

# Création & reprise d'entreprise :

➤ le guide pratique !

Dans ce guide, retrouvez les principales clés  
pour vous permettre d'**affiner votre projet**  
**de création et passer à l'action !**



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

**PAYS DE LA LOIRE**

# Sommaire

- **Présenter votre projet ou votre activité ..... 3**  
de manière synthétique
- **Connaître les avantages et inconvénients ..... 4**  
d'une création ou d'une reprise d'entreprise
- **Bien déterminer votre offre : ..... 5**  
produits, services ou les deux ?
- **Bien connaître la réglementation ..... 6**  
et/ou qualification nécessaire à votre future activité
- **Identifier votre cible : ..... 7**  
particuliers, professionnels ou les deux ?
- **Prévoir les bons canaux de vente ..... 8**
- **Bien choisir votre statut juridique ..... 9**
- **Bien connaître les différents financements possibles ..... 10**

# Présenter votre projet ou votre activité de manière synthétique (2 min)

## Quelques clés pour vous aider à présenter votre projet :

- Présentez le besoin non satisfait auquel vous souhaitez répondre en créant votre entreprise.  
*Qu'est-ce qui vous a donné envie de créer votre entreprise et pourquoi cette activité en particulier ?*
- Décrivez votre idée d'activité.  
*En quoi répond-elle à ce besoin ?  
En quoi peut-elle être différente ou complémentaire de ce qui existe déjà sur le marché ?*
- Identifiez la ou les cibles de votre produit et/ou service.  
*Qui seront vos clients idéaux ? (âge, profession, secteur géographique, etc.)*
- Décrivez le modèle économique envisagé.  
*Comment allez-vous dégager des bénéfices ?*
- Développez votre ambition à plus ou moins long terme.  
*Quelle est l'ampleur du projet dans 2 à 5 ans ?*

## Exemple de pitch

*Je suis ébéniste de formation et aujourd'hui je vous présente «Bois Local», un atelier de fabrication de mobilier sur mesure à partir de bois 100 % local et recyclé.*

*Chaque année, des tonnes de bois de qualité partent à la benne : anciens meubles, chutes de scierie, bois de charpente...*

*Pendant ce temps, du bois tropical ou de l'aggloméré bon marché est importé massivement pour produire des meubles standardisés, souvent peu durables.*

*Avec «Bois Local», je propose une alternative : des meubles artisanaux, robustes, personnalisés, fabriqués à la main dans mon atelier près d'Angers, à partir de matériaux sourcés dans un rayon de 50 km.*

*Notre clientèle, ce sont des particuliers engagés et des professionnels (restaurateurs, hôtels, boutiques) qui veulent du mobilier à la fois beau, fonctionnel et responsable.*

*Aujourd'hui, je souhaite lancer mon entreprise, embaucher un apprenti dans les premières années et, ouvrir une boutique en ligne pour permettre à mes futurs clients de configurer leurs meubles écoresponsables en quelques clics.*

*Mon ambition : devenir une référence du mobilier durable local, tout en formant la prochaine génération d'artisans.*

*«Bois Local», c'est du design, du sens et du savoir-faire français.*

# Connaître les avantages et inconvénients d'une création ou d'une reprise d'entreprise

Si le projet est une création d'entreprise ou une reprise, les démarches, les financements, les risques sont différents.



## LA CRÉATION partir de zéro

### Avantages

- Créer votre entreprise à votre image.
- Gagner en liberté et en indépendance : vous organisez votre temps comme vous le souhaitez.
- Réaliser des projets et ambitions personnels : vous testez votre idée.

### Inconvénients

- Construire de zéro sa clientèle, sa notoriété...
- Pérenniser votre activité et générer des revenus peut prendre du temps et nécessite beaucoup d'effort.
- Cela représente un risque plus élevé au lancement si vous êtes non ou mal accompagné.



## LA REPRISE s'appuyer sur l'existant

### Avantages

- Bénéficier d'une clientèle déjà existante (reprise d'un portefeuille client).
- Générer du chiffre d'affaires dès le départ grâce à l'activité déjà opérationnelle.
- Profiter d'une équipe, d'outils et de process déjà structurés.

### Inconvénients

- Avoir un apport financier conséquent dès le départ.
- Avoir bien analysé l'entreprise en amont (sa comptabilité, son image, son marché...) pour bien négocier la reprise.

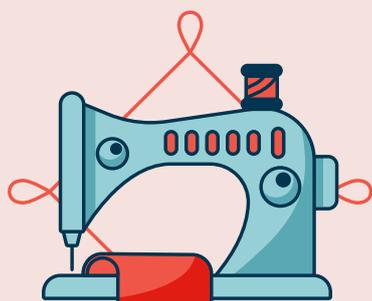
## Bien déterminer votre offre : produits, services ou les deux ?

Avant de se lancer, il est important de connaître votre offre de départ pour qu'elle soit lisible et compréhensible par votre cible.

Les produits et/ou services proposés doivent :

- Correspondre aux besoins des clients.
- Évoluer au fil du développement de l'entreprise en fonction des attentes des clients.

