



**Vallée Sud**  
Grand Paris



## RÉUNION D'INFORMATION

# Créer son entreprise avec peu de capital

**Mercredi 7 février 2018**  
**Clamart**



Action d'appui à la création-reprise d'activités  
cofinancée par le FSE

## 1. Vallée Sud - Grand Paris et le dispositif d'accompagnement à la création ou reprise d'entreprise

## 2. Le parcours du créateur

- Cohérence Homme/Projet
- Etude de marché
- Le financement
- Le volet juridique

# Les partenariats

---



➤ **Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE)**

Association qui aide les personnes exclues du marché du travail et qui n'ont pas accès au crédit bancaire classique à créer leur entreprise, et donc leur emploi, grâce au microcrédit.



➤ **Ville de Clamart**

Accueil et mise à disposition de cette salle



Action d'appui à la création-reprise d'activités  
cofinancée par le FSE

# Présentation de Vallée Sud - Grand Paris

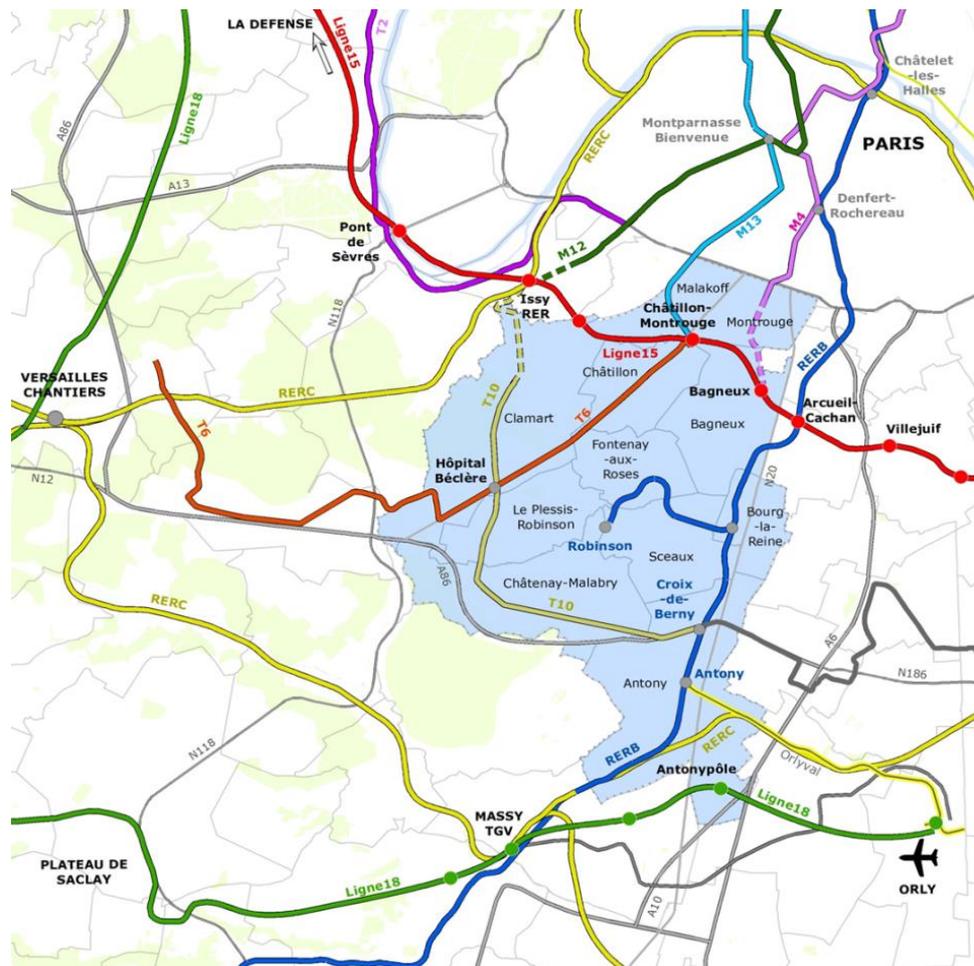
– Depuis le 1er janvier 2016, la Communauté d'agglomération des Hauts-de-Bièvre, de Sud de Seine, et la Communauté de commune Châtillon-Montrouge ont fusionnées pour créer un Territoire: « Vallée Sud - Grand Paris ».

