

# **LIVRET D'ACCUEIL DES PORTEURS DE PROJET**



Madame, Monsieur,

Vous venez prendre contact avec Sud Vendée Initiative dans le cadre de votre projet de création ou de reprise d'entreprise. Notre association est là pour vous aider.

Il est important que vous sachiez que Sud Vendée Initiative n'a pas uniquement pour mission de vous aider à financer votre projet mais surtout de vous proposer un accompagnement personnalisé aux différentes étapes de la création et du démarrage de votre entreprise au travers :

↳ - Une assistance dans le montage de votre dossier de financement en liaison avec les partenaires institutionnels et privés concernés par la création d'entreprise et l'aide aux créateurs (prêts NACRE, PRCE, aide au loyer...).

↳ - L'attribution d'un prêt d'honneur, sans intérêt, sans garantie.

↳ - Un accompagnement en post-crédation avec la possibilité pour vous de bénéficier des conseils d'un « parrain ». Il s'agit d'un chef d'entreprise ou d'un cadre expérimenté qui s'engage bénévolement à vous conseiller et à vous aider pendant les premiers mois de votre activité.

Le présent livret d'accueil a pour objet de vous informer en détails des moyens que nous mettons en œuvre pour vous accompagner. Nos assistantes et les « Bénévoles » de l'association sont à votre écoute et à vos côtés pour vous aider à réussir votre projet.

Sachez que

*« Notre grande cause à nous, c'est de faire naître votre  
Entreprise »*

et que nous ferons le maximum pour vous aider à réussir votre projet.

Nous vous souhaitons bon succès.

Gilles Cantreau  
Président

# LIVRET D'ACCUEIL des PORTEURS DE PROJET

---

## TABLE des MATIERES

---

<b>I - PRESENTATION DE L'ASSOCIATION</b>	<b>p. 4</b>
<b>II - LES SERVICES PROPOSÉS</b>	<b>p. 4</b>
<b>A - OUTILS FINANCIERS</b>	<b>p. 5</b>
➤ <b>LE PRET D'HONNEUR</b>	<b>p. 5</b>
➤ <b>AUTRES AIDES FINANCIERES</b>	<b>p. 5</b>
<b>B - L'ACCOMPAGNEMENT ET LE SUIVI</b>	<b>p. 6</b>
<b>III 6 ATTRIBUTION DU PRET D'HONNEUR</b>	<b>p. 7</b>
<input type="checkbox"/> <b>CONDITIONS D'ELIGIBILITE</b>	<b>p. 7</b>
<input type="checkbox"/> <b>DOSSIER DE DEMANDE DE PRET</b>	<b>p. 8</b>
<input type="checkbox"/> <b>LE COMITE D'AGREMENT</b>	<b>p. 9</b>
<input type="checkbox"/> <b>LA MISE EN PLACE DU PRET D'HONNEUR</b>	<b>p. 11</b>
<b>IV 6 L'ACCOMPAGNEMENT POST-CREATION</b>	<b>p. 11</b>
<b>VI 6 QUELQUES CONSEILS AVANT DE VOUS LANCER</b>	<b>p. 12</b>
<b>VII- CONTACTS ET ADRESSES UTILES</b>	<b>p. 16</b>
<input type="checkbox"/> <b>LES CABINETS COMPTABLES</b>	<b>p. 16</b>
<input type="checkbox"/> <b>LES PROFESSIONNELS DU DROIT</b>	<b>p. 17</b>
<input type="checkbox"/> <b>LES CHAMBRES CONSULAIRES</b>	<b>p. 17</b>
<input type="checkbox"/> <b>LES SERVICES DES COMMUNAUTES DE COMMUNES</b>	<b>p. 17</b>
<input type="checkbox"/> <b>LES BANQUES</b>	<b>p. 18</b>
<input type="checkbox"/> <b>SUD VENDEE INITIATIVE</b>	<b>p. 19</b>

## I - PRESENTATION DE L'ASSOCIATION

□ **SUD VENDEE INITIATIVE** a été créée en avril 1999, et intervient sur le territoire de sept Communautés de Communes et deux communes du Sud Vendée.

C'est :

- **Une association locale** de professionnels du Sud Vendée : chefs d'entreprises, experts comptables, banquiers, professionnels du Droit, représentants de la Chambre des métiers, de la Chambre du Commerce, de l'artisanat, des élus locaux qui s'investissent bénévolement pour aider les créateurs et repreneurs d'entreprises à réaliser leur projet sur notre territoire.

- **Une « plateforme d'initiative locale » (PFIL) membre du réseau FRANCE INITIATIVE** ([www.france-initiative.fr](http://www.france-initiative.fr)).

- France Initiative est le premier réseau associatif de financement et d'accompagnement à la création d'entreprise. Il contribue chaque année à la création ou à la reprise de plus de 13 000 entreprises en France permettant de créer ou de maintenir plus de 30 000 emplois à travers 245 plateformes locales.

□ **SUD VENDEE INITIATIVE est soutenue financièrement par des partenaires publics et privés :**

- La Région des Pays de la Loire, La Caisse des Dépôts, Les Communautés de Communes du Sud Vendée
- Les banques régionales, les entreprises qui adhèrent à l'association

**« L'objectif de l'association SUD VENDEE INITIATIVE est de déceler et de favoriser l'initiative créatrice d'emplois, d'activités, de biens ou de services nouveaux, par l'appui à la création, ou à la reprise ou au développement d'une PME ou TPE.**

**Elle apporte son soutien par l'octroi d'une aide financière sans garantie du bénéficiaire ni intérêt et par l'accompagnement des porteurs de projets par un parrainage et un suivi technique assurés gracieusement ». (art 3 des statuts)**

Au niveau financier son rôle n'est pas de remplacer les banques mais de permettre au porteur de projet, à travers notre accompagnement et le prêt d'honneur de :

- faciliter l'obtention de prêts bancaires
- financer des besoins non couverts par les prêts bancaires obtenus
- limiter les garanties prises par les banques

## II - LES SERVICES PROPOSÉS

SUD VENDEE INITIATIVE n'est pas un simple « guichet » de financement supplémentaire de votre projet. Notre mission est de vous proposer un accompagnement avant, pendant et après la création de votre entreprise. Deux types de services vous sont offerts. C'est leur addition qui permet d'augmenter significativement les chances de réussite de votre projet.