### Exemple n°1



Une entreprise de couture peut proposer différentes prestations (pose de fermeture éclair, ajustement de pantalons, retouche de rideaux...) puis élargir son offre avec des cours de couture.

### Exemple n°2



Une entreprise de réparation informatique ne proposera pas les mêmes services et les mêmes tarifs aux entreprises qu'aux particuliers.

**La création de plusieurs offres peut permettre de couvrir votre marché, de répondre aux besoins du plus grand nombre, d'augmenter votre chiffre d'affaires et de réduire les risques d'échec.**

# Bien connaître la réglementation et/ou qualification nécessaire à votre future activité

**Pour créer ou reprendre une entreprise du secteur des métiers de l'artisanat, une qualification professionnelle est obligatoire pour certaines activités, mettant en jeu la sécurité et la santé du consommateur.**

## La nature artisanale

Il convient de vérifier si la nature de l'activité relève de l'artisanat. Les entreprises artisanales ont une activité économique de production, de transformation, de réparation ou de prestation de service relevant de l'artisanat, exercée à titre principal ou secondaire, sous une forme sédentaire ou ambulante.

Ces activités sont listées dans la nomenclature française de l'artisanat et sont réparties en cinq catégories :

-  Alimentation
-  Bâtiment
-  Fabrication
-  Service
-  Artisanat d'art

## L'hygiène alimentaire

Les entreprises artisanales alimentaires sont soumises à une réglementation liée à l'hygiène et à la sécurité sanitaire : réglementation européenne du Paquet hygiène, méthode HACCP, étiquetage...

## L'obligation de qualification professionnelle

L'exercice de nombreuses activités artisanales est soumis à qualification professionnelle.

Ainsi quels que soient le statut juridique et les caractéristiques de l'entreprise, elles ne peuvent être exercées que par une personne qualifiée professionnellement ou sous le contrôle effectif et permanent de celle-ci.

Certaines activités nécessitent une qualification spécifique (par exemple: taxi, ambulance, etc.). Cette obligation de qualification professionnelle permet d'assurer la santé et la sécurité du consommateur. En cas de manquement, vous êtes passible d'une amende de 7 500 €.

➤ [Téléchargez nos guides, attestations et formulaires sur le site de la CMA des Pays de la Loire.](#)

## L'accueil du public

Les établissements qui reçoivent du public (ERP), « doivent être accessibles aux personnes en situation de handicap, quel que soit leur handicap » selon l'article R 162-9 du code de la construction et de l'habitation.

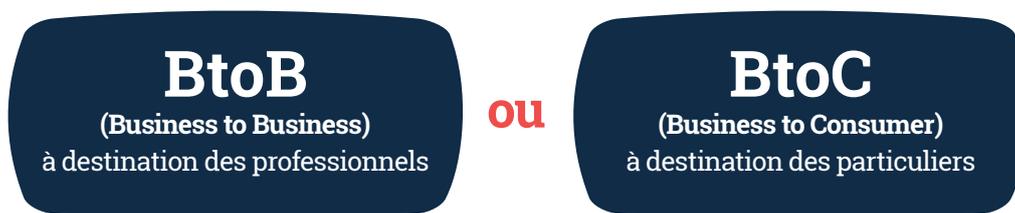
➤ **En savoir plus :**

**Contactez-nous pour savoir si vous êtes concerné.**

## Identifier votre cible : particuliers, professionnels ou les deux ?

Il est important d'identifier vos futurs clients pour adapter votre produit ou votre service et construire une stratégie commerciale adaptée.

L'une des premières étapes consiste à définir si votre cible est...



Ensuite, il vous faut comprendre la typologie de votre clientèle ciblée et ses habitudes de consommation.

Voici quelques questions pour vous aider à définir votre clientèle idéale :

- Quelle tranche d'âge ?
- Quelle classe socioprofessionnelle ?
- Comment consomment-ils ?
- À quelle fréquence ?
- Quel est leur pouvoir d'achat ?
- Comment se renseignent-ils ?
- Où achètent-ils ? (en ligne, en boutique...)