– Le Territoire Vallée Sud - Grand Paris est composé de 11 villes : Antony, Châtenay-Malabry, Bagneux, Châtillon, Bourg-la-Reine, Clamart, Fontenay-aux-Roses, Le Plessis-Robinson, Malakoff, Montrouge et Sceaux.

– Ce bassin économique compte 400 000 habitants, 25 000 entreprises, 150 000 emplois.

Vallée Sud - Grand Paris intervient sur :

- Les équipements culturels et sportifs
- La gestion des déchets ménagers, eau, assainissement
- La politique de la ville
- L' Aménagement et l' Habitat
- Développement économique et l'emploi.



# Le dispositif d'appui à la création d'entreprise

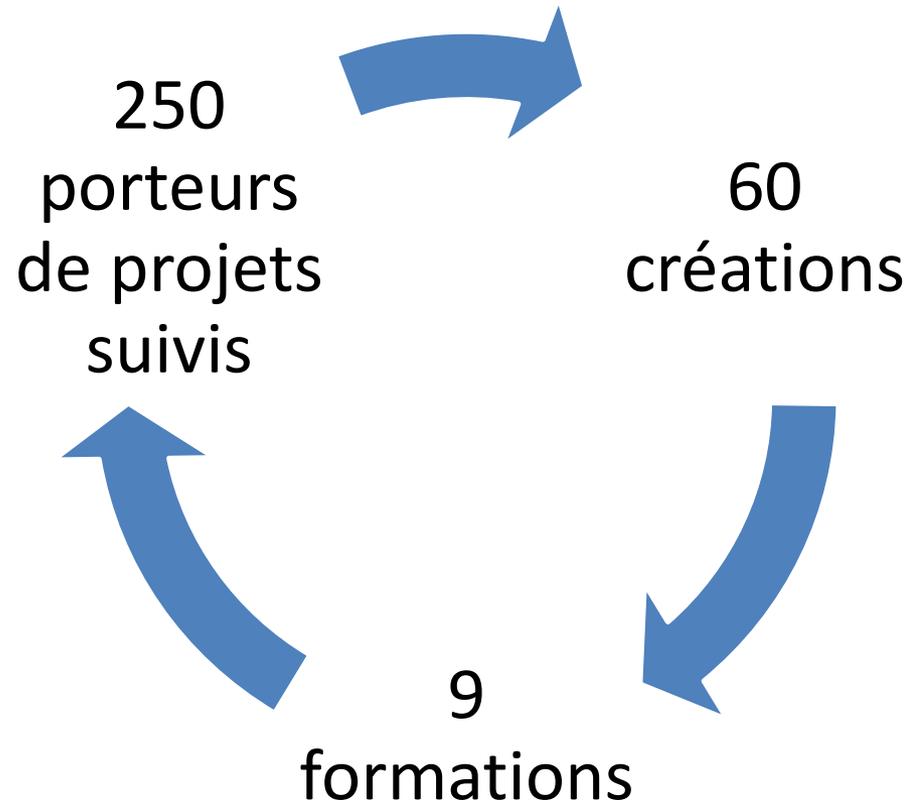
- Ouvert aux porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise
- Résidants ou souhaitant s'implanter sur l'une de nos communes: Antony, Bagneux, Bourg-la-Reine, Châtenay-Malabry, Châtillon, Clamart, Fontenay-aux-Roses, Le Plessis-Robinson, Malakoff, Montrouge, Sceaux.
- Sans distinction de statut
- Dispositif financé par Vallée Sud avec le soutien du Fonds Social Européen (FSE)