L'accompagnement que nous vous proposons, en liaison avec vos conseils, vise à vous donner les moyens de construire un projet cohérent et viable, à vous aider à valider son modèle économique, à évaluer correctement ses besoins de financement, et être ensuite à vos côtés pendant les premiers mois de votre activité.

Tel est la philosophie de notre engagement à travers :

### A 6 LES OUTILS FINANCIERS :

#### ➤ LE PRÊT D'HONNEUR

- C'est un point important mais peut-être pas le principal .
- **C'est un prêt sans intérêt, et sans demande garantie.**
- Son montant et sa durée sont adaptés à chaque projet, avec une durée maximum de remboursement de 36 mois. Les remboursements sont mensuels et s'effectuent par virement automatique du compte du bénéficiaire.
- Son montant sera au minimum de 3 000€ et ne pourra pas excéder le montant de l'apport personnel du porteur de projet, et ce dans une limite de 20 000€.
- **C'est un prêt personnel** qui ne peut être accordé qu'aux personnes ayant une fonction dirigeante dans l'entreprise. Il sert à constituer le compte de l'exploitant en entreprise individuelle, le capital ou les comptes courants en EURL ou SARL.
- Ce prêt d'honneur est cumulable avec toutes les autres aides publiques ou privées mobilisables sur votre projet, en particulier les aides suivantes :

#### ➤ LES AUTRES AIDES FINANCIERES

Sous la condition de remplir les critères d'éligibilité, SUD VENDEE INITIATIVE peut instruire et émettre son avis sur :

↳ **NACRE** (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise).

- Principaux critères d'éligibilité : être éligible à l'exonération de charges sociales ACCRE\*, être inscrit comme demandeur d'emploi à Pôle Emploi, **ne pas avoir commencé son activité en création ou reprise d'entreprise** et compléter son financement par un prêt bancaire (attention : la caution personnelle du prêt bancaire ne doit pas être supérieure à 50%).

Toutes les informations sur : [www.entreprises.gouv.fr/nacre](http://www.entreprises.gouv.fr/nacre)

Nous sommes labellisés pour vous accompagner en phase 2 et 3.

↳ **la PRCE** (Prime Régionale à la Création d'Entreprise Jeunes ou Seniors)

- Principaux critères d'éligibilité : être bénéficiaire de revenus de solidarité ou être inscrit comme demandeur d'emploi, avoir plus de 50 ans à la date de l'immatriculation, ou être âgés de 18 à moins de 26 ans, et obtenir un prêt d'honneur.

Plus d'informations sur :

<http://www.paysdelaloire.fr/services-en-ligne/aides-regionales/action-economique/reprise-et-creation-dentreprises/>

\* Attention : En bénéficiant de l'exonération de vos charges sociales la première année, vous ne pouvez pas bénéficier d'indemnités journalières en cas d'arrêt de travail pour cause de maladie ou d'accident privé, et ce durant toute la période d'exonération.

↳ **l'Aide aux loyers** proposée aux entreprises qui s'installent sur la Communauté de Communes du Pays de Fontenay le Comte.

- Principaux critères d'éligibilité : être inscrit au Répertoire des Métiers ou avoir la double inscription Répertoire des Métiers et Registre du Commerce, louer un local sur le territoire de la communauté de communes du Pays de Fontenay, et être sans lien de parenté et financier entre le propriétaire et le locataire.

- Egalement, nous vous invitons à rencontrer la Communauté de Communes où vous implantez votre entreprise.

A savoir :

- La Communauté de Communes du Pays de la Châtaigneraie propose une aide financière à la création/reprise d'entreprises.
- La Communauté de Communes du pays Né de la Mer bénéficie d'un statut particulier puisqu'il est classé en Zone de Revitalisation Rurale (sauf Luçon) et en Aide à finalité régionale (Luçon et Les Magnils Reigniers).

## **B - L'ACCOMPAGNEMENT ET LE SUIVI**

SUD VENDEE INITIATIVE propose également un appui pour vous aider et vous conseiller au cours des différentes étapes de votre projet en :

- ↳ Vous accompagnant et en vous conseillant dans la construction de votre projet et dans la préparation de votre dossier de demande de prêt. Sud Vendée Initiative travaille en partenariat et en complémentarité avec les autres acteurs intervenant dans la création et la reprise d'entreprises (Chambre des Métiers, Chambre de Commerce, experts-comptables, juristes, banques...)
- ↳ Vous faisant bénéficier de l'expérience d'un chef d'entreprise par **le PARRAINAGE**

- Il est proposé au créateur /repreneur d'être accompagné pendant la période de démarrage de l'entreprise d'un « parrain » (un chef d'entreprise ou un cadre expérimenté) qui apporte bénévolement au créateur pendant la durée de remboursement du prêt d'honneur son expérience, ses conseils, ses relations afin :
  - de donner toutes les chances de succès à la jeune entreprise dans cette période délicate de démarrage.
  - d'asseoir les capacités managériales du jeune chef d'entreprise, de lui permettre de rompre son isolement et de partager ses préoccupations et ses soucis en toute confidentialité avec un « pair » indépendant et expérimenté.

