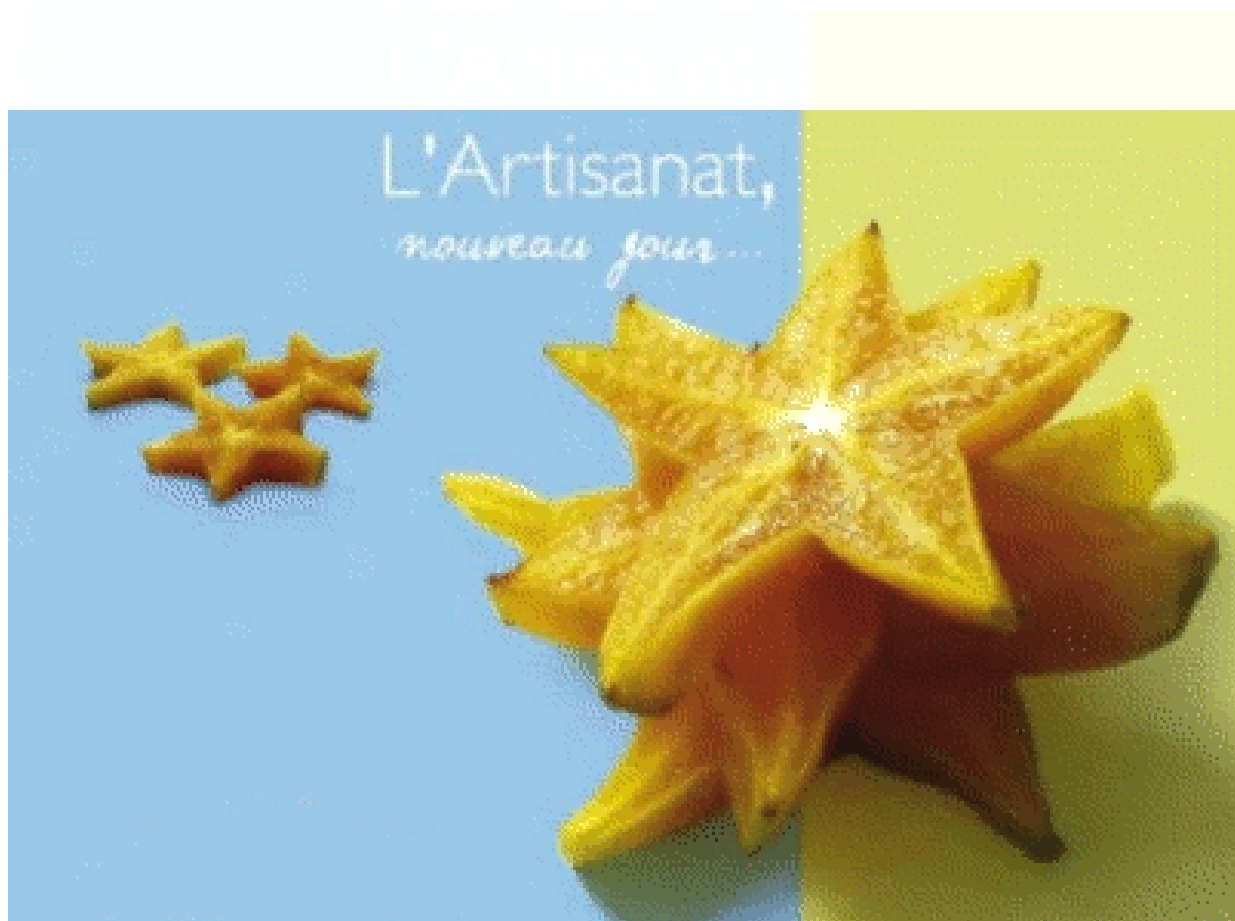


## CLASSEUR DU CREATEUR ET REPRENEUR D'ENTREPRISE ARTISANALE



Site : [www.cma-martinique.com](http://www.cma-martinique.com)

**“L’entreprise est une aventure passionnante et valorisante.  
N’hésitez pas, libérez votre esprit d’entreprise.”**

# MOT DU PRÉSIDENT

HERVÉ LAURÉOTE

Le monde de l'entreprise et plus singulièrement celui de l'Artisanat martiniquais, est loin d'être synonyme de liberté et d'émancipation aujourd'hui.

Et pourtant **“l'entreprise est une aventure passionnante et valorisante.”**

Tout individu, en quête d'indépendance, d'expression, d'épanouissement et de profit, voit dans la création ou dans la reprise d'entreprises un moyen d'émancipation et de concrétisation des talents.

Il oublie, toute fois, que cela peut être un véritable « parcours du combattant » sans l'aide d'Institutions averties et de femmes et d'hommes compétents en la matière.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Martinique, établissement au service des Artisanas et des Artisans, soucieuse d'une structuration et d'une homogénéisation du tissu économique artisanal, met à la disposition des créateurs ou des repreneurs potentiels ce classeur.

Fruit d'un long travail de recherche, de réflexion, et de concertation, nous n'avons pas la prétention de tout y mettre.

Nous visons simplement et modestement à encadrer les démarches personnelles et à conseiller sur le choix des méthodologies entrepreneuriales offertes.

Entre statut de l'Artisan, la R.G.P.P. (Révision Générale des Politiques Publiques), la loi pour le développement économique, les projets de loi pour le développement de l'Outre Mer ou encore le statut de l'auto entrepreneur, difficile pour tous de s'y retrouver.

Mais, ce document a le mérite de sensibiliser les lecteurs aux choix et aux difficultés du monde de l'entreprise.

# SOMMAIRE

## L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

- Les services de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Martinique
- Le rôle et le fonctionnement des services de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat

## LE METIER DE CHEF D'ENTREPRISE

- L'identification des facteurs de succès ou d'échec de l'entreprise au démarrage
- Les atouts pour entreprendre

## L'APPROCHE COMMERCIALE

- La fonction commerciale
- Le chiffre d'affaires commercial
- Les outils de l'action commerciale
- Le chiffrage des outils de communication
- Les leviers commerciaux

## L'APPROCHE FINANCIERE

- Les besoins et les ressources de démarrage
- L'identification et chiffrage des ressources liées à l'activité
- Les mécanismes de la TVA
- Les cotisations personnelles et taxes obligatoires
- Les assurances

## LES ASPECTS REGLEMENTAIRES

- Les principales formes juridiques de l'entreprise artisanale
- Le statut du conjoint
- Les régimes fiscaux
- Les grands principes des règles d'hygiène et de protection de l'environnement

## L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

Les Chambre de Métiers et de l'Artisanat sont, auprès des Pouvoirs Publics, les organes représentatifs des intérêts généraux de l'artisanat de leur circonscription (Art. 5 du Code de l'Artisanat).

Ce sont des établissements publics placés sous tutelle du Ministère du Commerce et de l'Artisanat.

Les Chambres de Métiers et de l'Artisanat sont administrées par des Artisanes et des Artisans, élus par l'ensemble des chefs d'entreprises artisanales et leurs conjoints collaborateurs.

La Chambre de Métiers et l'Artisanat de la Martinique est représentée par :

**Le Président : M. Hervé LAURÉOTE**

*et*

**Le Secrétaire Général : M. Joseph THOMÉ**

### **PRESENTATION DU SECTEUR**

L'artisanat compte plus de 250 métiers mettant en œuvre de nombreux savoir-faire technique et talents artistiques.

Les artisans exercent des activités indispensables à la vie quotidienne.

Les activités artisanales sont répertoriées dans la Nomenclature des Activités Françaises Artisanales (NAFA).

Elles se répartissent en quatre grands secteurs d'activité de production et de transformation :

- ★ **ALIMENTATION**
- ★ **BATIMENT**
- ★ **SERVICES**
- ★ **PRODUCTION**

Le décret du 10 juin 1983 retient deux critères essentiels pour définir l'entreprise artisanale :

☒ **Le critère d'activité** : exercé à titre principal ou secondaire, une activité professionnelle indépendante de production, réparation, transformation ou prestation de services, à l'exclusion de l'agriculture et de la pêche ;

☒ **Le critère dimensionnel** : lors de la demande d'immatriculation au Répertoire des Métiers l'entreprise ne peut avoir plus de 10 salariés (*les apprentis sont exclus*). Sauf si elle demande sa radiation, une entreprise qui atteint ou dépasse le seuil de 10 salariés reste immatriculée :

▪ Sans limitation de durée pour les personnes ayant la qualité d'artisan ou le titre de maître artisan,

▪ Pour une durée de 3 ans non renouvelable pour les personnes sans qualifications artisanale

## **LES PROFESSIONS ARTISANALES ET LA REGLEMENTATION**

L'exercice de certaines professions est subordonné au respect d'une, voire plusieurs réglementations. Depuis la loi du 5 juillet 1996, un niveau de qualification minimum dans le métier exercé (CAP) ou une expérience professionnelle significative du dirigeant ou d'un salarié de l'entreprise (3 années d'expérience professionnelle), sont devenus obligatoires pour certaines professions. Une autorisation administrative peut également être requise.

Les principales activités concernées sont les suivantes :

- Réparation automobile, de matériel agricole et de travaux publics, cycles et motocycles, carrosserie.
- Construction, entretien et réparation des bâtiments (gros œuvre, second œuvre et finition), plomberie, chauffage, ramonage, climatisation et électricité.
- Soins esthétiques, fabrication de prothèses dentaires.
- Boulangerie, pâtisserie, glaces, boucherie, charcuterie et poissonnerie.
- Déménagement, contrôle technique, scierie, armurerie, maréchalerie, photographe.
- Bijouterie et orfèvrerie (matériaux précieux) : Déclaration d'existence ➤ la Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects (DGDDI) Service de la garantie.
- Coiffure à domicile : CAP - Coiffure en salon : Brevet Professionnel
- Ambulance : Certificat de capacité professionnelle de transporteur public routier de personnes et agrément de la Direction Action Sanitaire et Social.
- Taxi : Certificat de capacité professionnelle de conducteur de taxi + Autorisation de stationnement ➤ la Mairie du lieu de stationnement.
- Pompes funèbres : Habilitation d'exploitation dans le domaine funéraire ➤ la Préfecture
- Optique : Brevet professionnel d'Opticien-Lunettier ou autre diplôme reconnu équivalent.
- Toilettage d'animaux Déclaration au Préfet ⇔ la Direction des services d'Hygiène du département
- Vente sur le marché

## **LA QUALITE D'ARTISAN ET DE MAITRE ARTISAN**

*Le titre d'artisan s'obtient si vous justifiez*

- Soit d'un CAP ou d'un BEP,
- Soit d'un titre homologué d'un niveau au moins équivalent dans le métier exercé ou d'un métier connexe,
- Soit d'une immatriculation dans le métier d'une durée de 6 années au moins.