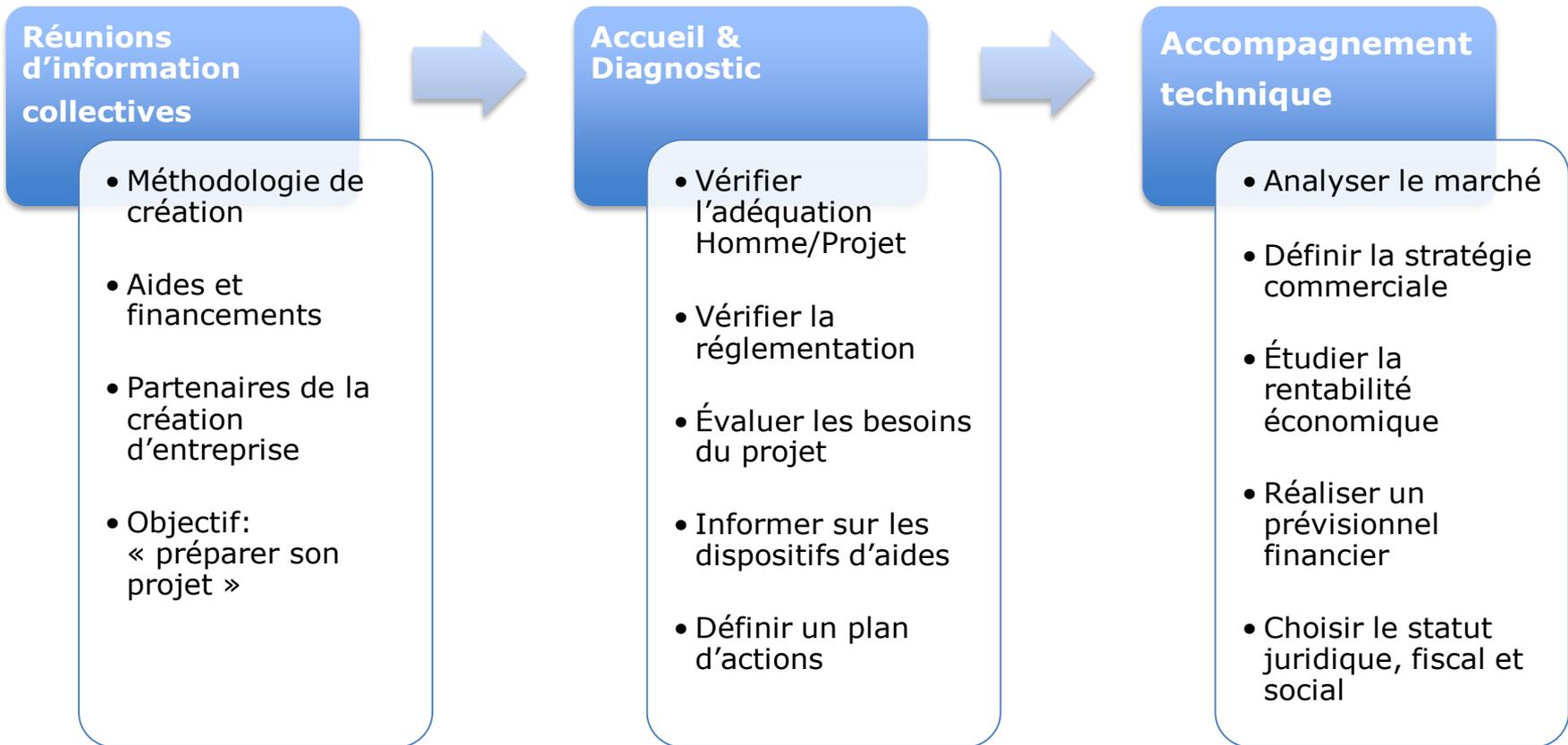
Action d'appui à la création-reprise d'activités  
cofinancée par le FSE