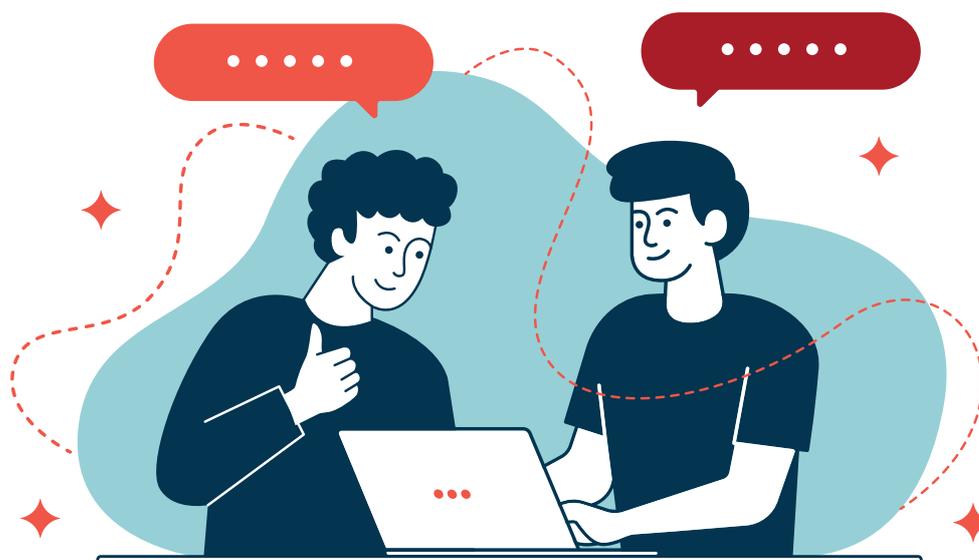


## Prévoir les bons canaux de vente

Point de vente, salon, boutique, en ligne, marché, ambulant, à domicile, multicanal.

Voici des exemples de canaux de ventes existants et les bonnes questions à vous poser pour faire votre choix :

Canaux de vente	Questions à se poser
<p><b>Vente directe</b> en main propre, boutique, marché, porte-à-porte, à domicile</p>	<p>Ai-je envie d'être en contact physique avec mes clients ?</p>
<p><b>Vente en ligne</b> site e-commerce, marketplace, Instagram, etc...</p>	<p>Ai-je les compétences ou l'envie d'apprendre à vendre en ligne ?</p>
<p><b>Recommandation / réseau</b> bouche-à-oreille, clients ambassadeurs</p>	<p>Puis-je m'appuyer sur des contacts ou anciens clients ?</p>
<p><b>Via des partenaires / distributeurs</b> revendeurs, prescripteurs</p>	<p>Ai-je des partenaires potentiels ou une cible difficile à toucher seul ?</p>



# Bien choisir votre statut juridique

Choisir votre statut juridique est important car il aura des incidences sur la gestion de l'entreprise, la couverture sociale, le régime fiscal, la situation patrimoniale...

Pour faire simple, il existe 2 catégories principales de formes juridiques :



## L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE (EI)

(classique ou micro-entreprise)

Vous et votre entreprise ne formez qu'une seule et même personne physique.

### Avantages

- Création rapide et peu onéreuse.
- Simplicité de fonctionnement.
- Pleins pouvoirs du dirigeant.
- Responsabilité limitée au patrimoine professionnel composé des biens « utiles à l'activité ».

### Inconvénient

- Cotisations sociales calculées sur le bénéfice.



## LA SOCIÉTÉ

(sarl, eurl, sas, scop, sa...)

Vous créez une personne morale qui est juridiquement distincte de vous-même.

### Avantages

- Possibilité de création d'entreprise à plusieurs personnes.
- Responsabilité limitée aux apports du capital.
- Protection du patrimoine personnel.
- Capital social librement déterminé.

### Inconvénients

- Formalisme important (statut, dépôt d'un capital social...).
- Frais de constitutions élevés.
- Contraintes de fonctionnement (tenue d'assemblées générales, publication annuelle des comptes sociaux...).
- Pouvoir de décision limité aux parts sociales.

# Bien connaître les différents financements possibles

**Votre projet peut combiner plusieurs sources de financements :**

- **Aides et dispositifs publics** : France Travail, Urssaf, [paysdelaloire.fr/les-aides](https://paysdelaloire.fr/les-aides), [aides-entreprise.fr](https://aides-entreprise.fr)
- **Emprunt** : banque, BPI, Banque de France, Adie
- **Prêt d'honneur** : réseau initiative, réseau entreprendre...
- **Business angels** (personne physique qui décide d'investir une partie de son patrimoine financier dans des sociétés innovantes à fort potentiel)
- **Crowdfunding** (financement participatif)
- **Apport personnel**

## ZOOM SUR L'ACRE

est une Aide à la Création/Reprise d'Entreprise prenant la forme d'une exonération partielle de charges sociales pendant les 12 premiers mois d'activité.

L'ACRE consiste en un versement du reliquat des droits à l'assurance chômage sous forme de capital.

Ce capital est versé en 2 fois, une première moitié à la création de l'entreprise et la seconde 6 mois suivant l'immatriculation si l'entreprise existe toujours.

D'autres aides peuvent-être disponibles en fonction de votre lieu d'implantation, âge, statut, activité...

➤ **En savoir plus : Contactez-nous !**

# Envie de vous lancer ?

**La CMA des Pays de la Loire vous accompagne**  
dans toutes vos démarches et vous propose  
**un accompagnement personnalisé**  
et **des formations collectives**  
pour vous préparer à votre nouvelle vie d'entrepreneur !



## **Vous avez des questions ?**

Inscrivez-vous à l'une de nos réunions  
d'information à la création d'entreprise !

**Je m'inscris !**



## **Vous êtes prêt à vous lancer ?**

Prenez rendez-vous avec un conseiller  
CMA expert pour faire le point !

**Contactez votre conseiller**



ou le

**3006**

Appel gratuit



**Chambre**  
de **Métiers**  
et de l' **Artisanat**

**PAYS DE LA LOIRE**

➤ [artisanatpaysdelaloire.fr](http://artisanatpaysdelaloire.fr)