*Le titre de maître-artisan s'obtient, si vous justifiez*

- Soit posséder le brevet de maîtrise ou un titre équivalent et deux ans de pratique professionnelle (hors apprentissage),
- Soit justifier d'un savoir faire reconnu au titre de la promotion de l'artisanat ou de la participation à des actions de formation et être immatriculé depuis 10 ans au moins au répertoire des métiers.

Un dossier de demande doit être constitué, pour que la Commission régionale de Qualification décide de l'attribution du titre de Maître artisan.

### **LES MISSIONS DE LA CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT**

#### **REPRESENTATION DES ARTISANS ET PROMOTION DE L'ENTREPRISE ARTISANALE.**

Les Chambres de métiers organisent la participation d'artisans à des foires et des salons professionnels et mènent des campagnes de promotion et de communication pour faire connaître et valoriser les artisans

#### **ACTIONS DE DEVELOPPEMENT ET D'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE**

Les chambres de Métiers participent aux montages de projets locaux de développement dans le cadre d'opérations territoriales, à l'élaboration des documents d'urbanisme. Elles siègent aux Commissions départementales d'Equipement Commercial (C.D.E.C).

#### **CENTRE DE FORMALITES DES ENTREPRISES**

Le centre de Formalités des Entreprises (C.F.E) permet aux créateurs et repreneurs d'accomplir, en un seul lieu et sur un seul document, les formalités consécutives aux différents événements de la vie de l'entreprise

#### **FORMATION CONTINUE DES ARTISANS ET CONJOINTS**

Les Chambres de Métiers organisent des stages de formation pour faciliter l'intégration des artisans dans leur environnement.

#### **CREATION, TRANSMISSION ET DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES**

Les conseillers des Chambres de métiers fournissent une réponse personnalisée aux demandes individuelles et mettent en place des actions collectives : accompagnement des créateurs et des repreneurs, gestion de la qualité et organisation, choix de l'implantation, modernisation et mise aux normes

#### **DEVELOPEMENT DE L'APPRENTISSAGE ARTISANAL**

Les Chambres de Métiers accueillent dans les centres de Formations d'Apprentis (CFA), les apprentis et les entreprises, et mettent à leur service leur longue expérience de la formation en alternance et des outils pédagogiques. Les centres d'aide à la décision remplissent une mission de conseil auprès des jeunes et des artisans qui recherchent des apprentis.

## LES SERVICES DE LA CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT

### ➔ LE SERVICE DEVELOPPEMENT ET ANIMATION ECONOMIQUE

#### ↳ LE CENTRE SPECIFIQUE D'AIDES ADMINISTRATIVES AUX ARTISANS

- Accompagnement des entreprises à la création, à la reprise et au développement d'activité,
- Impulsion du développement économique du secteur artisanal.
- Conseil en gestion
- Représentation et animation de commissions consulaires ou spécifiques
- Aménagement du territoire
- Transfert technologique

### ➔ LE CENTRE DE FORMALITES DES ENTREPRISES (CFE)

#### ↳ LE REPERTOIRE DES METIERS (RM)

- Organe d'immatriculation des entreprises et de tenue du Répertoire des Métiers.

### ➔ LE CONSEIL DE LA FORMATION

- Financer la formation professionnelle continue des artisans en activité, de leurs conjoints et auxiliaires familiaux non salariés.

### ➔ LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

- Mise en place de formation pour les artisans, leurs conjoints et salariés.
- Perfectionnement technique et général
- Formations qualifiantes spécifiques à l'Artisanat (Brevet de maîtrise supérieur, Certificat de capacité, Brevet technique des métiers, Séminaires (langues, gestion, informatique d'entreprise).

### ➔ LE CENTRE D'AIDE A LA DECISION

- Informer, orienter, accompagner le public
- Promouvoir les métiers
- Enregistrement du contrat d'apprentissage

### ➔ LE CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

Le CFA est un outil pédagogique destiné à accompagner le maître d'apprentissage et à former les jeunes de 16 à 30 ans (*sous certaines conditions*) du CAP au BTS dans les domaines suivants :

- ↳ Alimentation,
- ↳ Automobile,
- ↳ Services,
- ↳ Soins à la personne

### ➔ LE SERVICE QUALITE

Le Service qualité est mis en place à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Martinique dans un souci de traçabilité et ainsi répondre au mieux aux besoins de la clientèle. Il s'adresse aussi aux chefs d'entreprise souhaitant rationaliser les différentes fonctions de sa structure.

## NOS COORDONNEES

### ➤ LE CENTRE DE FORMALITES DES ENTREPRISES (C.F.E.)

⚡ LE SERVICE C.F.E - REPERTOIRE DES METIERS (C.F.E – R.M.)

E-mail : [cmm972@wanadoo.fr](mailto:cmm972@wanadoo.fr)

Morne Tartenson

☎ : 0596 71 32 22 - 📠 : 0596 70 47 30

### ➤ LE SERVICE DEVELOPPEMENT ET D'ANIMATION ECONOMIQUE

⚡ LE CENTRE SPECIFIQUE D'AIDES ADMINISTRATIVES AUX ARTISANS

E-mail : [sae.cmm972@wanadoo.fr](mailto:sae.cmm972@wanadoo.fr)

Morne Tartenson

☎ : 0596 71 32 22 - 📠 : 0596 70 47 30

### ➤ LE CONSEIL DE LA FORMATION

E-mail : [faf.cmm972@wanadoo.fr](mailto:faf.cmm972@wanadoo.fr)

Morne Tartenson

☎ : 0596 71 32 22 - 📠 : 0596 70 47 30

### ➤ LE CENTRE D'AIDE A LA DECISION

E-mail : [cmm972.cad@wanadoo.fr](mailto:cmm972.cad@wanadoo.fr)

Morne Tartenson

☎ : 0596 71 32 22 - 📠 : 0596 70 47 30

Quartier Laugier 97215 Rivière-Salée

☎ : 0596 68 09 14/0596 71 32 22

### ➤ LE SERVICE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

E-mail : [cmm972.forma@wanadoo.fr](mailto:cmm972.forma@wanadoo.fr)

Quartier Laugier – 97215 Rivière-Salée

☎ : 0596 68 09 14/0596 71 32 22

### ➤ LE CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

Quartier Laugier – 97215 Rivière-Salée

☎ : 0596 68 09 14 - 📠 : 0596 68 16 21

### ➤ LE SERVICE QUALITÉ

E-mail : [cmm972@wanadoo.fr](mailto:cmm972@wanadoo.fr)

Morne Tartenson

☎ : 0596 71 32 22 - 📠 : 0596 70 47 30

## LE METIER DE CHEF D'ENTREPRISE

### MES ATOUTS PERSONNELS POUR ENTREPRENDRE

	OUI	NON
1. J'ai une expérience suffisante pour exercer mon métier à mon compte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Je me suis formé récemment aux nouvelles techniques de mon métier	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Je connais les normes et les règlements de mon activité (hygiène, sécurité, environnement, qualification...).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ma formation initiale et /ou continue me prépare à l'activité prévue	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. J'ai déjà dirigé une équipe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. J'ai déjà géré un budget (familial, associatif, professionnel...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Je maîtrise l'outil informatique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>COMPETENCES</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Sous Total</i>		
8. Je connais les qualités des produits, ou des services, que je vais vendre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Je connais les produits et les tarifs de mes concurrents.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. J'ai observé la zone où je vais m'implanter.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. J'ai des partenaires (fournisseurs, clients, prescripteurs, donneurs d'ordre) qui vont m'aider à lancer mon entreprise.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. J'ai déterminé mon action publicitaire pour la première année	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. J'ai évalué mon chiffre d'affaires de la première année.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Je sais faire une proposition de prix (devis, tarifs...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Je connais des personnes qui vont me donner du travail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Je suis à l'aise pour parler d'argent et me faire payer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<i>ASPECTS COMMERCIAUX</i>	<i>Sous Total</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Je dispose d'un apport personnel.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. J'ai calculé le montant de mes dépenses de la première année		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Je connais le montant de l'emprunt nécessaire au financement de l'activité.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. J'ai estimé ma rémunération en fonction des dépenses familiales.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Je connais les aides financières à la création d'entreprise		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Je sais lire un bilan et interpréter un compte de résultat		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Je sais calculer le prix de revient de mes produits ou services		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>ASPECTS FINANCIERS</i>	<i>Sous Total</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Ma famille, mes amis, m'encouragent à réaliser mon projet.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Mon conjoint est un atout pour la réalisation de mon projet.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Je vais pouvoir consacrer beaucoup de temps à l'entreprise.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. J'ai rencontré un assureur, un comptable, un professionnel, un fournisseur, une administration pour mon projet.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. J'ai contacté un banquier pour le financement de mon projet.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. j'ai pris contact avec le syndicat de ma branche professionnelle		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>ENVIRONNEMENT HUMAIN</i>	<i>Sous Total</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Je suis motivé pour exercer le métier de chef d'entreprise		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. J'ai le sens de l'organisation		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. J'aime prendre des décisions		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Je sais faire preuve de persévérance		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. J'apprécie les contacts humains, avoir des relations avec les autres		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. Je m'adapte facilement aux situations nouvelles		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>QUALITES POUR ENTREPRENDRE</i>	<i>Sous Total</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### LES MOTIVATIONS DU CREATEUR

- ♦ Indépendance
- ♦ Gagner plus d'argent
- ♦ Sortir du chômage
- ♦ Assurance d'avoir une bonne idée
- ♦ Goût du risque
- ♦ Créer de l'emploi, diriger une équipe

### LES QUALITES REQUISES POUR ENTREPRENDRE

- ♦ Personnalité, énergie vitale, santé
- ♦ Le sens des responsabilités et de la rigueur
- ♦ Créativité et curiosité
- ♦ Art de la séduction et sens de l'humour
- ♦ Aptitude à l'écoute et à comprendre les autres
- ♦ La maîtrise de soi (savoir gérer son stress)
- ♦ Capacité d'adaptation aux changements
- ♦ Aimer les contacts humains et s'adapter à tous les niveaux d'interlocuteurs