# Bilan 2017

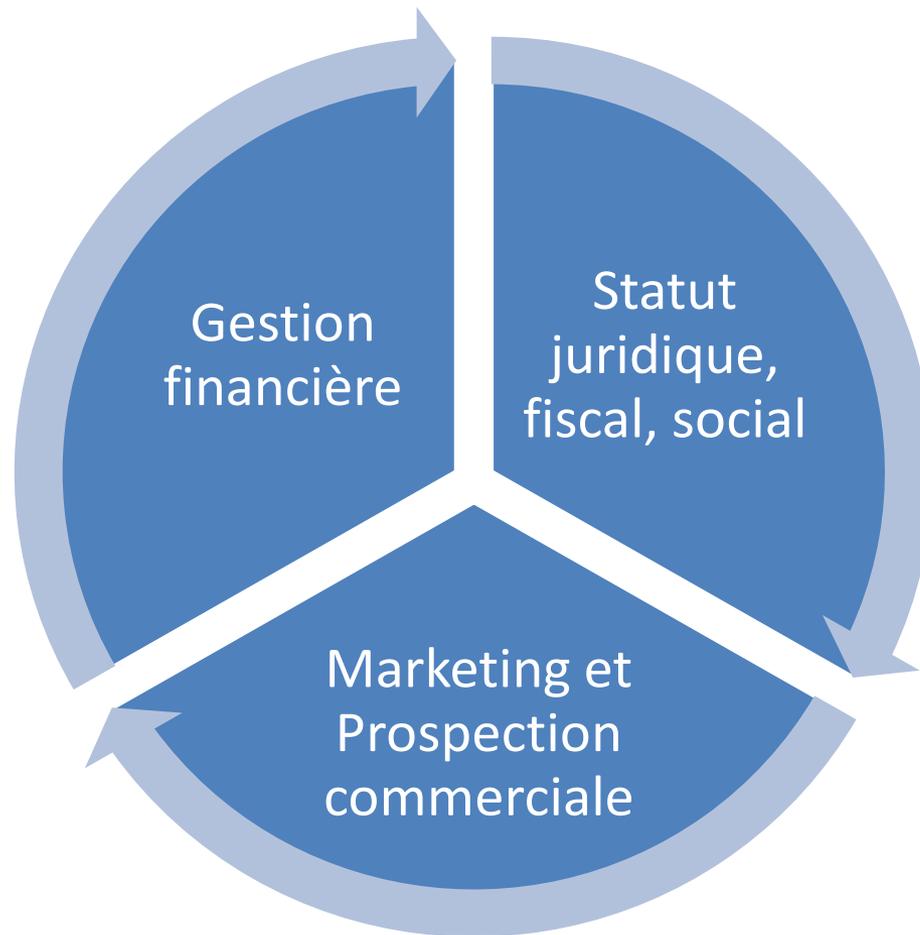
---



# Etapes de l'accompagnement



# Les formations entrepreneuriales



+ une demi-journée axée sur la micro entreprise

# Tour de table



Action d'appui à la création-reprise d'activités  
cofinancée par le FSE

# Quizz : Vrai ou Faux ?

... être très diplômé



... de l'argent



... avoir une idée innovante



# Le parcours du/de la créateur-trice



Avoir une idée et se former

Monter son projet

Financer sa boîte

S'immatriculer ou intégrer une coopérative

Développer son activité



Le microcrédit pour créer sa boîte

# L'élaboration du projet

---

**1. LE CREATEUR**

**2. DEFINITION DE L'ACTIVITE**

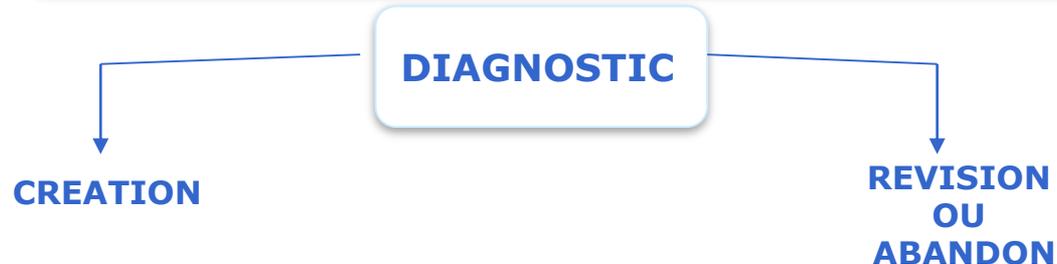
**3. L'ETUDE DE MARCHÉ = ETUDE DE FAISABILITE**

**4. DIAGNOSTIC ET STRATEGIE COMMERCIALE**

**5. L'ETUDE DES MOYENS A METTRE EN ŒUVRE**

**6. L'ETUDE FINANCIERE**

**7. CHOIX DE LA STRUCTURE JURIDIQUE**

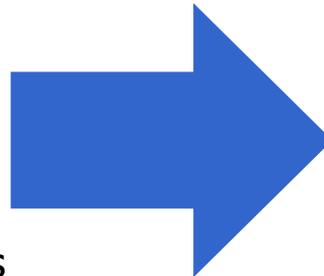


# L'idée : La naissance du projet

---

## Les principales sources d'inspiration:

- Créer dans son métier / secteur d'activité
- Déceler une nouvelle opportunité
- Utiliser les idées des autres (franchise...)



## Regard critique sur l'idée

- Ce concept n'existe-t-il pas déjà?
- Apporte-t-il une plus-value?
- Vais-je pouvoir monétiser cette idée et développer un projet rentable?

Une idée de création

Cette idée est-elle réaliste et répond-elle à un besoin ?

