



LE GUIDE DE LA CREATION D'ENTREPRISE



CCI de BAYONNE PAYS BASQUE
Service Création d'Entreprises
50-51, allées Marines 64100 BAYONNE
Tél. : 05.59.46.59.60

VOUS SOUHAITEZ CREER VOTRE ENTREPRISE

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Bayonne Pays Basque vous propose ce dossier guide qui vous permettra de suivre la démarche nécessaire à la réussite de votre projet.

Il s'agit de respecter les étapes chronologiques de la création d'entreprise, c'est-à-dire :

- ✓ Vérifier l'existence d'un marché potentiel suffisant
(*l'étude commerciale*)
- ✓ Valider la rentabilité du projet et élaborer le plan de financement
(*l'étude financière*)
- ✓ Connaître les aspects *juridiques, fiscaux* et *sociaux* de votre future entreprise.

1. L'ETUDE COMMERCIALE

L'étude commerciale occupe une place clé dans l'élaboration de votre projet. Toute la construction de votre future entreprise va s'appuyer sur les conclusions de cette étape, qui doit vous permettre :

- 1- de bien connaître et comprendre votre marché,*
- 2- de définir votre stratégie (actions commerciales).*

1- BIEN CONNAITRE ET COMPRENDRE VOTRE MARCHE

A) RECHERCHEZ LES INFORMATIONS QUI VOUS MANQUENT

- ☞ en effectuant une recherche documentaire auprès des sources d'informations mises à votre disposition : Chambre de Commerce et d'Industrie de Bayonne Pays Basque (service documentation, INSEE, revues spécialisées), collectivités locales, bibliothèques, serveurs minitel et sites internet spécialisés...*
- ☞ en récoltant les prospectus publicitaires et annonces parues dans la presse émanant de la concurrence,*
- ☞ en visitant les salons, foires, expositions et autres manifestations,*
- ☞ en interviewant des professionnels, prescripteurs, donneurs d'ordre,*
- ☞ en menant une enquête par entretiens, sondages ou mini-tests auprès de la clientèle potentielle,*
- ☞ en observant sur le terrain les concurrents et, s'il y a lieu, le comportement des passants.*

B) AJUSTEZ VOTRE PROJET EN REPONDANT AUX QUESTIONS SUIVANTES :

Qu'allez-vous vendre ?

Affinez les caractéristiques de vos produits ou services : spécialisation, niveau de qualité, avantages, gamme, présentation, finition, conditions d'emploi, prestations complémentaires, etc...

A qui allez-vous vendre ?

Définissez plus précisément votre clientèle :

- *sa répartition : entreprises, associations, collectivités, individus, familles..*
- *s'agit-il d'une clientèle homogène ou hétérogène ?*

- *quelles sont ses caractéristiques :*
 - *taille, activité, localisation, chiffre d'affaires pour les entreprises;*
 - *âge, catégorie socio-professionnelle pour les particuliers, etc...*

- *quel est son niveau de consommation ou taux d'équipement,*

- *est-elle concentrée, dispersée, de passage, de proximité...*

A quels besoins correspond votre produit ou service ?

Analysez les attentes de vos clients : gain de temps, de place, d'argent, besoin de sécurité, de confort, de nouveauté, etc.... ?

Précisez les avantages que vous allez leur apporter : garantie de qualité, de technicité, de ponctualité, de souplesse, de délais d'exécution, horaires, étendue du choix, etc...

Comment allez-vous vendre ?

Choisissez, selon votre type de clientèle, les moyens à mettre en place pour atteindre vos clients potentiels : lieu d'implantation, publicité, présence dans certains salons ou manifestations, site internet...

Adaptez votre mode de distribution aux habitudes de vos clients : achats sur catalogue, après essai, sur références, après démonstration, à domicile, après devis, par appel d'offres, etc...

Quels sont vos concurrents ?

Analysez les atouts (notoriété, ancienneté, accessibilité, publicité, surface de vente, étendue de la gamme, tarifs proposés, facilités de paiement., etc....) :

- *de vos concurrents **directs** (proposant un produit ou service identique),*
- *de vos concurrents **indirects** (offrant un produit ou service différent mais satisfaisant le même besoin).*

Vous devrez mesurer les atouts de votre offre face à ceux mis en avant par la concurrence et réfléchir à la façon dont vous vous présenterez pour vous démarquer des autres.

❑ Quels sont les moments propices à l'achat de votre produit ou service ?

Pour la clientèle que vous visez, votre activité est-elle assujettie à un calendrier, un planning, ou des horaires particuliers, etc... ?