Ce parrainage est la véritable valeur ajoutée du réseau France-Initiative ; c'est un atout précieux (et gratuit) pour la réussite de votre projet.

- ↳ En mettant en place un suivi personnalisé durant les premiers années de votre activité, avec notamment un tableau de bord pour comparer vos résultats par rapport à vos prévisions et prendre au bon moment les bonnes décisions

## III 6 ATTRIBUTION DU PRET D'HONNEUR

### □ CONDITIONS D'ELIGIBILITE

Pour être éligible votre projet doit satisfaire aux conditions suivantes :

a) Pour ce qui vous concerne vous devez justifier :

- d'un apport personnel au moins égal à 10% de l'investissement initial nécessaire à la réalisation du projet
- soit d'une expérience professionnelle de direction d'entreprise, soit d'un diplôme dans le domaine de la gestion dispensé par un organisme agréé.

b) Votre projet doit être un projet de création ou de reprise d'entreprise dans le domaine de l'artisanat, de l'industrie, du commerce, des services à la personne et d'une façon générale de tous secteurs d'activité à l'exception de l'agriculture et des professions non inscrites au répertoire de la Chambre des Métiers ou au Registre du Commerce et des Sociétés.

Si votre entreprise est en croissance et a moins de 36 mois d'activité vous pouvez également bénéficier d'un prêt d'honneur pour financer de nouveaux investissements.

c) Ne sont pas éligibles les projets rentrant dans le cadre d'une transmission successorale d'une entreprise familiale, les activités saisonnières, non sédentaires, les établissements secondaires, les professions libérales et les projets sous le statut d'auto-entrepreneur, sauf dérogations particulières décidées par le Conseil d'Administration.

Par contre, au moment où l'auto-entrepreneur envisage la transformation de son statut en société (eurl, SARL...) ou en entreprise individuelle, et à l'occasion de la création de celle-ci, un dossier de Demande de Prêt pourra être déposé selon la procédure et les modalités en vigueur au sein de l'association.

d) Pour être éligible le siège social de l'entreprise devra en outre être situé sur le territoire des communautés de communes ou communes adhérentes à l'association SUD VENDEE INITIATIVE, à savoir :

• **Communauté de Communes du Pays de Fontenay-le-Comte:**

Auzay, Bourneau, Chaix, Doix, Fontaines, Fontenay-le-Comte, Foussais-Payré, Le Langon, Le Poiré-sur-Velluire, Longèves, L'Orbrie, Mervent, Montreuil, Petosse, Pissotte, Saint-Martin de Fraigneau, Saint-Michel le Cloucq, Sérigné, Velluire, Vouvant.

• **Communauté de Communes Vendée-Sèvre-Autise :**

Benet, Bouillé-Courdault, Damvix, Faymoreau, Le Mazeau, Liez, Maillé, Maillezais, Nieul-sur-l'Autise, Oulmes, Puy-de-Serre, Saint-Hilaire des Loges, Saint-Pierre le Vieux, Saint-Sigismond, Vix, Xanton-Chassenon.

• **Communauté de Communes du Pays de L'Herminault :**

L'Herminault, Marsais-Sainte-Radegonde, Mouzeuil-Saint-Martin, Pouillé, Saint-Cyr des Gâts, Saint-Laurent de la Salle, Saint-Martin des Fontaines, Saint-Valérien.

• **Communauté de Communes du Pays de La Châtaigneraie :**

Antigny, Bazoges-en-Pareds, Breuil-Barret, Cezais, La Chapelle aux Lys, La Châtaigneraie, Cheffois, Loge Fougereuse, Marillet, Menomblet, Mouilleron-en-Pareds, Saint-Germain l'Aiguiller, Saint-Hilaire de Voust, Saint-Maurice des Noues, Saint-Maurice le Girard, Saint-Pierre du Chemin, Saint-Sulpice en Pareds, La Tardière, Thouarsais-Bouildroux.

• **Communauté de Communes du Pays de Saint-Hermine :**

La Caillère Saint-Hilaire, La Chapelle Themer, La Jaudonnière, La Réorthe, Saint-Aubin la Plaine, Saint-Etienne de Brillouet, Saint-Gemme la Plaine, Sainte-Hermine, Saint-Jean de Beugné, Saint Juire Champgillon, Saint-Martin Lars en Sainte-Hermine, Thiré.

• **Communauté de Communes Isles du Marais Poitevin :**

Chaillé les Marais, Champagne les Marais, Le Gué de Velluire, l'Île d'Elle, Moreilles, Sainte Radegonde des Noyers, la Taillée, Vouille les Marais.

• **Communauté de Communes du Pays Né de la Mer :**

Grue, Lairoux, Luçon, Les Magnils Reigners, St Denis du Payre, St Michel en l'Herm, Triaize.

• **Commune de Nalliers**

• **Commune de Puyravault**

□ **DOSSIER DE DEMANDE DE PRET<sup>1</sup>**

Il s'agit de constituer un seul et même dossier pour l'ensemble des aides sollicitées : le dossier de « Demande de prêt » en est le support. Ce dossier comprend deux parties :

---

<sup>1</sup> « Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique destinés à :

- l'animation de la vie associative  
- l'accompagnement des porteurs de projet  
- le suivi des fonds gérés par l'adhérent

Les destinataires des données sont : nous-mêmes ; nos partenaires (uniquement statistiques).

Conformément à la loi « Informatique et Liberté » du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en vous adressant à France Initiative, 55 rue des Francs Bourgeois - 75181 PARIS CEDEX 04. »

Vous pouvez également, pour motifs légitimes, vous opposer au traitement des données vous concernant.