### MAITRISE DES 3 FONCTIONS DU CHEF D'ENTREPRISE

#### TECHNIQUE

- ♦ Produire mais différemment
- ♦ Gestion du temps de travail
- ♦ Evaluation du travail à faire
- ♦ Achats et approvisionnements
- ♦ Sous-traitance
- ♦ Contrôle de la qualité
- ♦ Gestion de la qualité
- ♦ Gestion des stocks
- ♦ Mise à jour des compétences
- ♦ Tâches techniques polyvalentes

#### COMMERCIAL

- ♦ Trouver des clients
- ♦ Suivi des clients
- ♦ Acquérir des références
- ♦ Sa faire connaître Etre vendeur
- ♦ Communication et publicité SAV
- ♦ Evolution du marché
- ♦ Etude de la concurrence

#### GESTION

- ♦ Relations avec la banque
- ♦ Suivi de trésorerie
- ♦ Suivi de la comptabilité
- ♦ Suivi de la gestion
- ♦ Calcul des coûts de revient
- ♦ Facturation
- ♦ Investissements/financement
- ♦ Tâches fiscales, sociales, administratives

### LES PRINCIPALES CAUSES D'ECHECS DES ENTREPRISES

#### Problèmes commerciaux (70%)

- ♦ Marchés mal ciblés
- ♦ Clientèle potentielle sur évaluée
- ♦ Politique de communications et de publicités négligées
- ♦ Délais de décision d'achat des clients sous évalués

#### Problème de gestion (40%)

- ♦ Sous évaluation des besoins financiers
- ♦ Sous estimation des coûts de revient
- ♦ Investissement mal échelonné dans le temps
- ♦ Délais de paiement des clients trop longs

#### Problèmes techniques (30%)

- ♦ Compétence technique insuffisante ou non mis à jour
- ♦ Mauvaises conception du produit
- ♦ Erreur dans les choix de matériels

#### Problèmes relationnels (15%)

Mésentente entre les associés  
 Problèmes familiaux  
 Malhonnêteté d'un partenaire

## L'APPROCHE COMMERCIALE

### LES TERMES COMMERCIAUX

Les termes usuels	Proposition de définition
<b><i>Le marché</i></b>	<p>Le marché constitue un lieu de rencontre fictif entre la demande qualitative (ce que veulent les clients) et quantitatives (les volumes d'achat) des clients et l'offre de l'ensemble des entreprises pour un produit (ex : confiserie) ou un secteur (ex : bâtiment)</p> <p>Ce marché peut varier en fonction de différents facteurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Géographiques et climatiques</li> <li>• Socioculturels</li> <li>• Economiques</li> <li>• Politiques</li> <li>• Technologiques</li> </ul> <p>Le marché peut être national ou local</p>
<b><i>Etude de marché</i></b>	<p>En simplifiant les choses, l'étude de marché pour une petite entreprise en création, c'est vérifier qu'il existe une demande solvable et suffisante pour que l'entreprise soit viable.</p>
<b><i>Concurrence</i></b>	<p>La concurrence est constituée par les entreprises qui ont la même activité que celle du créateur et qui travaillent sur sa zone mais également par les entreprises dont une partie de l'activité est identique ou visent à satisfaire la même demande (ex : sandwicherie et restaurant); c'est la concurrence indirecte.</p>
<b><i>Niche</i></b>	<p>C'est un petit créneau d'activité (en volume) et sur lequel il peut y avoir des opportunités intéressantes parce que la concurrence n'est pas compétente ou pas intéressée.</p>
<b><i>Clients</i></b>	<p>La notion de client peut paraître simple, cependant il est intéressant de faire une distinction entre :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clients actuels ; ceux qui sont déjà acheteur</li> <li>• Clients potentiels ; ceux qui deviendront acheteurs à court terme ou qui pourraient le devenir</li> <li>• Non-clients : ceux qui par réaction ou par contrainte ne seront jamais acheteur</li> </ul>
<b><i>Prospects</i></b>	<p>C'est un client potentiel auprès duquel une démarche commerciale a été menée mais qui ne s'est pas encore traduite par un achat</p>
<b><i>Prescripteurs</i></b>	<p>Ce terme définit les personnes susceptibles de mettre le créateur en relation avec des clients ou lui envoyer des clients ; le rôle des prescripteurs dans une phase de démarrage est particulièrement important.</p>
<b><i>Budget, panier, dépense.... moyen</i></b>	<p>Tous ces termes sont basés sur des études de consommation nationales et précisent en moyenne ce qu'achète un client ; Cet indicateur, bien que relatif permet de préciser le CA commercial. <b>ATTENTION</b> : tous les secteurs d'activité ne</p>

	disposent pas de chiffres.
<b>Produit</b>	Ce terme générique est employé pour parler de l'activité des créateurs qui vendent des produits finis Ex : meubles, gâteaux, pizzas...
<b>Services</b>	Ce terme générique est employé pour parler de l'activité des créateurs qui vendent des travaux qu'ils réalisent Ex : bâtiment, imprimerie.
<b>Politique commerciale</b>	Se sont les choix faits par le créateur pour lancer et développer son activité, concernant les prix, la publicité...
<b>Prix de vente</b>	Le prix de vente relève d'une réflexion faite par le créateur, et dans lequel la connaissance des dépenses est importante, mais également la prise en compte des prix de la concurrence et du prix psychologique, c'est-à-dire l'idée que le client se fait du prix acceptable. Trop bas, il peut aussi faire peur

### **MON ACTIVITE COMMERCIALE**

Il s'agit de vérifier que toutes les informations utiles sont prises s'en compte pour définir les caractéristiques des produits et /ou des services et des actions commerciales de l'entreprise. Les principaux choix commerciaux de l'entreprise doivent être argumentés.

Répondez à ces questions :

<b>Du produit au Marché</b>			
<b><u>QUOI ?</u></b>	<b><u>QUI ?</u></b>	<b><u>POURQUOI ?</u></b>	<b><u>COMMENT ?</u></b>
Mes produits ou Mes services	Quelles sont les principales caractéristiques de ma future clientèle ?	Quelles sont les principales motivations d'achat de mes futurs clients ?	Quelles sont les principales actions qui vont me permettre de proposer mes produits ou services à mes futurs clients ?
<b>L'environnement économique</b>			
<b><u>OU ?</u></b>	<b><u>QUI ?</u></b>	<b><u>QUOI ?</u></b>	<b><u>COMMENT ?</u></b>
Quels sont les principaux atouts et faiblesses de ma zone de chalandise	Quels sont les principaux atouts et faiblesses de mes concurrents ?	Quelles sont les perspectives de mon secteur d'activité à court et moyen terme ?	Quelles sont les principales contraintes légales de ma future activité ?

--	--	--	--

### MES DEMARCHES DE RECHERCHES D'INFORMATIONS

Les informations commerciales de recherches ont différentes d'une personne à l'autre, d'un projet à l'autre. Pour vous, quelles sont les principales informations utiles à trouver ?

QUESTIONS	SOURCES
<i>Exemple</i> : le nombre et la liste des concurrents directs	Annuaire, minitel
<i>Exemple</i> : Les prix pratiqués pour chacun des produits ou services des concurrents	Enquête sur le terrain
<i>Exemple</i> : les attentes de la clientèle	Enquête sur le terrain

### FORCES ET FAIBLESSES DES MEDIAS ET SUPPORTS DE COMMUNICATION

#### 1/LA PRESSE QUOTIDIENNE REGIONALE (PQR)

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet un ciblage géographique</li> <li>• Grande affinité avec son lectorat</li> <li>• Bonne qualité pour couvrir un évènement</li> <li>• Bonne pénétration locale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût élevé</li> <li>• Manque de souplesse (achat d'espace)</li> <li>• Rendu impression médiocre</li> </ul>

#### 2/ LA PRESSE GRATUITE

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaye bien la vie locale</li> <li>• Un coût raisonnable</li> <li>• Permet un ciblage géographique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une qualité d'impression souvent médiocre</li> <li>• Un environnement rédactionnel et publicitaire peu valorisant</li> </ul>

#### 3/ L'AFFICHAGE (4X3...)

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Média évènementiel et répétitif</li> <li>• Permet un ciblage géographique</li> <li>• Permet de véhiculer une forte notoriété pour la marque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• complémentaire à d'autres supports</li> <li>• Demande une forte répétition pour avoir de l'impact</li> <li>• coût élevé</li> <li>• Nécessite un bon choix d'emplacements</li> </ul>

#### 4/ LA RADIO

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suscite des réactions immédiates</li> <li>• Bonne qualité évènementielle</li> <li>• Bon contexte musical</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cible majoritairement jeune (50% -25 ans)</li> <li>• Une pénétration globale faible (environ 15 % de la population sur l'ensemble des radios)</li> </ul>

#### 5/ LE MARKETING DIRECT (EX : MAILING CLIENT)

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Personnalisation du message</li><li>• Exécution et mise en place rapide</li><li>• Essentiel pour suivi des clients &amp; prospects</li><li>• Résultats quantifiables</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Coût unitaire élevé</li><li>• Nécessite souvent un suivi télémarketing</li></ul>

#### 6/ LE TRACT (BOITE AUX LETTRES OU TRACTING)

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"><li>• De bonnes possibilités d'expression</li><li>• Un excellent ciblage géographique</li><li>• Un coût réduit</li><li>• Média à retour sur investissement et quantifiable</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une distribution souvent aléatoire (nécessite une bonne analyse de votre zone de chalandise).</li><li>• Support peu porteur d'image</li></ul>

#### 7/ L'ÉVÉNEMENTIEL (STAND EXPO, ANIMATION...)

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Générateur de trafic</li><li>• Porteur d'image</li><li>• Permet d'asseoir l'image locale de l'entreprise</li><li>• Est complémentaire à vos actions médias</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Doit être fortement soutenu par des supports d'image « avant et pendant » l'évènement.</li><li>• Impact et « durée de vie » limités</li><li>• Nécessite la préparation d'outils marketing pour gérer et suivre vos prospects.</li></ul>

#### 8/ TELEMARKETING

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Facilement quantifiable en terme de retour</li><li>• Flexibilité de mise en place</li><li>• Permet de tester les scénarios et les offres</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Peu porteur d'image</li><li>• Trop utilisé par la distribution et rejet du public.</li></ul>

## LES OUTILS DE L'ACTION COMERCIALE

Au démarrage ai-je pensé :

Raisons sociale :.....