La demande est-elle ponctuelle, accidentelle, périodique, saisonnière, régulière, etc... ?

Les achats sont-ils programmés, aléatoires, d'urgence, etc... ?

❑ Où allez-vous implanter votre entreprise ?

Devez-vous vous installer près de vos sources d'approvisionnements ou près de votre clientèle ?

Si votre projet consiste à ouvrir un commerce de détail, votre emplacement sera capital pour la réussite de votre projet. Lorsque vous aurez repéré un local, n'hésitez pas à passer plusieurs jours dans le quartier, à questionner les commerçants, à surveiller attentivement le flux des passants, à observer les commerces concurrents.

❑ A combien pouvez-vous estimer votre chiffre d'affaires prévisionnel ?

En recoupant les différents éléments d'informations recueillis, vous devez pouvoir maintenant évaluer le nombre de clients potentiels sur votre zone d'intervention et mesurer leur volume de consommation possible afin de bâtir, en le justifiant, votre chiffre d'affaires prévisionnel.

2 - DEFINIR VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE

Une fois votre offre construite, vous devrez organiser la force de proposition de votre entreprise : prévoir les relations avec vos futurs clients et décider des actions à mener pour favoriser ces relations.

L'ensemble des moyens qui permettent d'agir sur un marché peuvent être classés en trois catégories :

*- ceux qui visent à “ **attirer le consommateur vers le produit** ”*

Ils relèvent de l'action publicitaire. Vous déciderez, en fonction de votre budget et de l'étendue de votre rayon d'action, du type de support le plus efficace : insertion dans les “ pages jaunes ”, signalétique et/ou publicité sur le lieu de vente, prospectus, cartes de visite, encarts publicitaires dans la presse locale ou spécialisée ainsi que dans les annuaires professionnels, annonces sur les radios locales...

- ceux qui visent à “ **pousser le produit vers le consommateur** ”

Ils relèvent de l'action promotionnelle. Elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel : journées portes ouvertes, petits évènements, dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité...

- ceux qui visent à “ **établir un contact direct avec le consommateur** ”

Ils relèvent des actions de prospection ou de relance : porte à porte, prospection téléphonique, par courrier, fax avec coupon-réponse...

Ces moyens ont naturellement un coût qu'il convient, à ce stade, d'évaluer de manière à les prendre en considération dans vos comptes prévisionnels.

2. L'ETUDE FINANCIERE

Il s'agit maintenant de présenter tous les éléments qui traduisent en termes financiers tous les choix opérés pendant l'étude commerciale.

Un conseil pour ne rien oublier : visualisez votre future entreprise ; les questions suivantes peuvent vous y aider.

- Quel sera le montant total prévu de vos factures ou vos ventes ?
- Comment évoluera-t-il dans le temps ?
- De quels moyens techniques, humains, commerciaux, immobiliers, administratifs et financiers aurez-vous besoin pour atteindre ce chiffre d'affaires ?
- Quels sont vos apports financiers : les vôtres, ceux de votre famille ou amis ?

- *Votre financement total couvre-t-il la totalité de vos besoins financiers ?*
- *Quels seront vos besoins financiers nécessaires en attendant vos premières recettes ?*
- *Votre trésorerie sera-t-elle satisfaisante ? Risquez-vous d'être à découvert certains mois ?*
- *Avez-vous calculé vos prix de revient ? Vos marges ? Vos prix de vente ?*

Le DOSSIER FINANCIER comprend généralement :

Un compte de résultat prévisionnel :

C'est un document qui permet d'évaluer ou d'estimer la rentabilité future de l'entreprise, son chiffre d'affaires et ses charges.

Un plan de financement :

Il s'agit d'un tableau prévisionnel des besoins et des ressources prévus pour 2 ou 3 ans. Il constituera la traduction chiffrée des investissements envisagés par l'entreprise.

Un plan de trésorerie :

Il permettra d'évaluer l'ensemble des encaissements et des décaissements pendant les premiers mois de votre activité.

Le compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat regroupe l'ensemble des charges et des produits enregistrés au cours d'une période donnée (généralement 12 mois).

Il constitue ainsi le compte-rendu de l'activité économique et permet d'en déterminer le résultat par application de la formule suivante : produits - charges = résultat (bénéfice ou perte).

Ce document a une importance primordiale en ce sens qu'il vous fournit les premiers éléments d'appréciation de la rentabilité de votre projet. (Modèle de compte de résultat prévisionnel ci-après).