- a) Une partie relative à l'information sur le porteur de projet (vous-même) et sur votre projet.
- b) Une partie sur le plan de financement et l'activité prévisionnelle de votre entreprise. Nous vous conseillons d'établir ce volet financier avec le cabinet comptable qui sera amené à suivre les comptes de votre entreprise. Les cabinets comptables, partenaires de l'association, vous accompagnent bénévolement pour le montage de votre dossier.
- Il vous est demandé de remplir le plus complètement possible ce dossier en y apportant le maximum de renseignements de nature à éclairer le comité d'agrément qui sera amené à statuer sur votre demande. Tout dossier insuffisamment renseigné ne sera pas instruit.
  - **Important** : Le montage d'un compte d'exploitation prévisionnel et d'un plan de financement ne consiste pas seulement à « faire chauffer les tableurs » pour obtenir un financement. Cela doit être pour vous un moment important de réflexion et d'échange avec votre expert-comptable pour appréhender les enjeux, les risques et les contraintes de votre projet. N'hésitez pas à faire plusieurs hypothèses et à analyser les conséquences de chacune d'elles avant de retenir celle qui vous servira de base de travail.
  - **Les informations que vous nous communiquez ont un caractère confidentiel. Nous nous engageons à les traiter comme telles et à préserver la confidentialité de nos échanges.**
  - Dans cette phase de montage de votre dossier un membre bénévole de l'association aura un entretien avec vous pour comprendre votre projet, vos motivations, échanger vos réflexions et éventuellement vous conseiller pour améliorer les chances de succès de votre entreprise.
  - Vous pourrez à cette occasion manifester votre souhait d'être accompagné ultérieurement par un « parrain »

## □ LE COMITE D'AGREMENT

- C'est le comité d'agrément qui décide de l'attribution des prêts d'honneur dans le cadre des conditions définies par les statuts et le règlement intérieur de l'association. Ses décisions sont souveraines et sans appel.
- Le comité d'agrément est constitué de membres bénévoles de l'association (chefs d'entreprises, expert-comptables, banquiers, experts...). Ils sont tenus eux aussi à une obligation de confidentialité, et à garder confidentiel les délibérations du conseil et les informations qu'ils ont à connaître.
- Ne soyez pas impressionné par le nombre des participants (parfois une dizaine), ils sont à votre écoute et pour vous aider dans votre projet. Ils sont aussi attentifs à ne pas vous faire prendre de risques inconsidérés.
- les membres du Comité d'agrément reçoivent une semaine à l'avance un dossier synthétique qui présente votre projet et vous recevez une convocation vous indiquant le jour et l'heure de votre passage.

- Vous êtes appelé à présenter votre projet devant le comité. Vous pouvez vous faire accompagner de votre expert comptable et d'un de vos associés éventuels. L'échange a pour but de comprendre votre projet, vos motivations et d'apprécier les chances de succès de votre entreprise. Après cet entretien votre expert comptable présente vos comptes prévisionnels hors votre présence.

Les critères retenus par le Comité d'Agrement dans l'analyse des demandes de prêt d'honneur sont essentiellement :

- La cohérence entre le porteur et son projet
- La faisabilité du projet en lui-même : produits et services proposés, tarifs, démarche commerciale, organisation
- La viabilité économique du projet : équilibre du plan de financement, réalisme des prévisions de chiffres d'affaires par rapport au marché, rentabilité
- L'impact sur le marché local, et notamment la création ou le maintien des emplois dans le projet du créateur/repreneur
- La pertinence de l'intervention de SUD VENDEE INITIATIVE pour faciliter ou compléter l'accord d'une banque.

La décision :

- La délibération et la décision du Comité d'Agrement se fait hors présence du créateur.

- Si le prêt d'honneur est accepté, les membres du Comité d'Agrement définissent le montant et la durée du prêt d'honneur, qui peuvent être différents de votre demande. Le prêt d'honneur est accordé au bénéficiaire « intuitu personae ». Le Comité peut fixer au bénéficiaire des conditions particulières à remplir pour bénéficier du prêt d'honneur.

- Vous pouvez connaître dès le jour même du Comité le résultat de cette décision par votre expert comptable présent ou en contactant SUD VENDEE INITIATIVE dès le lendemain. Vous recevez dans tous les cas une confirmation par écrit dans les jours qui suivent. Ce courrier vous informe précisément des conditions fixées par le Comité d'Agrement pour le versement de votre prêt d'honneur.

- Une fiche de synthèse de votre dossier et les conclusions du Comité d'Agrement sont transmises au service économique de la Communauté de Communes où se situe votre entreprise.

- Si vous en avez fait la demande le comité essaie de trouver un parrain susceptible de vous accompagner. Le comité peut également vous demander d'être accompagné d'un parrain suivant l'appréciation qu'il aura faite de votre projet. Vous demeurez naturellement libre d'accepter ou de refuser.

- Important : La validation de votre dossier et l'octroi d'un prêt d'honneur par des professionnels du comité d'agrement est un facteur de crédibilité important pour votre projet. Cet argument doit faciliter vos demandes de crédit auprès de vos banques. A vous de le faire valoir.

## □ LA MISE EN PLACE DU PRÊT D'HONNEUR

- Le prêt d'honneur vous est versé par chèque dès que l'ensemble des pièces demandées nous sont remises (notamment un état de la situation financière au regard des fichiers BANQUE DE FRANCE relatifs à la solvabilité et aux interdictions diverses (bancaires)).

- Un « **Contrat de prêt** » est établi et signé entre l'Association et vous, « **le Bénéficiaire** ». Il s'agit d'un prêt personnel (nous ne finançons pas une entreprise, nous apportons notre soutien financier à un entrepreneur, ce n'est pas la même chose).

Ce contrat définit les obligations des signataires et notamment votre obligation d'établir et de communiquer au service de l'association un tableau de bord trimestriel à établir avec votre cabinet comptable.