Expliquer/vendre son idée

Décliner les grandes lignes du projet de création

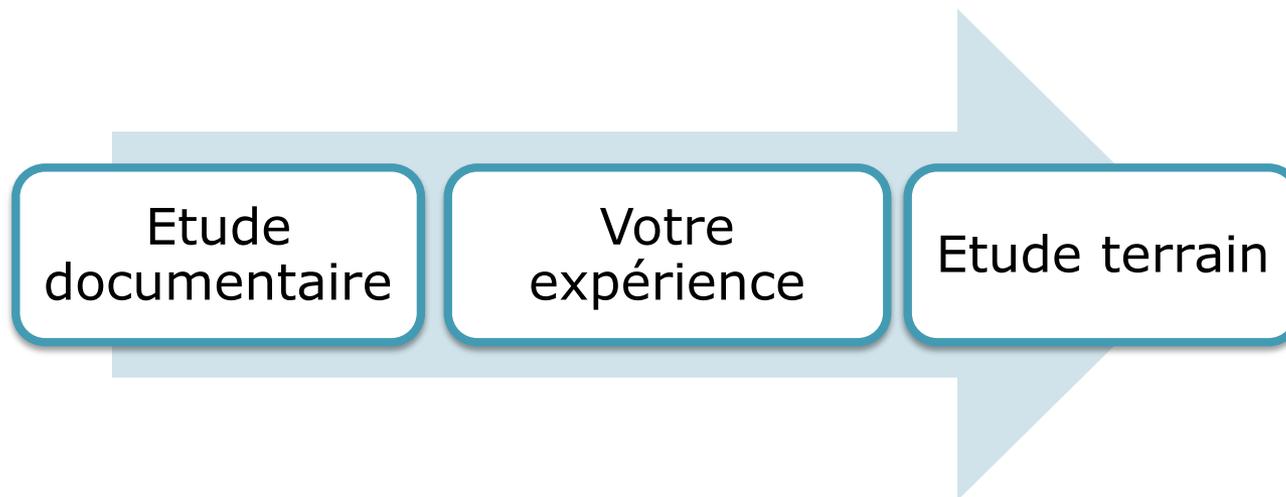
# Cohérence Homme/Projet



## Etude de marché (1/2)

---

- Recueillir des informations sur tout ce qui concerne votre marché,
- Analyser les facteurs clés de succès de votre entreprise,
- Déterminer ses potentialités de chiffre d'affaires.



# L'étude de marché (2/2)

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

**Environnement  
du marché**

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

**Clients**

***VOTRE ENTREPRISE***

- Réseau commercial
- Partenaires
- Orientations de clients

**Prescripteurs**

- Concurrents directs, indirects
- Leur situation financière

**Concurrents**

- Recherche de fournisseurs
- Leur santé financière
- Conditions commerciales

**Fournisseurs**

# Répondre à des questions essentielles



Plan de financement

1. **De quoi ai-je besoin pour démarrer ?**  
Chiffrer les besoins (*Ex : Véhicule, stock, stand*)



Compte de résultat  
ou prévisionnel

2. **Vais-je gagner de l'argent ?**  
Vérifier si le chiffre d'affaires annuel couvre les charges (et permet de se dégager des revenus...)



Plan de trésorerie

3. **Aurai-je toujours assez d'argent à la banque ?**  
Prévoir les entrées et sorties d'argent par mois pour ne pas se retrouver à sec

# Comment financer votre projet ?

Apport personnel



Epargne/ apport en nature  
Prêt familial

Aides et subventions



En fonction du profil du créateur : Cap Jeune (HDSI)  
En fonction du lieu d'implantation / d'habitation Cap Quartier (HDSI)

Prêts



Banques avec l'appui de garanties bancaires et prêt d'honneur } HDSI  
Micro crédit et prêt d'honneur : ADIE

# Soutien au créateur

ARE



Maintien des ARE

Versement en deux  
fois sous forme de  
capital (ARCE)

RSA



Maintien du RSA pendant  
3 mois puis prime  
d'activité

# Les soutiens au projet : le financement

- Pourquoi faire appel à l'ADIE ou HDSI ?
  - Pour démarrer dans de bonnes conditions (matériel, trésorerie, véhicule, etc.)
  - Pour garder ses économies en cas de coup dur et éviter de puiser dans un crédit revolving
- Conditions
  - Être prêt à démarrer
  - Connaître ses besoins de financement
- Qu'analyse le financeur ?
  - L'adéquation de la personne à son projet : parcours, expérience, capacité entrepreneuriale, débrouillardise
  - Son projet : business plan, prévisionnel financier, viabilité économique
  - Sa capacité de remboursement : budget personnel, situation bancaire