PRODUITS		
Chiffre d'affaires	Vente marchandises F
	Prestations de services F
A. Total produits	 F

CHARGES		
Achats :	Matières premières F
	Marchandises F
	Emballages	Charges variables à raisonner en fonction d'un chiffre d'affaires F
	Fournitures diverses	Liées à des besoins administratifs, commerciaux, d'entretien... F
Charges externes :	Crédit bail	Forme de location pour des biens d'équipement, du matériel, véhicules F
	Loyers et charges	Très variables : dépend des termes du bail, du nombre de m2 du local F
	Travaux, entretien	Petits travaux en cours d'exercice (hors travaux et investissements de départ) F
	Assurances	Très variables selon l'activité (parfois obligatoires) F
	Documentation, formation	Indispensable, pour rester à l'écoute du marché F
	Honoraires	Tâches confiées à des spécialistes (ex : comptable...) F
	Publicité	Actions publicitaires en cours d'années F
	Transports déplacements	Charges variables (visites clients, fournisseurs, salons, F
	Electricité, eau, gaz	Fournitures consommables non stockables F
	Frais de poste, téléphone	Courrier, fax, téléphone... F
Impôts et taxes :	Taxe d'apprentissage	Contactez mairie, Centre des Impôts F
	Taxe professionnelle	Contactez Centre des Impôts F
	Autres taxes	Vignette, droits d'enregistrement... F
Charges personnel :	Salaires et charges	En fonction de vos objectifs F
	Cotisations sociales de l'exploitant	Cotisations forfaitaires la 1ère année, puis calculées selon le revenu. F
Charges financières :	Intérêts sur emprunts	Sans prendre en compte le remboursement du capital emprunté F
	Agios F
Dotation amortissements	 F
A. Total charges	 F

RESULTAT (A - B) F
-------------------------	---------

Le plan de financement prévisionnel

Au seuil de votre démarrage, il est bon de définir, d'une part la cohérence de vos besoins et leur financement et, d'autre part, d'évaluer les besoins et les ressources au cours de l'activité de votre entreprise.

Modèle de plan de financement prévisionnel

	ANNEE 1
<u>BESOINS</u>	
Immobilisations incorporelles :	
Achat fonds de commerce, droit au bail F
Frais de constitution F
Immobilisations corporelles :	
Immeubles (terrains, locaux,...) F
Aménagements, travaux, installations... F
Véhicules F
Matériel (machines,...) F
Mobilier de bureau F
Autres F
Immobilisations financières (dépôt de garantie) F
Remboursement annuel du capital emprunté F
Besoin en Fonds de Roulement : F
Stock moyen + créances clients - dettes fournisseurs) F
TOTAL des BESOINS F
<u>RESSOURCES</u>	
Capitaux propres :	
Apport personnel F
Apport des associés F
Dettes financières :	
Emprunts bancaires F
Autre ressources : F
TOTAL des RESSOURCES F
ECART : total besoins - total ressources	
 F

Le plan de trésorerie

Son établissement permet d'éviter des risques, tels que de se trouver en cessation de paiement au cours des premiers mois d'activité à cause de décalages entre recettes et dépenses.

	JANV.	FEVR.	MARS	etc...
SOLDES EN DEBUT DE MOIS (+ OU -)				
ENCAISSEMENTS (TTC)				
•EXPLOITATION				
-CA réalisé				
•HORS EXPLOITATION				
-Apport en capital				
-Apport en compte courant associé				
-Emprunts à moyen et long terme				
- Autres...				
TOTAL (1)				
DECAISSEMENTS (TTC)				
•D'EXPLOITATION				
-Paiement des achats				
- Loyer				
- Assurance				
- Eau, énergie				
- Fournitures				
- Autres charges externes				
- Salaires et charges				
- Charges sociales de l'exploitant				
- Impôts et taxes				
- TVA reversé				
- Charges financières				
•HORS EXPLOITATION				
-Immobilisations (investissements)				
-Remboursements du capital d'emprunts				
TOTAL (2)				
Solde en fin de mois (1- 2)				

Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Avant de commercialiser, vous devez, en général, acquérir un stock minimum. Puis, dès le lancement de l'activité, vous aurez peut-être à accorder des délais de règlement à vos clients : une fois vos produits livrés, l'argent qui vous sera dû constituera une créance client.

En revanche, vous obtiendrez sans doute, vous aussi, des délais qui vous permettront de ne pas payer immédiatement vos fournisseurs.