- Les remboursements se font par virement automatique de votre compte personnel (Attention : définissez bien avec votre expert comptable les écritures comptables à tenir suivant pour le remboursement de votre prêt).

- Vous devez souscrire une assurance invalidité/décès auprès de la compagnie Malakoff désignant l'association SUD VENDEE INITIATIVE comme bénéficiaire, à concurrence du montant du prêt accordé.

- Vous souscrivez également une assurance auprès d'Oséo/Sofaris qui garantit l'association à hauteur de 70% du montant du prêt restant à rembourser en cas de liquidation judiciaire de votre entreprise.

↳ A NOTER : Vous pouvez solliciter un second prêt dans les 36 mois suivant le début de votre activité si le développement de votre entreprise et de nouveaux investissements font apparaître de nouveaux besoins de financement.

**Le prêt qui vous est accordé est financé par un fonds de prêts abondé par : La Région des Pays de la Loire, les Communautés de Communes du Sud Vendée, la Caisse des Dépôts et Consignations, l'Europe, les banques régionales, les entreprises locales, les adhérents et par les remboursements des prêts antérieurs. Ce Fonds traduit ainsi la mobilisation de l'ensemble des acteurs publics et privés en faveur de la création et la reprise d'entreprises dans le Sud Vendée.**

## IV 6 L'ACCOMPAGNEMENT POST-CREATION

- Partant du constat qu'un créateur d'entreprise a besoin non seulement d'information et d'outils mais a aussi besoin d'apprendre à acquérir des repères et comprendre comment utiliser tous les leviers de la gestion quotidienne ; Sud Vendée Initiative assure l'accompagnement post-crédation de tous les créateurs financés par la plateforme quel que soit le financement obtenu.

- L'action de suivi prend effet à partir de la remise du chèque au bénéficiaire et se termine lorsque le créateur a remboursé la totalité de son prêt d'honneur.

Le suivi individuel s'organise par :

- **La mise en place d'un rendez-vous personnalisé**, avec au minimum deux rencontres avec le créateur la première année d'exercice, et une rencontre minimum par an jusqu'au remboursement du prêt.  
Ces rendez-vous permettent d'analyser les tableaux de bord que le bénéficiaire communique à Sud Vendée Initiative tous les trimestres, et de faire le point sur le développement commercial, la gestion et l'organisation de l'entreprise.  
Ces rencontres permettent d'apporter des conseils au jeune créateur et peuvent détecter d'éventuels problèmes. Un plan d'actions est alors établi afin de les résoudre.  
La fréquence des rencontres peut varier en fonction des besoins du créateur et des difficultés rencontrées.
- **Le parrainage** qui fait partie intégrante du suivi du créateur/repreneur d'entreprise pour ceux qui ont souhaité cet accompagnement. Il est alors conclu « **Une Charte de Parrainage** » précisant les engagements et les obligations des parties. Bien que s'agissant d'un simple « contrat moral » il est important de souligner la valeur que nous accordons à cette démarche et les conditions de son succès. C'est une aide précieuse pour le jeune chef d'entreprise qui suppose néanmoins l'engagement volontaire et loyal des parties.

## VI 6 QUELQUES CONSEILS AVANT DE VOUS LANCER ! ..

- Votre projet est sans doute déjà mûrement réfléchi, vous commencez à établir vos dossiers de demande de prêts pour les banques. Permettez nous quelques conseils :

### ☐ NE PARTEZ PAS SANS L'ADHESION COMPLETE DE VOTRE CONJOINT(E)

- Même si elle (il) ne participe pas directement à votre projet votre engagement est trop important pour ne pas avoir recueilli préalablement l'adhésion pleine et entière de votre conjoint(e). Outre l'engagement financier elle (il) aura à partager vos préoccupations, vos doutes, vos soucis. Votre engagement professionnel va impacter fortement votre vie personnelle et familiale, il faut en être conscient. Votre projet personnel doit être un projet partagé. En cas de doute prenez le temps de la réflexion, il n'est pas encore trop tard pour renoncer ! ..

### ☐ NE PARTEZ PAS SEUL

- Etre chef d'entreprise est un vrai métier en soi. Vous allez être confronté à une multitude de problèmes à devoir résoudre simultanément (réglementaires, juridiques, comptables, commerciaux, techniques etc..). La maîtrise de l'ensemble des aspects de votre futur métier va donc prendre du temps et comporte bien des aléas. Faites-vous conseiller (sans doute prioritairement par votre cabinet comptable, mais aussi par votre entourage professionnel, amical ! ..). Vous éviterez ainsi bien des erreurs, vous gagnerez du temps, de la confiance en vous et vous pourrez ainsi grandir plus vite et mieux. Bien entendu Sud Vendée Initiative reste à vos côtés, d'autant plus si vous avez un parrain.

Adhérez à une association locale d'artisans, de commerçants, à un syndicat professionnel vous permettra de rompre votre isolement, d'accroître vos relations, vos sources d'informations et de conseil !

## **Etre accompagné c'est accroître véritablement vos chances de succès !**

En France, 34 % des entreprises disparaissent dans les trois premières années de leur activité. Au sein de Sud Vendée Initiative le taux de pérennité après trois ans est de 87 %.

### **☐ SOYEZ PRUDENT DANS VOS COMPTES PREVISIONNELS**

- C'est naturel vous croyez à votre projet. Vos comptes prévisionnels partent d'un chiffre d'affaire qui doit couvrir vos charges fixes. Il peut être tentant de faire preuve d'optimisme sur l'activité future pour couvrir ces charges et faire apparaître un résultat positif. Soyez prudent, prévoyez un « plan B » pessimiste. Si vous ne réalisez que 80%, 70%, 60% de votre chiffre d'affaires prévisionnel ; que se passa-t-il ? Quelles incidences pour votre entreprise, vos finances personnelles (revenus, patrimoine, appel en garantie vis-à-vis des banques etc.). La notion du « point mort » est fondamentale, vous devez l'avoir bien en tête. Si vous avez la possibilité d'avoir ou de faire une étude de marché vous informant de façon fiable des besoins du marché, ça ne sera que mieux !