Logo :.....

N° tél. professionnel :.....

Vêtements de travail : type, couleur (blouse, salopette, blouson...) ....

Couleur de l'entreprise :.....

Charte graphique à prévoir sur :

- Devis ;
- Facture ;
- Cartes de visite ;
- Panneau publicitaire
- Fléchage...

Au démarrage, quels moyens commerciaux ai-je choisi et le montant à prévoir :

QUELS MOYENS AVEZ-VOUS PREVU D'UTILISER ?

moyens	oui	non	Montant H.T. du devis
01-La recommandation par bouche à oreille »			
02-L'enseigne			
03-Panneau sur le chantier			
04-La vitrine			
05-Le fléchage le panonceau			
06-Le grand panneau			
07-La publicité sur véhicule			
08-Autocollants, affichettes			
09-Prospectus, dépliants			
10-Brochures, catalogues, tarifs			
11-Lettre de publicité			
12-Lettres personnalisées			
13-Cartes commerciales			
14-Cartes d'invitation			
15-Bons, cadeaux			
16-Appels téléphoniques			
17-Un lieu d'accueil dans l'atelier			
18-L'album photo de réalisation			
19-La mini-exposition de matériaux et réalisations			
20-L'offre de visite de réalisations, de chantiers			
21-Exposition, foire, salon			
22-Annonce publicitaire presse locales			
23-Annonce publicitaire presse à diffusion gratuite			
24-Annonce publicitaire presse spéciale			
25-Radio locale			
26-Sponsoring, parrainage			
27-Internet			

## MODELE DE FACTURE

SARL MARTIN  
4, bd Sainte-Thérèse  
97200 FORT DE FRANCE

Fort-de-France, le 31 juillet 200X

Téléphone : 0596 64 00 00  
Télécopie : 0596 64 00 01  
Entreprise privée de surveillance-gardiennage  
AA n° 12413  
Référence à rappeler  
N° 00541/311292

Etablissements DUPONT  
6, chemin de la rivière  
97200 FORT DE FRANCE

N° intracommunautaire du client

Désignation	Quantité	PU.H.T.	TOTAUX
Nettoyage des vitres	25	3,00	75,00
Abonnement mensuel télésurveillance	1	46,00	46,00
Sous-total H.T.			121,00
Remise de fidélité 5%			- 6,05
Date de règlement : 31 août		Total H.T.	114,95
Un escompte de 0,75 % par mois entier sur la somme totale sera décompté en cas de paiement anticipé		TVA 8,5%	9,77
<b>A PAYER</b>			<b>105,18</b>

*Notre entreprise est autorisée à acquitter la T.V.A sur les débits.*

SARL au capital de 7 500 €- RCS Fort de France B 552 000 412  
N° intracommunautaire : FR 74 552 000 412

MULTI-PLUS  
 10, rue Lavoisier  
 97233 SCHOELCHER  
 Tél. : 0596 52 00 00  
 Fax : 0596 52 01 02

M. et Mme LAFFONT  
 12, rue des Oliviers  
 97232 LAMENTIN

<b>EXEMPLE DE DEVIS N° 0010</b>				
DATE : LE 15 NOVEMBRE 200X		Adresse des travaux :		
Désignation	Dimensions	Quantité	Prix unitaire €H.T.	Montant Total €H.T.
Fourniture et pose Menuiserie PVC DECEUNINK pour rénovation y compris habillage cadre en bois	1390 x	2	642,00	1 284,00
Volets roulants pour ces menuiseries alu laqué blanc, lames doubles parois isolées	1300 900 x	2	573,00	1 146,00
Verrou automatique anti-relevage	1 300			381,00
Montant H.T.				2 811,00
T.V.A : 8,50 %				238,93
Montant T.T.C				3049,93
Ce devis comprend toutes suggestions d'étanchéité				
Durée de validation du devis : 3 semaines		Bon pour accord le :		
		Client :		
		Fournisseur :		
Règlement : 20 % à la signature du devis				
Solde à la réception des travaux				

SIRET : 37632408 00014



# L'APPROCHE FINANCIERE

## LES INVESTISSEMENTS

QUELS SONT LES EQUIPEMENTS NECESSAIRES LORS DU LANCEMENT DE L'ACTIVITE ?

- TERRAINS
- CONSTRUCTION
- AMENAGEMENT
- MATERIEL OUTILLAGE
- VEHICULES
- MATERIEL, MOBILIER DE BUREAU
- FONDS DE COMMERCE

QUELS SONT LES FRAIS DE DEMARRAGE

- FRAIS D'IMMATRICULATION
- PUBLICITE DE LANCEMENT
- CAUTION SUR LOYER

LE STOCK EST -IL NECESSAIRE A MON ACTIVITE ?

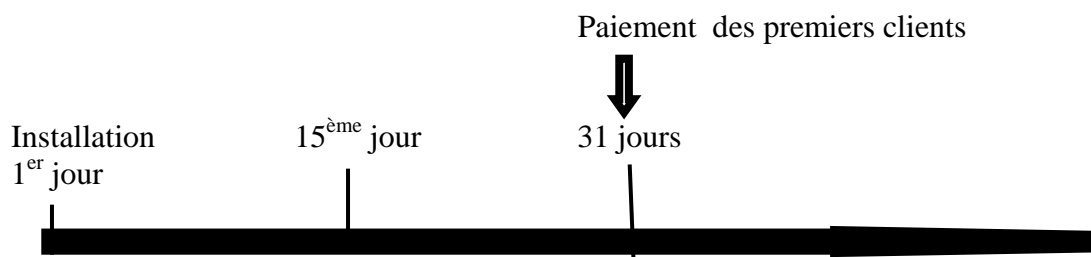
*LE MONTANT DU STOCK DEPENDRA :*

- DE L'ACTIVITE
- DE LA LOCALISATION DE L'ENTREPRISE
- DES CONDITIONS ACCORDEES PAR LES FOURNISSEURS
- DELAI DE LIVRAISON
- QUANTITE MINIMUM

UNE TRESORERIE DE DEPART POURQUOI ?

L'entreprise déboursa dès le démarrage des frais de fonctionnement.

Quel est le temps mis par les clients pour payer l'entreprise : 15 jours, 1 mois, 2 mois... ?



**OU TROUVER LES RESSOURCES FINANCIERES ?**

- APPORT : somme que le créateur apportera au démarrage.
- LES EMPRUNTS : le P.C.E : Prêt à la création d'entreprise
  - le PRET CLASSIQUE
  - les PRETS D'HONNEUR

**LES GARANTIES BANCAIRES**

- HYPOTHEQUE
- NANTISSEMENT
- GAGE
- CAUTION PERSONNELLE OU MUTUELLE

**FINANCEMENTS BANCAIRES DE LA TRESORERIE**

La banque peut prêter de l'argent à court terme :

- ESCOMPTER UNE TRAITE
- AUTORISER UN DECOUVERT

Ces services coûtent relativement chers et ne devront être utilisés que ponctuellement

**ETUDE PREVISIONNELLE D'ACTIVITE**

CONSOMMATION DE L'EXPLOITANT	€
Rémunération du chef d'entreprise	.....
Cotisations personnelles	.....
Remboursement annuel de l'emprunt	.....
<b><u>Frais de fonctionnement :</u></b>	.....
-Achats de matières premières	.....
-Energie	.....
-Carburant	.....
-Petit outillage	.....
-Fournitures entretien	.....
-Fournitures de bureau	.....
-Location local	.....
-Crédit bail (leasing)	.....
-Entretien véhicule	.....
-Entretien matériel	.....
-Assurances	.....
-Documentation technique	.....
-Honoraires	.....
-Publicité	.....
-Déplacement	.....
-Frais postaux / téléphone	.....
-Taxes diverses	.....
-Epargne	.....
<b>Total des besoins à couvrir = chiffre d'affaires à réaliser</b>	.....

## LE PLAN DE FINANCEMENT

<b>BESOINS EN €</b>	
Investissements hors taxes :  -Frais d'établissement -Véhicule utilitaire -Matériel professionnel -Matériels de bureau et informatique  Stocks  Remboursement d'emprunt  Trésorerie de départ	
<b>TOTAL</b>	

<b>RESSOURCES EN €</b>	
Apport personnel Capacité d'autofinancement Emprunt (s) bancaire (s) Prêt d'honneur Avance remboursable d'EDEN Subvention régionale Autres subventions publiques Autres ressources	
<b>TOTAL</b>	

## LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Postes de l'exploitation	Année n	Année n+1	Année n+2
Chiffre d'affaires total (H.T.) Dont vente de marchandises en l'état Dont prestations de service Dont vente de produits finis +production immobilisée +production stockée +autres produits d'exploitation			
A) Total des produits d'exploitation			
Achat de matières premières et marchandises +variation de stock de matières et marchandises +autres achats et charges externes			
B) Total des consommations en provenance de tiers			
C) Valeur ajoutée (A-B)			
+subvention d'exploitation -impôts et taxes Charges de personnel : -Salaires et appointements -charges sur salaires et appointements			
D) Excédent brut d'exploitation			
+produits financiers -charges financières (dont intérêts et charges assimilées)			
E) Résultat courant avant impôt			
+produits exceptionnels -charges exceptionnelles -participation des salariés -impôt sur les bénéfices <b>PRELEVEMENT DE L'EXPLOITANT</b>			
F) Résultat de l'exercice			
H) Effectif			
I) Valeur ajoutée par personne (C/H)			
J) Capacité d'autofinancement			





## LES TAXES

### LA TAXE PROFESSIONNELLE

Elle est, due, pour l'année, par les entreprises installées au 1<sup>er</sup> janvier.

La taxe professionnelle est une taxe perçue par les collectivités territoriales (communes, Syndicat de communes, Département, Région...)

- ♦ Elle est calculée sur les investissements de l'entreprise.
- ♦ Chaque collectivité détermine un taux qui lui est spécifique.