Vous aurez donc une " masse d'argent " (stocks moyens + encours moyens de créances sur les clients – encours moyens de dettes à l'égard des fournisseurs) immobilisée et nécessaire à l'exploitation de l'entreprise.

De la même manière que l'entreprise doit disposer en permanence de locaux et de machines, elle doit également avoir des ressources disponibles à concurrence de cette somme et donc la considérer comme un investissement à financer au même titre que les autres.

La formule générale du calcul du besoin en fonds de roulement en création d'entreprise est la suivante :

Besoin en fonds de roulement = Stocks moyens

+ En cours moyens créances clients TTC

- En cours moyens dettes fournisseurs TTC

Le seuil de rentabilité

Appelé aussi point mort, il s'agit d'évaluer le niveau minimum de chiffre d'affaires à réaliser par l'entreprise pour être en mesure de couvrir la totalité de ses charges d'exploitation et financières. Pour en déterminer le montant, il est nécessaire de déterminer les charges supportées par l'entreprise, on peut en distinguer deux catégories :

- Les charges fixes (ou charges de structure) dont le montant est indépendant du volume d'activité.*
- Les charges variables dont le montant est, en revanche, lié à celui du chiffre d'affaires.*

Cette formulation appelle deux remarques :

- ✓ Le remboursement du capital emprunté ne constituant pas une charge à proprement parler, il n'est pas pris en compte dans le calcul du seuil de rentabilité.*
- ✓ La dépréciation subie par l'outil de travail (constatée sous forme d'amortissements), bien que ne donnant lieu à aucun décaissement, influe sur son mode de détermination.*

3. LES ASPECTS JURIDIQUES, FISCAUX et SOCIAUX

3.1 Aspects juridiques

Quelque soit l'importance et la nature de votre activité, le choix de la structure juridique doit s'adapter à votre projet.

La structure juridique correspond au cadre légal dans lequel vous allez exercer votre activité qui entraînera des conséquences sur votre statut, tant au niveau patrimonial que social et fiscal.

• **L'entreprise individuelle (EI)**

Elle est créée par une seule personne, sans capital propre, sans statuts.

Elle n'a pas de personnalité morale propre. Son patrimoine est confondu avec celui du chef d'entreprise.

La responsabilité du chef d'entreprise est indéfinie.

• **La société à responsabilité limitée (SARL)**

Les associés sont minimum 2 et maximum 50 et peuvent être des personnes physiques ou morales.

Elle a pour principale caractéristique de limiter la responsabilité financière des associés au montant de leurs apports (sauf en cas de caution personnelle, de faute de gestion...) La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, nommés parmi les associés ou non. Le gérant associé majoritaire sera affilié au régime des travailleurs non salariés (TNS) et le gérant associé minoritaire ou égalitaire rémunéré dépendra du statut des salariés (TS).

L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est une SARL ne comprenant qu'un seul associé, qui sera affilié au régime des TNS.

• **La société en nom collectif (SNC)**

C'est une société de personnes (personnes physiques ou morales) dont les associés ont tous la capacité de commerçants.

Il n'y a pas de capital minimum obligatoire et tous les associés sont solidairement et indéfiniment responsables sur leurs biens personnels.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants (associés ou tiers).

- **La société anonyme (SA)**

C'est une société de capitaux comprenant 7 actionnaires au moins avec un capital minimum de 250 000 F.

La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport.

La société est dirigée par un conseil d'administration (entre 3 et 24 membres) dont le président est obligatoirement une personne physique.

Les dirigeants sociaux ont la possibilité de choisir le statut de salarié.

- **La société par action simplifiée (SAS)**

C'est une société au capital de 250 000 F avec un ou plusieurs associés, personnes physiques ou morales.

Ses principales caractéristiques : une grande souplesse de fonctionnement et la possibilité pour les associés d'aménager dans les statuts les conditions de leur entrée et de leur sortie de la société.

3.2 La fiscalité de l'entreprise

✓ L'impôt sur le bénéfice

Selon la forme juridique de votre entreprise, il existe deux régimes d'imposition des bénéfices des entreprises :

- *L'impôt sur le revenu (IR)*
- *L'impôt sur les sociétés (IS)*

I R (impôt sur le revenu)	I S (impôt sur les sociétés)
<p><i>Entreprises individuelles, EURL, SNC, SCP...</i> <i>Sur option : SARL de famille</i></p> <p>BIC (bénéfices Industriels et Commerciaux) Artisans et commerçants</p> <p>BNC (bénéfices non commerciaux) Professions libérales et assimilées</p> <p>BA (bénéfices agricoles) Professions agricoles</p>	<p>SARL, SA, SAS et autres sociétés sur option</p> <p style="text-align: center;">TAUX FIXE</p>

➤ Principe de l'impôt sur le revenu

Les bénéfices de l'entreprise sont portés sur la déclaration des revenus du chef d'entreprise n°2042 (ou des associés pour la quote-part des bénéfices qui leur revient), aucune distinction n'étant effectuée, au niveau fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise.