- Construisez, si possible, votre compte d'exploitation sans tenir compte des aides que vous pourrez obtenir. C'est « un plus » évident, mais elles ne doivent pas constituer le levier principal de votre plan de financement. Votre prévisionnel doit être équilibré sans tenir compte de ces aides financières qui, pour certaines, ne seront libérées qu'après plusieurs mois d'activité alors que les besoins liés au démarrage de votre activité devront être couverts dès le départ !

- Votre prévisionnel doit également anticiper les régularisations de charges sociales. En effet, vos charges sociales RSI seront calculées la 1<sup>ère</sup> année sur un minimum ; la régularisation intervenant à la fin de la 2<sup>ème</sup> et la 3<sup>ème</sup> année. Il convient donc de les anticiper. Il en est de même si vous bénéficiez d'une exonération ACCRE.

- Si le métier exercé entraîne des variations d'activité d'un mois sur l'autre (activité saisonnière par exemple), au-delà du prévisionnel annuel, il est indispensable de réaliser un prévisionnel mensuel de trésorerie. Celui-ci vous permettra de connaître vos besoins ponctuels de trésorerie et d'adapter au mieux votre financement bancaire.

- Dans tous les cas l'analyse de votre plan de trésorerie est essentielle, surtout pour les 12 premiers mois de votre activité où vos besoins vont être significatifs alors que la montée en charge de votre chiffre d'affaire ne sera que progressive. Sachez anticiper vos besoins et solliciter votre banquier pour financer votre BFR.

### **☐ PREVOYEZ UNE REMUNERATION**

- Votre future activité doit vous permettre de dégager un niveau de rémunération en adéquation avec les efforts et les risques que vous prenez. Il faut en tenir compte dans votre prévisionnel et ne pas vous satisfaire des éventuelles indemnités (licenciements, chômage etc.) que vous pouvez percevoir...durant quelques mois.

- A l'inverse, il convient aussi d'être prudent et de bien gérer sa future rémunération. Dans votre prévisionnel, il serait bon de scinder votre rémunération en deux lignes : d'une part, la

rémunération mensuelle nécessaire afin de subvenir aux besoins du ménage (loyer, remboursement d'emprunts personnels, nourriture, etc.); d'autre part un complément de rémunération si les objectifs d'activité sont atteints.

- Egalement, si vous devenez artisan, commerçant ou gérant majoritaire de société, vous ne disposez plus de bulletin de salaire. Votre rémunération se matérialise juste par un simple prélèvement de trésorerie. Il est recommandé de ne effectuer qu'un seul prélèvement mensuel (et non pas de multiples prélèvements) afin de mieux suivre le niveau de sa rémunération.

#### ☐ CHOISISSEZ BIEN VOTRE FUTUR STATUT JURIDIQUE ET FISCAL

- Entreprise individuelle ? Société ? Impôt sur le revenu ? Impôt sur les sociétés ? Travailleur non salarié ? Salarié ? Autant de choix importants qu'il convient de définir avant votre création, en fonction de votre situation personnelle et de votre projet. N'hésitez pas à demander conseil à un avocat ou à votre expert comptable.

#### ☐ PROTEGEZ VOTRE PATRIMOINE PERSONNEL

- Dans le cadre d'une entreprise individuelle, l'entrepreneur individuel peut protéger ses biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à son usage professionnel, des poursuites de ses créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant le notaire. C'est une protection essentielle de votre patrimoine personnel. Demandez conseil à votre expert comptable.

#### ☐ SOYEZ TRANSPARENT AVEC VOTRE BANQUIER

- Il est amené à vous accompagner sur le long terme, il est donc important d'instaurer un climat de confiance. Soyez transparent en cas d'éventuelles difficultés de trésorerie à venir, il vaut mieux l'en informer, cela lui laisse le temps de trouver des solutions. Un banquier n'aime pas être pris au dépourvu et être mis devant le fait accompli.

- Sachez également le solliciter comme source d'informations. Il peut vous renseigner utilement sur la solvabilité de vos clients et prospects (risques d'impayés, mauvais payeurs etc.), vous ouvrir certaines pistes, vous mettre en relation avec des experts, des acteurs socio professionnels de votre secteur d'activité.

- Négociez dès le départ des autorisations de découvert : Vous rencontrerez probablement des problèmes de trésorerie (vos ressources sont limitées, constituer des fonds propres et des réserves prend plusieurs années et entre temps vous serez confronté aux délais de paiement de vos clients, voir à des défauts de paiement, à des ventes saisonnières etc.). Sachez anticiper vos besoins de trésorerie, ne laissez pas celle-ci se dégrader sans demander conseil à votre expert comptable et sans examiner les mesures à prendre avec votre banquier.

- Au départ il est essentiel que votre BFR soit correctement financé.

- Financez toujours vos investissements importants par l'emprunt, jamais sur votre trésorerie. (même en excellente santé une entreprise n'est jamais à l'abri de jours difficiles.)

## ❑ NE DEVALORISEZ PAS VOS PRESTATIONS

- Surtout si vous êtes dans un métier de service ou artisanal. Se différencier par des prix bas est rarement une bonne solution. Avoir des coûts horaires très inférieurs à ceux de la concurrence ne donne pas une image de professionnalisme et dévalorise votre métier et vos compétences ; de plus, en partant d'un tarif trop bas, vous aurez beaucoup de difficultés à faire accepter des hausses de prix. Réfléchissez plutôt aux « petits plus » que vous pourrez apporter à vos clients, par exemple : un nettoyage impeccable en fin de chantier, l'envoi d'un questionnaire de satisfaction client avec votre facture, etc í .