### LA TAXE POUR FRAIS DE CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT

Elle est collectée avec la Taxe professionnelle et sert à financer partiellement la Chambre de métiers et de l'Artisanat et les actions de formation continue.

Une partie de cette taxe est reversée aux fonds d'assurance formation qui peuvent indemniser les artisans qui participent à des stages (technique ou autres)

### LA TAXE D'APPRENTISSAGE

C'est une taxe destinée à financer les premières formations professionnelles. Elle peut être versée au Trésor ou à des organismes habilités (lycée professionnel, Chambre de Métiers et de l'artisanat (CFA)...). Elle est due par les entreprises qui emploient du personnel.

### LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE

LA T.V.A est payée par le client.

- ☞ Taux normal : 8,5 %
- ☞ Taux réduit : 2,10 %

L'entreprise collecte la taxe pour les Services Fiscaux :

- ☞ Elle en paye à ses fournisseurs
- ☞ Elle en perçoit de ses clients

Elle reverse la différence

$$\begin{array}{r} \text{T.V.A perçue} \\ - \text{T.V.A payée} \\ \hline = \text{T.V.A reversée} \end{array}$$

## VOTRE PROTECTION SOCIALE

Depuis janvier 2008, le RSI (Régime Social des Indépendants) est devenu l'interlocuteur social unique pour les artisans, commerçants et industriels indépendants. Ainsi, ils ne reçoivent plus qu'un seul avis de rappel pour l'ensemble de leurs cotisations et contributions sociales.

Cette réforme a été mise en place pour simplifier la protection sociale des indépendants. Le RSI assure le recouvrement de l'ensemble des cotisations et contributions sociales obligatoires suivantes :

- Cotisations de retraite de base ;
- Cotisations de retraite complémentaire ;
- Cotisations d'assurance invalidité et décès ;
- Cotisations d'assurance maladie maternité ;
- Cotisations dues au titre des indemnités journalières maladie ;
- Cotisations d'allocations familiales ;
- CSG-CRDS (cotisation sociales généralisée, contribution au remboursement de la dette sociale) ;
- Contribution à la formation professionnelle (pour les commerçants uniquement).

## CALCUL DE MES COTISATIONS SOCIALES

### MONTANTS DECLARES POUR L'ANNEE N-2

Revenus professionnels non salariés	Montants 00,00
Cotisations sociales personnelles obligatoires (hors CGS-CRDS)	00,00

### MONTANT DETALLE DE VOS COTISATIONS ANNEE N

Cotisations/Contributions	Assiette	Taux	Montant	Exonération	MONTANT DÛ (%)
Maladie-Maternité dans la limite de 33 276 €	00,00	0,60		DOM	
Maladie-maternité dans la limite de 166 380 €	00,00	5,59		DOM	
Indemnités journalières dans la limite de 166 380 €	00,00	0,70		DOM	
Allocations familiales	00,00	5,40		DOM	
Retraite de base dans limite de 33 276 €	00,00	16,65		DOM	
Retraite complémentaire dans la limite de 133 104 €	00,00	7,00		DOM	
Invalidité-décès dans la limite de 33 276 €	00,00	1,80		DOM	

### TOTAL COTISATIONS SOCIALES PERSONNELLES OBLIGATOIRES

CSG/CRDS Sur revenus d'activité et sur Cotisations sociales personnelles obligatoires	00,00	8,00		DOM	
--	-------	------	--	-----	--

Cotisations AF/CGS/CRDS 1<sup>er</sup> ou 2 ou 3 ou 4<sup>ème</sup> trimestre N-1

**TOTAL**

### **L'assurance responsabilité civile professionnelles de l'entreprise**

C'est une assurance qui garantit l'entreprise contre les incidents dont un tiers pourrait être victime dans l'entreprise. Elle couvre également les dégâts matériels et les lésions corporelles.

### **L'assurance responsabilité civile du chef d'entreprise**

Elle garantit les dommages causés par le chef d'entreprise ou par l'un de ses salariés ou apprentis dans l'exercice de leurs fonctions.

### **L'assurance multirisque entreprise**

*Bâtiments* : dégâts des eaux, incendie, vandalisme catastrophes naturelles

*Matériels* : incendie, vols, bris accidentels

Les *stocks* et *argent liquide* doivent faire l'objet de garanties spéciales

### **Garanties professionnelles des entreprises du bâtiment**

- ♦ Garantie de dommages en cours de travaux
- ♦ Garanties de bon fonctionnement
- ♦ Garantie décennale (10 ans)

### **L'assurance des véhicules de l'entreprise**

Assurance minimum obligatoire au tiers

### **L'assurance perte d'exploitation**

Cette assurance permet de recevoir des indemnités lorsque l'activité de l'entreprise se trouve arrêtée à la suite d'un incendie, ou toute autre cause de force majeure.

### **L'assurance des risques clients**

Cette assurance permet de garantir le paiement des clients qui deviennent insolvables.

### **L'assurance pour la protection du dirigeant ou des salariés**

- ♦ Assurance « homme clé » qui garantit le versement d'un capital en cas de décès, de maladie, d'invalidité du dirigeant ou d'un salarié indispensable dans l'entreprise
- ♦ Assurance de prévoyance complémentaire (mutuelle et retraite)
- ♦ Assurance chômage volontaire du chef d'entreprise



## ASPECTS REGLEMENTAIRES

### VOTRE SITUATION ACTUELLE

☞ Souhaitez vous créer votre activité seul ou avec d'autres personnes ?

Seul       A plusieurs

☞ Souhaitez-vous avoir la direction totale de l'entreprise ou la partager avec d'autres personnes ?

Direction totale       Direction partagée

☞ Souhaitez-vous conserver un statut de salarié tout en étant dirigeant de l'activité ?

Oui       Non

☞ Disposez-vous d'un patrimoine personnel (maison, appartement, véhicule, ....) à protéger ?

Oui       Non

☞ De quelle somme d'argent disposez-vous pour financer votre future activité ?

Montant : ..... €

### LE STATUT DU CONJOINT

☞ Quelle structure juridique envisagez-vous d'adopter ?

Société       Entreprise individuelle

☞ Quel est votre situation matrimoniale ?

PACS       Marié       Concubinage

☞ Si vous êtes marié, quel est votre régime matrimonial ?

- Communauté réduite aux acquêts
- Séparation de bien
- Séparation de biens avec sociétés d'acquêts
- Séparation de biens avec participation aux acquêts

Communauté universelle

☞ Votre conjoint a-t-il une activité salarié dans une autre entreprise ?

Oui       Non

☞ Votre conjoint participera-t-il à l'exploitation de l'entreprise

Jamais       Exceptionnellement       Totalement

☞ Si votre conjoint participe à l'activité de l'entreprise, combien d'heures par semaine effectuera-t-il en moyenne ?

Plus de 4 heures       Moins de 35 heures       35 heures

☞ Votre conjoint a-t-il des biens propres à protéger ?

Oui       Non

☞ Quelles seront les tâches que vous envisagez de donner à votre conjoint ?

- Travail productif
- Travaux de secrétariat effectués en votre nom
- Devis/facture
- Relations avec la banque ou avec l'expert comptable
- Relations avec les fournisseurs
- Fonction de gestion du personnel
- Démarches administratives

☞ Envisagez-vous de donner à votre conjoint l'autorisation de signer les chèques bancaires ?

Oui       Non



## LA SITUATION DU CONJOINT DANS L'ENTREPRISE

***Le statut de conjoint n'est accessible qu'aux personnes mariées.***

Celles qui vivent en concubinage avec l'exploitant ou celles qui ont songé un pacte civil de solidarité (PACS), n'y ont pas droit.

En revanche, dès lors que le chef d'entreprise est marié, son conjoint peut bénéficier de ce statuts quelque soit leur régime matrimonial.

	<b>COLLABORATEUR</b>	<b>SALARIE</b>	<b>ASSOCIE</b>
<b>Choix de la structure juridique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦Entreprise Individuelle</li> <li>♦Gérant d'une EURL</li> <li>♦Gérant majoritaire d'une SARL (effectif &lt;à 10 salariés)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦Entreprise individuelle</li> <li>♦Société (soumise à l'IS)</li> </ul> <p><i>Adhérer à un centre de gestion agréé pour amortir le coût du salariat</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦SARL</li> </ul> <p><i>Lorsqu'une société est constituée entre époux, les statuts doivent être établis par acte notarié</i></p>
<b>Situation juridique</b>	<p>Le conjoint est inscrit au Centre de Formalités des Entreprises (CFE). Lorsque le conjoint d'un gérant majoritaire a opté pour le statut de collaborateur, ce choix doit être porté à la connaissance des associés lors de la première assemblée générale suivante.</p>	<p>Le conjoint bénéficie d'un contrat de travail. Salarier son conjoint ne permet pas dans la plupart des cas, de bénéficier des aides de l'emploi réservées à une nouvelle embauche.</p>	<p>Le conjoint peut être salarié et associé</p>
<b>Pouvoirs</b>	<p>Le conjoint est présumé mandataire de son époux (se) et bénéficie de certains pouvoirs et de certains droits sur la vie de l'entreprise. Accomplir tous les actes de gestion courante de l'activité : achat de fourniture, signatures des devis, opérations postales, relations administratives, avec les banques... Les biens propres du conjoint collaborateurs sont mieux protégés vis-à-vis des tiers</p>	<p>Lien de subordination. Le conjoint est soumis aux règles du droit du travail. Il reste à l'abri des créanciers sauf s'il dépasse son rôle. Le lien de subordination n'est pas toujours reconnu par les Assedic (pour les allocations chômage)</p>	<p>Les apports de l'associé donnent lieu à l'attribution de parts sociales.</p>

