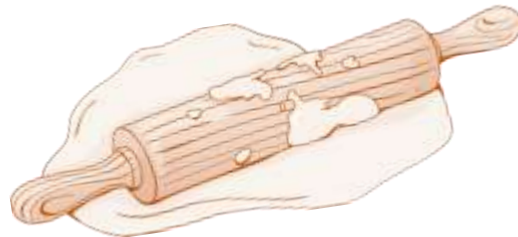
Inscription :
<https://bit.ly/3VfUfPr>

Animé par :



Réunion d'information gratuite en visio

- Règlementation et obligations
- Procédures et agrément sanitaire
- Principales règles d'hygiène
- Exemples d'aménagement



Contactez-nous !

Formalités

- cferm.75@cma-idf.fr

Formation

- formation.75@cma-idf.fr

Développement économique

- deveco.75@cma-idf.fr



Merci de votre participation !