Selon le vieil adage « le prix s'oublie, la qualité reste » ; sachez vous différencier par la qualité de vos prestations ; c'est le meilleur moyen de vous construire une clientèle sur le long terme.

## ❑ SOYEZ PROFESSIONNEL

- Votre capital le plus précieux ce sont vos clients<sup>2</sup>. Prenez en soin !

« C'est dans les détails que se cache le diable »<sup>1</sup> .et que se fait la différence entre les vrais professionnels et les autres í .

Quelques recommandations :

- Soyez réactif, ne laissez pas un client sans réponse (le comble c'est qu'il doive vous relancer !)
- Ne promettez pas ce que vous ne pourrez tenir (délais, travail ne rentrant pas dans vos compétences etcí ). Mieux vaut perdre un chantier, une commande qu'un client !
- Respectez vos engagements (délais, finitions, prixí .)
- Veillez à ce que vos salariés soient propres, polis ; si vous êtes artisan ; que les véhicules de l'entreprise soient propres, bien rangés etcí

Bref, que des choses « basiques » mais qui sont souvent négligées et qui nuisent gravement, sans que vous vous en rendez compte, à l'image de votre entreprise et à sa réputation.

## ❑ ATTENTION AU DEMARCHAGE

- Une fois votre entreprise créée, il est fort probable que vous soyez démarché par un certain nombre d'organismes. **Attention aux arnaques** ! Les affiliations obligatoires seront faites lors de votre inscription au CFE. Ne procédez donc à aucune autre affiliation sans en parler au préalable à votre conseil.

---

<sup>2</sup> « On peut rappeler ici que l'étymologie du mot « client » vient du latin *cliens, clientis*, qui signifie protégé. A Rome, il s'agissait d'un Plébéien qui se mettait sous la protection d'un patricien appelé patron.

## VII- CONTACTS ET ADRESSES UTILES

### ▣ LES CABINETS COMPTABLES

- Ce sont en principe vos interlocuteurs privilégiés. Ils sont à vos côtés pour vous conseiller tout au long de votre parcours professionnel. Ne considérez pas leur intervention comme une « charge » nécessaire mais comme un appui, une source de conseils compétents et confidentiels. N'hésitez pas à leur demander conseil.

- Les cabinets comptables partenaires de l'association se sont en outre engagés à :

↳ Vous accompagner bénévolement dans la phase « amont » de votre création d'entreprise et constituer avec vous, gratuitement, le montage de votre dossier de « Demande de Prêt » et être présent à vos côtés au comité d'agrément.

↳ Etablir avec vous, dans le cadre de leur mission de conseil et d'assistance, les tableaux de bord trimestriels prévus dans nos contrats de prêts.

Contacts :

#### **STECO AUDICO**

*Mme Gislaine MOREAU*  
Avenue du Général de Gaulle  
85 200 Fontenay le Comte  
Tel : 02 51 69 04 44

#### **SOREGOR**

*Mme François de la REBERDIERE*  
*Mr Patrick ARBOUIN*  
*Mme Monique PAQUET*  
70 rue des Loges  
85 200 Fontenay le Comte  
Tél : 02 51 50 12 80

#### **FIDEA**

*Mr Louis Marie BOULEAU*  
*Mr Joël BENOITEAU*  
12 Boulevard Hoche  
85 200 Fontenay le Comte  
Tél : 02 51 69 28 95

#### **KPMG**

*Mr Michel PAILLAT*  
*Mr MOLLET*  
BP 2 Les Moriennes  
85 201 Fontenay le Comte  
Tél : 02 51 69 95 10

#### **GROUPE Y**

*Mr Jean-Paul COUSIN*  
*Mr Daniel FOUCAULD*  
*Mr Jean-Lou PAILLAT*  
*Mr Francis GUILLEMET*  
38 rue Capitale du Bas Poitou B.P.20173  
85 203 Fontenay le Comte Cedex  
Tél : 02 51 69 06 10

#### **CER FRANCE**

*Mr Pierre RIVALIN*  
*Mr Damien BIRAUD*  
Impasse Joseph Maingueneau  
85 200 Fontenay le Comte  
Tél : 02 51 50 11 93  
*Mr Joel MORIN*  
42 rue Nationale  
85390 Mouilleron en Pareds  
Tél : 02 51 00 37 47

#### **ADECIA CABINET LORIEAU**

*Mr Laurent BLANCHET*  
25 rue Jean Gabin  
85 400 Luçon / Tél : 02 51 29 11 77

## ❑ LES PROFESSIONNELS DU DROIT

### **CCRG AVOCATS GERONDEAU TEXIER**

10 rue de la Harpe  
85200 Fontenay le Comte  
Tél : 02 51 69 80 36

## ❑ LES CHAMBRES CONSULAIRES

- La Chambre des Métiers et la CCI sont en mesure de vous conseiller et de vous guider dans vos différentes démarches administratives et professionnelles, vous fournir un très grand nombre d'informations sur votre profession (documentations, statistiques, études de marchés etc ) Leurs services Formation vous proposent des formations dédiées à la création d'entreprise et à votre nouveau métier de chef d'entreprises.