<b>Les droits sur l'entreprise</b>	Le statut de collaborateur confère des droits au conjoint à la fois en cas de divorce ou de décès. Il peut également devenir électeur et éligible aux chambres consulaires. En cas d'adhésion à l'organisme de retraite du chef d'entreprise, il devient aussi éligible et électeur à cet organisme.		Si le chef d'entreprise vient à disparaître, le conjoint pourra demeurer dans la société et y conserver ses responsabilités ou son travail en passant éventuellement, en EURL. Et si le couple a des héritiers, il pourra obtenir beaucoup plus facilement l'attribution de toutes les parts sociales de façon à succéder au conjoint décédé.
<b>Les droits sociaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦En cas de maternité : allocation forfaitaire de repos maternel et indemnité de remplacement.</li> <li>♦En cas de retraite : cotiser au régime vieillesse de son époux (se) (permet de constituer sa propre retraite personnelle). Peut se cumuler avec la retraite de réversion sous certaines conditions.</li> </ul> Permet de bénéficier du plan épargne entreprise	La meilleure couverture sociale : retraite du régime général, prestations en nature (remboursement des frais médicaux) et en espèces (indemnités journalières en cas de maladie ou d'arrêt de travail), prestations de maternité, congés payés etc...	Varie selon son statut dans l'entreprise : <ul style="list-style-type: none"> <li>- salarié, ou</li> <li>- gérant minoritaire, ou</li> <li>- majoritaire ?</li> </ul>
<b>Rétribution</b>	Le conjoint n'est pas rémunéré mais peut exercer une activité salariée à temps partiel à l'extérieur de l'entreprise	Le conjoint reçoit un salaire qui doit correspondre à une activité effective et à un niveau correspondant à la qualification	Varie selon son statut dans l'entreprise
<b>Avantages et inconvénients</b>	Un assistant à moindre coût : Les cotisations de retraite du conjoint collaborateur sont déductibles des bénéfices de l'entreprise, ce qui optimise l'option pour ce statut.	Offre la meilleure protection sociale au conjoint. Mais également celui qui revient le plus cher, puisqu'il faut payer le salaire et les cotisations salariales et patronales	L'avantage pour le conjoint se situe surtout au niveau du patrimoine de l'entreprise et de sa transmission



## QUELLE FORME JURIDIQUE CHOISIR ?

Choisir un cadre juridique adapté à votre projet et à vos perspectives de développement. Sachez qu'il n'existe ni structure miracle, ni de structure figée.

Pour vous aider à faire votre choix voici un tableau comparatif des principales structures juridiques :

	<b>Entreprise individuelle</b>	<b>EURL Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée</b>	<b>SARL Société à Responsabilité Limitée</b>	<b>SA Société Anonyme</b>
<b>Nombre d'associés</b>	Pas d'associé, entrepreneur individuel seul	1	Minimum : 2 Maximum : 100	Minimum : 7 Maximum : aucun
<b>Montant du capital social</b>	Pas de notion de « capital social »	Librement fixé dans les statuts		37 000 € minimum (Selon la forme)
<b>Dirigeants</b>	Entrepreneur individuel	Personne physique (associé unique ou tiers)	Personne physique (associé(s) ou tiers)	Conseil d'administration- Directeur Général ou Président
<b>Responsabilité des Associés</b>	Sans objet (pas d'associés)	Limitée aux apports (sauf fautes de gestion)		
<b>Responsabilités des dirigeants</b>	Responsabilité pénale et civile du Chef d'entreprise/dirigeant			
<b>Imposition des bénéficiaires</b>	Impôt sur le revenu (IR)	Impôt sur le Revenu (IR) Possibilité d'opter pour l'IS	Impôt sur les sociétés (IS)	Impôts sur les sociétés (IS)
<b>Régime social du dirigeant</b>	Impôt sur le revenu (IR)		Traitements et salaires ou rémunération des dirigeants	Traitement et salaires
<b>Régime social du dirigeant</b>	Travailleur non Salarié (TNS)	Travailleur Non Salarié (TNS) Sauf si le gérant n'est pas l'associé unique	Gérant minoritaire = assimilé salarié Gérant majoritaire = travailleur Non salarié (TNS)	Directeur Général = assimilé salarié
<b>Régime social des associés</b>	-	Non salarié (associé unique)	Salariés (si contrat de travail)	Salariés (si contrat de travail)
<b>Avantages</b>	Grande liberté d'action, peu de Formalités de création	Patrimoine personnel et professionnel différencié		
<b>Inconvénients</b>	Patrimoines personnel et professionnel confondus (*) pas adapté à une entreprise importante	Formalisme à respecter		Montant élevé du capital de départ Grande complexité administrative

(\*) Possibilité de protéger son habitation principale (Loi pour l'initiative économique)

## LES REGIMES FISCAUX

Votre régime fiscal dépend de 2 critères : votre activité (prestations de services ou négoce (commerce)) et votre chiffre d'affaires.

Selon la structure juridique choisie, vous devez déterminer votre régime d'imposition

Trois régimes fiscaux sont proposés :

	Régime de la Micro-entreprise	Régime du Réel	
		Simplifié	Normal
<b>Entreprises concernées</b>	Entreprises individuelles	Entreprises individuelles et sociétés	
<b>Chiffre d'affaires annuel (CA)</b>	Ventes de marchandises : CA HT < 76 300 €  Prestations de services : CA HT < 27 000 €	Ventes de marchandises : 76 300 € < CA HT < 763 000 € Prestations de services : 27 000 € < CA HT < 230 000 € Ou sur option, pour les entreprises individuelles relevant du régime de la micro-entreprise	Ventes de marchandises: CA HT > 763 000 €  Prestations de services : CA > 230 000 €
<b>Principes et obligations comptables</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de déclaration et paiement de la TVA (TVA non applicable, article 293 B du CGI)</li> <li>• Bénéfice imposable déterminé après un abattement fiscal de : 71 % sil s'agit d'entreprises de vente en état 50 % entreprises relevant du BIC *</li> <li>35 % entreprises relevant des BNC *</li> <li>Ces abattements ne peuvent pas être inférieurs à 305 €</li> <li>• Comptabilité simplifiée</li> </ul>	Production d'une déclaration de TVA Possibilité de bénéficier d'un abattement fiscal (adhésion à un Centre de Gestion Agréé) Comptabilité régulière et complète (bilan, compte de résultat et annexes).	

(\*) *BIC : Bénéfices Industriels et Commerciaux*  
*BNC Bénéfices Non Commerciaux*

## FORMALITES D'EMBAUCHE D'UN SALARIE

### A -Déclaration Unique d'Embauche (DUE)

Vous devez déclarer toute embauche de salarié à la Caisse Générale de Sécurité Sociale, quels que soient les secteurs d'activité, les conditions d'exercice de la profession et de la durée d'engagement. Cette obligation concerne aussi bien votre personnel permanent que le personnel intérimaire.

La DUE permet d'effectuer en une seule fois les formalités suivantes :

1 déclaration préalable à l'embauche (DPAE) pour tout employeur qui envisage de recruter un salarié ;

Déclaration de première embauche dans un établissement ;

La demande d'immatriculation du salarié au régime général de sécurité sociale ;

La demande d'affiliation au régime d'assurance chômage ;

La demande d'adhésion à un service de médecine du travail ;

La déclaration d'embauche du salarié auprès du service de médecine du travail en vue de la visite médicale obligatoire ;

La liste des salariés embauchés pour le pré-établissement de la Déclaration annuelle des Données Sociales (DADS) sur support papier.

#### → Délai

Au plus tôt 8 jours avant la date prévue de l'embauche ; au plus tard le dernier jour ouvrable précédant l'embauche (courrier, télécopie ou internet).

### B- Adhésion aux régimes de retraites complémentaires des salariés cadres et non cadres

CAISSE DE RETRAITE COMPLEMENTAIRE adhérente de l'ARRCO (non cadres) ou de l'AGIRC (cadres), le choix de l'organisme agréé peut être déterminé par la convention collective de la branche professionnelle.

Des formalités supplémentaires peuvent être demandées dans certains cas particuliers : jeunes de moins de 16 ans, étrangers, embauche après licenciement économique, etc...  
Outre les formalités énoncées ci-dessus, le Code du Travail prévoit d'autres obligations pour l'employeur, parmi lesquelles : tenue des registres, déclaration et communication de documents à l'inspection du Travail (horaires de travail, règlement intérieur, etc...)

### C- L'embauche d'un salarié occasionnel

#### ☞ Qu'est ce que le TTS ?

Le Titre de Travail Simplifié (TTS) est un dispositif destiné à simplifier les formalités sociales liées à l'emploi de salariés et à faire gagner du temps aux employeurs. Le Titre de Travail Simplifié est simple à utiliser :

- un seul document pour accomplir les formalités liées à l'embauche : déclaration unique d'embauche (DUE) et contrat de travail
- une seule déclaration pour les organismes de protection sociale
- un seul règlement pour les cotisations sociales dues à ces organismes.

## LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

### La réglementation générale

La majorité des activités artisanales est concernée par les aspects environnementaux : automobiles, métiers du bâtiment et du bois, travail des métaux et des plastiques, imprimerie, métiers de bouche, pressing...

Il convient de s'assurer de la conformité administrative de l'entreprise, notamment de la nomenclature des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE).

Si l'activité est soumise à cette réglementation, il faut contacter la préfecture au plus tard dans le mois qui suit la reprise ou de la création de l'entreprise.

### **Tableau synthétique de la réglementation environnementale**

Pollution	Réglementation
Pollution des sols	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦Prendre connaissance du POS ou du PLU (Plan Local d'Urbanisme)</li> <li>♦En cas d'achat ou de vente d'un site ou d'un local professionnel ; il faut examiner : la nature du sol (risque de pollution),</li> <li>♦Connaître l'utilisation antérieure qui en a été faite (garage, décolleteurs...).</li> <li>♦Le propriétaire est responsable de la pollution.</li> <li>♦Les pollutions souterraines sont fréquentes et non visibles immédiatement.</li> <li>♦La dépollution est difficile et coûteuse.</li> </ul>
Bruit	Se renseigner pour savoir si le lieu d'installation de l'entreprise est une zone à émergence réglementée. Certains matériels (compresseurs par exemple doivent être vérifiés car il ne faut pas qu'ils dépassent les normes de bruit autorisées.
Eau	<p>Tout déversement d'eaux usées autre que domestique doit être préalablement autorisé par la collectivité à laquelle appartient l'ouvrage</p> <p>Si l'entreprise rejette des eaux polluées ou des produits dangereux, elle doit respecter les normes de rejet.</p> <p>Des équipements doivent être installés pour prévenir la pollution du sol et du sous sol</p>
Déchets	Tout producteur de déchets en est responsable jusqu'à l'élimination finale. Il faut savoir comment l'entreprise élimine ses déchets, fait-elle appel à un prestataire agréé ou utilise-t-elle les déchetteries.
Equipements	Le matériel de l'entreprise doit être homologué et conforme à la réglementation. Pour le matériel neuf le marquage CE est obligatoire pour le matériel d'occasion la déclaration de conformité soit être produite. Certains matériels de production de froid, ou de chaleur, ascenseurs...) doivent faire l'objet de contrôle obligatoire.