## A qui s'adresser ?

Besoin jusqu'à 10 000 €  
(pas d'accès au prêt bancaire)



Besoin > à 10 000€  
(accès au crédit bancaire)

Hauts de Seine Initiative

MEMBRE DES RÉSEAUX  
FRANCE ACTIVE  
Initiative France

# Le financement de Hauts-de-Seine Initiative

## Qu'est-ce que c'est ?

HDSI est membre des Réseaux Associatifs :



Sa mission sur le 92 :

- Expertiser et aider au montage financier
- Faciliter l'accès aux crédits bancaires
- Apporter des solutions de financement à la création et la reprise d'entreprise

Les outils de financement :



- Prêts à taux 0
  - Prêt d'honneur : de 2 000€ à 20 000 € (45 000€ en cas de reprise)
  - Durée de remboursement : entre 36 et 60 mois
  - Les prêts doivent être adossés à un prêt bancaire

- Garanties bancaires
  - FAG : Peut couvrir jusqu'à 45 000 € du prêt bancaire, cautions personnelles limitées à 50%.
  - FGIF : Peut couvrir jusqu'à 45 000 € du prêt bancaire, les cautions personnelles sont exclues.

- Subvention Cap'jeunes
  - Subvention de 2 000€

- Subvention Cap Quartiers
  - Subvention de 2 000€

# Le micro-crédit accompagné de l'ADIE

## Qu'est-ce que c'est ?

### Financement

- Prêt jusqu'à 10.000€
- Prêt d'honneur jusqu'à 3.000€ à 0 %

### Accompagnement

- Un chargé d'accompagnement **disponible selon vos besoins**
- Des rdv avec des **experts**

### Services complémentaires

- Une **micro-assurance** pour démarrer en toute sécurité
- Des **bons plans** pour développer votre activité à tarifs réduits
- Des **ateliers** de mises en réseau
- Un **annuaire** des créateurs sur internet

### Le financement Adie jusqu'à 10 000 €

Prêt moyen 4 500 € sur 30 mois

3 000 €  
Microcrédit

1 500 €  
Prêt d'honneur

Coût du crédit : 300 €

**Critères d'éligibilités :**  
Pas d'accès au crédit bancaire  
Entreprise de moins de 5 ans  
Plan de financement < 20.000€

# Profil des créateurs-trices de l'ADIE dans les Hauts-de-seine en 2016

- **168 entreprises financées** : 132 créations et 36 développements d'entreprises
- **Revenus** : 73% sont demandeurs d'emplois dont 43% aux minimas sociaux (RSA ou ASS), 17% salariés, 10% travailleurs indépendants.
- **Niveau de formation** : 37 % n'ont pas le bac (16% ont le BEP ou le CAP), 13% savent uniquement lire/écrire/compter
- **Âge** : 25% ont moins de 31 ans, 38% plus de 50 ans
- **Secteur d'activités** : commerce (38%), services (22%), transport (20%), BTP (4%), restauration (5%)
- **Statut juridique** : la majorité opte pour le statut de micro-entrepreneur (46%) ou SASU (23%), 10% en SARL
  - ➔ Peu d'entre eux avaient un apport financier avant de créer leur entreprise.

# Le choix juridique 1/2

---

## Comment définir le cadre juridique le mieux adapté à mon projet ?

1. Nature de l'activité
2. Volonté de s'associer
3. Organisation patrimoniale
4. Besoins financiers
5. Crédibilité vis à vis des partenaires



Action d'appui à la création-reprise d'activités  
cofinancée par le FSE

# Le choix juridique 2/2

**Objectif** : Définir le cadre juridique le mieux adapté à son projet !

## L'Entreprise Individuelle

- Personne physique,
- Flexibilité, simplicité, Peu coûteuse,
- Responsabilité illimitée,
- Auto entreprise, indépendant (au réel), en EIRL

## La Société

- Personne Morale,
- Formalisme de constitution, d'entretien, de cessation,
- Responsabilité limitée,
- SARL, EURL, SAS, SA, ...