Contacts :

### **CHAMBRE DES METIERS ET DE L'ARTISANAT**

19 rue Georges Clémenceau  
85 200 Fontenay le Comte  
*Mme Nathalie RENOUX*  
*Mme Nathalie BECOT*  
Tél : 02 51 50 20 12  
[fontenay.cm85@wanadoo.fr](mailto:fontenay.cm85@wanadoo.fr)

### **CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE**

19 rue Georges Clémenceau  
85 200 Fontenay le Comte  
*Mme Soizic DURAND*  
*Mme Séverine DUCOURNEAU*  
Tél : 02 51 50 11 95  
[antenne.fontenay@vendee.cci.fr](mailto:antenne.fontenay@vendee.cci.fr)

## ❑ LES SERVICES DES COMMUNAUTES DE COMMUNES

- Les services économiques des communautés de communes sont également là pour vous renseigner, vous indiquer les offres de locaux disponibles et faciliter l'implantation de votre entreprise sur leur territoire. Pensez à les consulter.

Contacts :

### **C.C. du Pays de Fontenay-le-Comte**

Mme Anne-Lise OLDANI  
Tel : 02 28 13 07 07  
Mail : [al.oldani@cc-pays-fontenay-le-comte.fr](mailto:al.oldani@cc-pays-fontenay-le-comte.fr)

### **C.C du Pays de la Chataigneraie**

Mr Bertrand de la BONNELIERE  
Tel : 02 51 69 61 43  
Mail : [directeur@paysdelachataigneraie.org](mailto:directeur@paysdelachataigneraie.org)

### **C.C. du Pays de l'Herminault**

Mme Karine CHASSIN  
Tél : 02 51 00 17 76  
Mail : [cc-hermenault@wanadoo.fr](mailto:cc-hermenault@wanadoo.fr)

### **C.C. du Pays de Sainte Hermine**

Mme Sandrine MOUSSET  
Tél : 02 51 97 89 42  
Mail : [cc-ste.hermine.dgs@cc-vsa.com](mailto:cc-ste.hermine.dgs@cc-vsa.com)

### **C.C. de Vendée Sèvre Autise**

Mme Florence VERGER  
Tél : 02 51 50 48 80  
Mail : [direction@cc-vsa.com](mailto:direction@cc-vsa.com)

### **C.C. des Isles du Marais Poitevin**

Mme Catherine LUCAS  
Tél : 02 51 56 70 88  
Mail : [cc-isles-marais-poitevin@wanadoo.fr](mailto:cc-isles-marais-poitevin@wanadoo.fr)

**C.C. du Pays Né de la Mer**  
Mme Catherine GUERIN  
Tél : 02 51 97 64 64  
Mail : [secretariat-general@paysnedelamer.fr](mailto:secretariat-general@paysnedelamer.fr)

**Mairie de Nalliers**  
Tél : 02 51 30 70 34  
Mail : [nalliers.mairie@wanadoo.fr](mailto:nalliers.mairie@wanadoo.fr)

**Mairie de Puyravault**  
Tél : 02 51 28 61 99  
Mail : [mairie.puyravault85@wanadoo.fr](mailto:mairie.puyravault85@wanadoo.fr)

## ❑ LES BANQUES

- C'est là que vos talents de négociation vont devoir s'exprimer en premier !

- Si vous êtes convaincus de votre projet, soyez convaincants. Un bon projet trouvera toujours à se faire financer. N'hésitez pas faire jouer la concurrence, à négocier TOUTES les conditions qui vous sont proposées (il n'y a pas uniquement les taux d'emprunts, mais aussi les conditions de remboursement et de garantie). Il est normal qu'un banquier prenne des garanties, mais celles-ci doivent rester raisonnables et cohérentes par rapport au risque encouru, à votre projet et à vos capacités de remboursement. A vous de négocier.

Contacts :

**CREDIT AGRICOLE**  
Agence de Fontenay le Comte  
Tel : 02 28 97 55 80  
Agence de la Chataigneraie  
Tél : 02 28 97 55 73  
Agence de Luçon  
Tél : 02 28 97 55 59

**CREDIT MUTUEL OCEAN**  
Agences de Fontenay le Comte  
Tel : 02 51 53 00 86 / 02 51 69 96 60  
Agence de la Chataigneraie  
Tél : 02 51 69 64 21  
Agence de Luçon  
Tél : 02 51 56 01 13

**CIC**  
Agence de Fontenay le Comte  
Tel : 02 28 13 02 80  
Agence de Luçon  
Tél : 02 28 14 02 30

**CAISSE D'ÉPARGNE**  
Agence de Fontenay le Comte  
Tel : 08 20 21 22 42  
Agence de la Chataigneraie  
Tél : 08 20 21 20 73  
Agence de Luçon  
Tél : 08 20 21 22 41

**SOCIETE GENERALE**  
Agence de Fontenay le Comte  
Tel : 02 51 51 39 70  
Agence de Luçon  
Tél : 02 51 56 06 57

**LCL**  
Agences de Fontenay le Comte  
Tel : 08 20 82 46 17  
Agence de Luçon  
Tél : 02 51 56 12 24

**BANQUE POPULAIRE ATLANTIQUE**  
Agence de Fontenay le Comte  
Tel : 08 20 32 23 23

**BNP PARIBAS**  
Agence de Fontenay le Comte  
Tel : 08 20 82 00 01

## □ SUD VENDEE INITIATIVE

- Enfin et surtout n'hésitez pas à nous solliciter. Nous sommes là pour vous accompagner.

Car,

*« Notre grande cause à nous, c'est de faire naître  
votre entreprise ..... dans le Sud Vendée »*

### Contacts :

**Mme Fabienne PRAUD ou Mme Pauline LEBOISSETIER**

Maison de Pays de Fontenay le Comte

16 Rue de l'Innovation - B.P. 20359

85 206 FONTENAY LE COMTE Cedex

Tél : 02 28 13 04 57

Mail : [sud.vendee.initiative@orange.fr](mailto:sud.vendee.initiative@orange.fr)

Horaires d'ouverture : du lundi au vendredi : 9H00- 12H00 / 14H00 ó 17H00

---

*Bon succès à vous et à votre entreprise*