## Tableau synthétique de l'hygiène Alimentaire

	<b>Réglementation</b>
Le matériel	<ul style="list-style-type: none"><li>♦Les matériels et équipements entrants en contact avec les denrées alimentaires doivent être construits et entretenus de manière à éviter la contamination des aliments.</li><li>♦Les chambres froides supérieures à 10 m<sup>3</sup> doivent être pourvues d'un thermomètre enregistreur, etc...</li></ul>
La matière	<ul style="list-style-type: none"><li>♦Manipuler, stocker, emballer les produits dans de bonnes conditions hygiéniques</li><li>♦Conserver l'information sur l'identification et la durée de vie des produits tranchés</li><li>♦Les déchets doivent être déposés dans des conteneurs étanches, dotés de fermetures et désinfectés</li><li>♦Respecter les températures de conservation, etc...</li></ul>
La main d'œuvre	<ul style="list-style-type: none"><li>♦Disposer de vestiaires ou penderies en nombre suffisant, de tenues de travail propres, de lave-mains et de cabinets d'aisance</li><li>♦Obligation de formation renouvelée en matière d'hygiène des aliments, etc...</li></ul>
La méthode	<ul style="list-style-type: none"><li>♦Décongeler les aliments à l'abri des pollutions (entre 0° et 4° C)</li><li>♦Réfrigérer ou réchauffer rapidement les denrées</li></ul>
Le milieu	Disposer de locaux propres et en bon états d'entretien, permettant de bonnes pratiques hygiéniques, de bonnes conditions d'hygrométrie, de température, d'éclairage, d'évacuation des eaux de lavage, de sols, murs, plafonds en matériaux lisses, imputrescibles, résistants aux chocs, que l'on peut facilement nettoyer et désinfecter, de locaux équipés de lave-mains à commande hygiénique, de toilettes et lavabos pour la clientèle sans communication directe dans les salles de restaurants, de moyens de lutte contre les insectes, etc...



# LES AIDES FINANCIERES

## LES PRINCIPALES AIDES

Aide	Public	Nature de l'Aide	Démarche
<b>ACCRE</b> (Aide au Chômeur Créateur d'Entreprise)	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Demandeur d'emploi indemnisé</li> <li>•Jeunes de 18 à 26 ans</li> <li>•Personnes minima sociaux (RMI), de l'ASS, de l'API, l'ATA ou de l'allocation veuvage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exonération partielle de charges sociales de l'exploitant pendant 12 mois (prolongation possible dans la limite de 24 mois si choix du régime fiscal de la micro-entreprise).</li> <li>• Chéquiers-Conseils, permettant de consulter des cabinets conseils</li> <li>Maintien du RMI ; de l'ASS, de l'ATAT, de l'API ou de l'Allocation Veuvage pendant 6 mois</li> </ul>	Retirer le dossier à la Boutique de Gestion et le déposer le jour ou dans les 45 jours suivant l'immatriculation à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.
<b>EDEN</b> (Encouragement au Développement d'Entreprises nouvelles)	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Bénéficiaire du RMI, de l'ASS, de l'ATA ; de l'API ou de l'allocation Veuvage.</li> <li>•Jeunes de 18 à 26 ans</li> <li>•Personne de moins de 30 ans non indemnisé ou reconnue handicapée.</li> <li>•Salarié reprenneur de tout ou partie de leur entreprise en difficulté.</li> <li>•Demandeur d'emploi de plus de 50 ans</li> <li>•Les titulaires d'un Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE) remplissant les conditions pour bénéficiaire de l'ACCRE, ou qui créent ou reprennent une entreprise, quelle que soit son activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Avance remboursable est un prêt sans intérêt.</li> <li>•Exonération partielles de charges sociales de l'exploitant pendant 12 mois (prolongation possible dans la limite de 24 mois en cas de régime micro-entreprise).</li> <li>Maintien du RMI, de l'ASS, de l'ATAT, de l'API ou de l'allocation veuvage pendant 6 mois</li> </ul>	La Boutique de Gestion
<b>Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise</b>	Demandeur d'emploi indemnisé par l'Assédic	Cette aide correspond à la moitié des allocations qui vous restent à la date où vous débutez votre activité. Elle est versée en deux fois ; le premier versement s'effectue à la date où vous débutez votre activité, le second versement dans 6 mois après. Pour bénéficier de cette aide vous devez avoir obtenu l'ACCRE	<b>ASSEDIC</b> (si vous percevez cette aide, vous ne pouvez plus bénéficier du maintien partiel de vos allocations)

<b>Aide à la création ou reprise d'entreprise par les personnes handicapées</b>	Personnes handicapées en recherche d'emploi et inscrites à l'ANPE	Une subvention pouvant aller jusqu'à 10 675 €uros Apport de fonds propres minimal des 1 525 €uros	<b>L'AGEFIPH</b>
Dispositif <b>DEFI JEUNE</b>	Jeunes ou groupes de jeunes, sans emploi, de 15 à 30 ans inclus	Bourse de 1 600 à 8 500 €uros Un accompagnement technique et pédagogique	<b>DDJS</b> (Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports) 14 rue André ALIKER BP 669 – 97264 Fort-de-France Cedex Tél : 05 96 59 03 10
<b>MICRO-CREDIT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Chômeurs</li> <li>•Les allocataires du RMI</li> <li>•Les salariés précaires dont les besoins de financement ne sont pas couverts par les banques</li> </ul>	Montant jusqu'à 10 000 €	<b>ADIE</b> (La Boutique de Gestion)
Prime à la Création d'Entreprise - <b>PRCE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Entreprises justifiant au + de 12 mois d'immatriculation.</li> <li>•<u>Secteurs d'activité</u> : Industrie, agriculture et pêche, artisanat de production, certaines activités de services, NTIC, commerce</li> </ul>	25% investissement corporels ou incorporels ; Plafond 23 000 €- 35 000 €dans les zones prioritaires de développement.	<b>Le Conseil régional</b> PLATEAU Roy – Cluny Tél : 0596 73 45 81
Fonds d'Aide aux Micro-Projets - <b>FAMP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Entreprises justifiant au plus de 12 mois d'immatriculation.</li> <li>•<u>Secteur d'activité</u> : Industrie, artisanat, tourisme, services et NTIC, commerce rural concourant de façon significative à la vente de produits locaux ou dont le CA &lt; 152 500 €</li> </ul>	Au plus égale à 50 % des investissements Plafond 30 500 €- 45 750 (dans le cadre de création d'emplois CDI) Apport de 10 % minimum (Hors matériel roulant)	Le Conseil Régional
Prêt d'honneur <b>ODACE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Entreprises justifiant au plus de 36 mois d'immatriculation.</li> <li><u>Secteur d'activité</u> : Industrie, artisanat, tourisme, commerces, services et NTIC</li> </ul>	Prêt à taux zéro Au plus égal : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 40 % des investissements éligibles plafonnés à 22 800 €</li> <li>• 1 fois ½ l'apport personnel</li> </ul>	<b>Martinique Initiative</b>
Prêt à la Création d'Entreprise – <b>PCE</b> OSEO		2 000 à 7 000 €sans caution, ni garantie personnelle	C° AFD Zac Bouillé BP 804 1 Boulevard du Général de Gaulle 97244 Fort-de-France Cedex Tél : 0596 59 44 73

**RMI** : Revenu minimum d'insertion

**ASS** : Allocation de Solidarité

**API** : Allocation de Parent Isolé

**AI** : Allocation d'insertion ou l'ATA : Allocation Temporaire d'Attente (Remplace l'AI)

CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA MARTINIQUE  
S.D.A.E. - Août 2008 / Version 1.3

## EXONERATION D'IMPOT SUR LES BENEFICES

Certaines entreprises nouvelles peuvent bénéficier d'une exonération d'impôt sur les bénéfices (IR ou IS) totalement puis partiellement pendant une période de 5 ans. Cette exonération se présente de la manière suivante :

PERIODE	VALEUR DE L'EXONERATION
1 <sup>ère</sup> ANNEE	100 %
2 <sup>ème</sup> ANNEE	100 %
3 <sup>ème</sup> ANNEE	75 %
4 <sup>ème</sup> ANNEE	50 %
5 <sup>ème</sup> ANNEE	25 %
6 <sup>ème</sup> ANNEE	PAS D'EXONERATION

L'activité doit être artisanale, commerciale ou industrielle.

L'entreprise doit être soumise à un régime réel d'imposition sur les bénéfices (simplifié ou normal), ce qui exclut le régime de la micro-entreprise.

Le siège social de l'entreprise, ainsi que l'ensemble de son activité et de ses moyens humains et matériels d'exploitation doivent être implantés dans une des 3 zones suivantes :

Les ZUS (Zones Urbaines Sensibles) :

Les TRDP (Territoires Ruraux de Développement Prioritaire), treize communes sont concernées :

- Ajoupa Bouillon
- Basse Pointe
- Carbet
- Fond Saint Denis
- Grand Rivière
- Morne Rouge
- Gros Morne
- Lorrain
- Macouba
- Marigot
- Prêcheur
- Saint-Pierre
- Morne-Vert

La ZFU (Zone franche Urbaine)

Sont exclus de ce dispositif : les reprises d'entreprises, les concentrations, les restructurations, les extensions.

Attention : ces conditions doivent être respectées tout au long de la période d'allègement d'impôt. Dans le cas contraire, l'entreprise perdrait le bénéfice de l'aide.

## LES PARTENAIRES

### LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

Si les Chambres de Métiers ont vocation de représenter l'Artisanat, les Organisations Professionnelles ont, quant à elles, pour mission, tant sur le plan collectif qu'individuel, de défendre et d'aider les entreprises exerçant un même métier ou appartenant à un secteur d'activité.

Elles sont aussi un lieu d'échange et de rencontre entre professionnels.

Les coordonnées de votre organisation professionnelle vous sera fournie par votre Chambre Consulaire.