# Elle s'est lancée grâce à l'ADIE



Awa, 24 ans,  
Esthéticienne à domicile, Châtillon

Accompagnement personnalisé + micro-assurance

Financement : 3000€ (formation, matériel et stock)

-1500€ microcrédit

-1500€ Prêt d'honneur

# Il a été soutenu par l'ADIE

Terry BONTEMPS, 28 ans, Paysagiste, Châtenay-Malabry. (Tonte de pelouse, élagage, petite maçonnerie, taille de haie, pose de gazon, etc.)

Bac ES, BAC pro production horticole puis BTS Aménagement paysager

Activité démarré en 2014, financement pour le soutien de son activité en 2016, suite à une panne de son véhicule. Il s'est à l'époque lancé seul, n'ayant pas connaissance de structures d'accompagnement.

**Financement obtenu : 6000 € (véhicule)**

- 3000€ microcrédit
- 3000€ de prêt d'honneur

# Renforcer sa visibilité avec un budget limité

- Pensez à votre réseau personnel et professionnel pour faire parler de vous, participez à des événements pour soigner votre réseau.
- Internet et les réseaux sociaux sont un bon moyen de se faire connaître (blog, page facebook, partenariats basés sur l'échange de visibilité, presse spécialisée ...)
- Une campagne de *crowdfunding*, un nouvel outil de communication à ne pas négliger.
- Actions originales de street marketing pour retenir les esprits
- N'hésitez pas à contacter les Comités d'Entreprises

La planification est le meilleur moyen d'assurer sa communication à moindre coût !

# Pensez à vous assurer après l'immatriculation !

→ L'ADIE propose des tarifs négociés d'assurance avec ses partenaires :

	RC#Pro#	MRP# sans#ocal#	MRP### avec#ocal#		Auto#Pro#
	J'assure# l'essen4el#	Je#travaille#de# chez#moi#	Je#n'installe# dans#un#ocal#		J'assure#mon# véhicule#pro#
ma#responsabilité#	#	#	#	ma#responsabilité#	#
ma#personne#	#	#	#	ma#personne#	#
mon#matériel#	#	#	#	mon#matériel#	#
mon#stock#	#	#	#	mon#stock#	#
mon#ocal#	#	#	#	mon#ocal#	#
	<b>120</b> €#	<b>200</b> €#	<b>300</b> €#		<b>500</b> €# <small>700€#enRégion#Ile;de;France#</small>

# Réseaux d'appui

- Vallée Sud-Grand Paris
- Pôle emploi
- Chambres consulaires

## Les structures d'accompagnement

- Hauts-de-Seine Initiative
- ADIE
- 92 entreprendre

## Les structures de soutien financier

- Avocats
- Experts comptables

## Les experts et consultants

- Vallée Sud-Grand Paris
- Services commerce des communes

## Locaux et l'hébergement

- Clubs d'entreprises
- Associations de commerçants

## Les autres structures de soutien



Action d'appui à la création-reprise d'activités  
cofinancée par le FSE

# Le parcours du créateur

## Principaux dispositifs locaux



Activ' Créa



Créajeunes  
18-32 ans



Hauts de  
Seine  
Initiative



reseau **entreprendre**  
92



# Contacts



## Farouk KHENOUSSI

Responsable Développement des entreprise  
Immeuble Le Fahrenheit  
28, rue de la Redoute - Fontenay-aux-Roses  
Tél.: 01 55 95 81 75  
LD: 01 86 63 11 48  
[Farouk.khenoussi@valleesud.fr](mailto:Farouk.khenoussi@valleesud.fr)  
[economie@valleesud.fr](mailto:economie@valleesud.fr)

Possibilité de prendre  
RDV aujourd'hui

## Matthias AVIGNON

Délégué Territorial ADIE

**Camille MOREL** - Conseillère Micro-crédit  
Association pour le Droit à l'Initiative Economique  
**06 12 89 86 95**  
[cmorel@adie.org](mailto:cmorel@adie.org)



Action d'appui à la création-reprise d'activités  
cofinancée par le FSE

# Merci pour votre attention

*Liens utiles :*

[www.valleesud.fr](http://www.valleesud.fr)

[www.adie.org](http://www.adie.org)

[www.hdsi.asso.fr](http://www.hdsi.asso.fr)

[www.afecreation.fr](http://www.afecreation.fr)

Cité des Métiers - La Villette [www.cite-sciences.fr](http://www.cite-sciences.fr)

Espace Prisme Bibliothèque Nationale F. Mitterrand

[www.bnf.fr](http://www.bnf.fr)



Action d'appui à la création-reprise d'activités  
cofinancée par le FSE