#### Liste des organisations professionnelles existantes :

COIFFURE	Syndicat Mixte des Artisans Coiffeurs
BOIS ET AMEUBLEMENT	Syndicat Martiniquais du Bois et de l'ameublement
PROTHESISTES DENTAIRES	Syndicat Patronal des Prothésistes-dentaires
BOULANGERIE PÂTISSERIE	Chambre Professionnelle des Artisans Boulangers Pâtisiers de la Martinique
FROID ET CLIMATSATION	Association des Frigoristes de la Martinique
ELECTRICITE	Organisation Professionnelle des métiers de l'électricité
ELECTROTECHNIQUE	Syndicat des électroniciens
ARTISANS TAXI	Syndicat professionnel des Artisans Taxi de la Martinique
	Chambre Syndicale des Artisans taxi de la Martinique
	Chambre Régionale des Artisans taxi
	Syndicat martiniquais des Artisans Taxi
TRANSPORTEUR SANITAIRE	Syndicat des Transporteurs sanitaires de la Martinique
PHOTOGRAPHE	Groupement des photographes professionnel de la Martinique
BATIMENT	CAPEB Martinique
	Syndicat des Artisans Martiniquais du B.T.P
REPARATION AUTOMOBILE	Chambre syndicale des Réparateurs Automobiles
	Groupement Interprofessionnel des Carrossiers Réparateurs Automobile de la Martinique

BOUCHERIE	Syndicat intercommunal des Artisans Bouchers
ARTISANAT D'ART	Syndicat d'Artisanat d'Art de la Martinique (SAMAR)
	Syndicat de l'horlogerie et de la bijouterie
FUNERAIRE	Syndicat Général des Pompes funèbres de Madinina
FLEURISTES	Syndicat des fleuristes de la Martinique
TRAVAUX PUBLICS	Chambre Nationale des Artisans des Travaux Publics Paysagistes et activité Annexes de la Martinique
BIJOUTERIE HORLOGERIE	Syndicat de la Bijouterie et de l'horlogerie
FRIGORISTE	Association des frigoristes de la Martinique
ETANCHEITE	Chambre Syndicale Régionale de l'Etanchéiste

Chaque Organisation Professionnelle est amenée, à défendre les intérêts du secteur qu'elle représente, à négocier, proposer et revendiquer.

Lorsqu'il s'agit de problèmes communs à l'Artisanat, c'est UPA (Union Professionnelle Artisanale), regroupant la plupart des Organisations Professionnelles qui, en concentrant ses moyens, mène des actions d'envergure.

**ETRE ADHERENT A UNE ORGANISATION PROFESSIONNELLE C'EST :**

- ❖ Ne plus être isolé en rencontrant des Chefs d'entreprise exerçant le même métier et avoir des échanges fructueux.
- ❖ Donner les moyens à son secteur de se défendre et de garantir ses intérêts.
- ❖ Obtenir un soutien efficace en cas de difficultés.
- ❖ Bénéficier de nombreux services d'aides à la gestion et au perfectionnement.

***DISPOSER DE TOUS LES ATOUTS POUR LA REUSSITE DE SON ENTREPRISE***

## MON CARNET D'ADRESSES

DTEFP (Direction du Travail, de l'emploi et de la Formation Professionnelle)	Centre administratif Delgrès – Route de la Pointe des sables – 97200 Fort de France ☎ : 0596 71 15 19 / 0596 71 15 89 📠 : 0596 71 15 14
ANT (Antenne Nationale pour l'insertion et la promotion des Travailleurs)	31/33, rue Garnier-Pagès – BP 138 97200 Fde F (☎ : 0596 71 67 83 - 📠 : 0596 60 49 97)
ADEM Agence pour le Développement Economique de la Martinique	Immeuble Lafcadio Hearn - 3 <sup>ème</sup> étage Est Rue du Gouverneur Ponton 97200 Fde F (☎ : 0596 73 45 81 - 📠 : 0596 72 41 38)
Conseil Régional	Hôtel de Région, rue Gaston Deferre – Cluny 97200 Fort de France ☎ : 0596 59 63 00 - 📠 : 0596 59 64 84
Martinique Initiative (ODACE-Prêt d'honneur)	Imm. Lafcadio Hearn – 2 <sup>ème</sup> étage, rue du G. Ponton 97200 Fort de France ☎ : 0596 71 21 77
La Boutique de Gestion	Immeuble Les Palétuviers – Z.I La Lézarde 97232 Le Lamentin ☎ : 0596 42 12 28
La DDJS Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports	14 rue André ALIKER BP 669 97264 Fort-de-France Cedex ☎ : 05 96 59 03 10
Chambre de Commerce et d'Industrie de la Martinique (CCIM)	50 rue Ernest Desproges 97200 Fort de France ☎ : 0596 55 29 75 - 📠 : 0596 60 66 68
AGEFIHP	Les Hauts de Dillon - Immeuble Delgrès 97200 Fort de France ☎ : 0596 71 24 66 - 📠 : 0596 71 87 76
ADI Antenne de Développement pour l'Insertion	Zone de Rivière Roche
CRIJ Centre Régional Information Jeunesse	BP 470 97200 Fort de France ☎ : 0596 63 50 57 – 📠 : 0596 60 34 05 Email : <a href="mailto:cij@cij.mq">cij@cij.mq</a>

## MES SITES POUR LA CREATION D'ENTREPRISE

SITES	INFORMATIONS
<a href="http://www.cma-martinique.com">www.cma-martinique.com</a>	Informations relatives à l'Artisanat et à la CMA de la Martinique
<a href="http://www.Apce.com">www.Apce.com</a>	Toutes les informations nécessaires à la création d'entreprise.
<a href="http://www.Apcm.com">www.Apcm.com</a>	Assemblée permanente des Chambres de Métiers
<a href="http://www.A.N.FA.B.com">www.A.N.FA.B.com</a>	Informations sur le secteur du bâtiment
<a href="http://www.bnoa.net">www.bnoa.net</a>	Bourse Nationale d'opportunités artisanales
<a href="http://www.travaux.com">www.travaux.com</a>	Portail d'information des artisans et des entrepreneurs du BTP
<a href="http://www.CERFA.gouv.fr">www.CERFA.gouv.fr</a>	Documents officiels administratifs et fiscal téléchargeables
<a href="http://www.batiportail.com">www.batiportail.com</a>	Informations diverses juridiques, fiscale, économiques, marchés publics, fournisseurs...sur le secteur du bâtiment
<a href="http://www.credoc.asso.fr">www.credoc.asso.fr</a>	Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie. Etudes sectorielles, tendances de consommation
<a href="http://www.lebatiment.com">www.lebatiment.com</a>	Informations pour les professionnels du bâtiment
<a href="http://www.INSEE.fr">www.INSEE.fr</a>	Etudes statistiques. Recherche de code NAF. Grands indicateurs économiques, recensement démographique de la France
<a href="http://www.equipement.gouv.fr">www.equipement.gouv.fr</a>	Informations réglementaires, économiques, statistiques, dossiers d'études
<a href="http://www.lentreprise.com">www.lentreprise.com</a>	Fiches pratiques sur tous les aspects de l'entreprise. Une boîte à outils pour le dirigeant : management, commercial, juridique, gestion, fiscalité....
<a href="http://www.TPE-PME.com">www.TPE-PME.com</a>	Actualités juridiques, fiscales, sociales. Simulation de calculs économiques et financiers (emprunts, crédit bail, seuil de rentabilité...)
<a href="http://www.viedesmetiers.fr">www.viedesmetiers.fr</a>	Site du magazine des PME/TPE
<a href="http://www.net-entreprise.fr">www.net-entreprise.fr</a>	Portail officiel des déclarations sociales pour les entreprises
<a href="http://www.Legifrance.gouv.fr">www.Legifrance.gouv.fr</a>	Site officiel des textes de loi et du journal officiel
<a href="http://www.Impot.gouv.fr">www.Impot.gouv.fr</a>	Site officiel des services fiscaux, l'information fiscale des professionnels, téléchargement des déclarations, simulation de calcul des impôts
<a href="http://www.canam.fr">www.canam.fr</a>	Toutes les informations juridiques, sociales, fiscales. Simulation de calcul des cotisations sociales et des impôts du créateur selon son statut juridique
<a href="http://www.cancava.fr">www.cancava.fr</a>	Caisse de retraite pour les artisans. Toutes les informations sur la retraite complémentaire, prestations invalidité, décès
<a href="http://www.Urssaf.fr">www.Urssaf.fr</a>	Informations sur la législation sociale, cotisations, obligations de l'employeur, simulation de calcul des cotisations sociale
<a href="http://www.socama.com">www.socama.com</a>	Financements des entreprises artisanales. Garantie d'emprunt

<a href="http://www.artifrance.fr">www.artifrance.fr</a>	Union Professionnelle Artisanale
<a href="http://www.entreprises.fr">www.entreprises.fr</a>	Annuaire des entreprises. 13 000 entreprises référencées
<a href="http://www.ffcgea.fr">www.ffcgea.fr</a>	Le site de la fédération française des centres de gestion agréé de l'artisanat
<a href="http://www.societe.com">www.societe.com</a>	Site gratuit pour obtenir des informations chiffrés sur les entreprises inscrite au registre du commerce (sociétés) commerciales)
<a href="http://www.inpi.fr">www.inpi.fr</a>	Recherche de code NAF, . d'antériorité, dépôt de marque, dessins, et brevets
<a href="http://www.Anips.fr">www.Anips.fr</a>	Service gratuit de conseil et d'information dans le domaine de la sécurité. Elle aide les porteurs de projets à qualifier et à évaluer le coût de la sécurité
<a href="http://www.service public.fr">www.service public.fr</a>	Portail du service public lien avec tous les ministères
<a href="http://www.fncaue.asso.fr">www.fncaue.asso.fr</a>	Fédération nationale des conseils en architecture d'urbanisme et de l'environnement
<a href="http://www.ademe.fr">www.ademe.fr</a>	Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie, Informations réglementaire sur la protection de l'environnement.
<a href="http://www.dgccrf.fr">www.dgccrf.fr</a>	Informations réglementaire : devis, conditions générales de vente, protection
<a href="http://www.infogreffe.fr">www.infogreffe.fr</a>	Source d'informations sur les entreprises. Payant
<a href="http://www.smabtp">www.smabtp</a>	L'information sur les obligations en matière d'assurance : garantie décennale.
<a href="http://www.kompass.fr">www.kompass.fr</a>	Pour trouver des entreprises et des partenaires. Notes de conjoncture.