Le barème progressif de l'IRPP (imposition sur le revenu des personnes physiques) s'applique. Le taux est donc variable en fonction des autres revenus et de la situation familiale de l'intéressé.

Les bénéfices (BIC ou BNC) sont déterminés :

- soit de manière forfaitaire par l'administration fiscale, qui applique sur le chiffre d'affaires (ou les recettes) déclaré un abattement représentatif des frais (régime de la micro-entreprise).

*Ce régime de la "**micro entreprise**" s'applique aux entreprises dont le chiffre d'affaire (HT) n'excède pas 500 000 F pour les activités de vente de marchandises ou 175 000 F pour les prestataires de services.*

- soit par le chef d'entreprise, qui détermine lui-même son bénéfice imposable (régime du réel). Ce bénéfice résulte de la différence entre les recettes acquises et les dépenses engagées au cours de l'exercice. Selon la dimension de l'entreprise, l'application du régime "réel simplifié" (comptabilité précise mais allégée) ou "réel normal" (comptabilité précise et régulière) peut être facultative ou obligatoire.

➤ **Principe de l'impôt sur les sociétés**

Un taux fixe est appliqué 36,66 % (33,33 % + contribution additionnelle de 10 % du montant de l'impôt).

➤ **Les Centres de Gestion Agréés**

Toute entreprise soumise à l'impôt sur le revenu et à un régime réel d'imposition peut adhérer à un centre de gestion agréé qui lui apportera une assistance en matière de gestion, de statistiques professionnelles, d'actions de formation et d'information.

L'adhésion peut faire bénéficier des avantages fiscaux suivants :

- *Abattement de 20 % des bénéfices jusqu'à un certain seuil,*
- *Déduction plus importante du salaire du conjoint travaillant dans l'entreprise,*
- *Réduction d'impôt pour frais de tenue de comptabilité*

➤ **La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)**

La TVA s'applique aux opérations réalisées en France aux taux de 5,5 % ou de 19,6 %.

Les entreprises soumises au régime de la micro-entreprise sont dispensées du paiement de la TVA. Cette dispense entraîne l'interdiction de la mention de la TVA sur les factures et n'autorise aucune déduction.

➤ **La taxe professionnelle**

C'est un impôt local dû en principe par toutes les personnes physiques ou morales qui exercent une activité professionnelle non salariée.

L'assiette de la taxe professionnelle est complexe à déterminer. Deux éléments sont pris en compte : la valeur locative des immobilisations corporelles, une fraction des salaires ou des recettes réalisées.

Le montant de la cotisation s'obtient en multipliant la base d'imposition par les taux résultant des décisions des différentes collectivités locales ou territoriales bénéficiaires.

➤ **Les droits d'enregistrement**

Ils sont dus par l'acquéreur du fonds commercial ou artisanal, en fonction d'un barème variant selon le coût d'acquisition.

3.3 La protection sociale

Votre protection sociale sera fonction de la forme juridique choisie pour exercer votre activité et de la place que vous occuperez dans l'entreprise.

• **Le régime des travailleurs non salariés (TNS)**

- *Exploitant d'un fonds de commerce à titre individuel*
- *Associé gérant majoritaire d'une SARL*
- *Associé gérant d'une EURL*
- *Associé d'une SNC*

Les cotisations sociales sont calculées sur les revenus professionnels annuels de l'année précédente (environ 40 % du BIC/BNC).

Toutefois ce revenu n'étant pas connu en début d'activité, les cotisations sont alors calculées sur des assiettes forfaitaires (environ 22 000 F la 1ère année).

• **Le régime des travailleurs salariés (TS)**

- *Associé gérant minoritaire ou égalitaire de SARL*
- *Dirigeant de SA*

Pour le régime général de la Sécurité Sociale, la rémunération mensuelle sert de base au calcul des cotisations.

Attention : les dirigeants (gérants) ne cotisent généralement pas à l'Unedic.

• Les régimes facultatifs

La loi Madelin du 11 février 1994 permet la déduction fiscale, sous certaines conditions, des assurances facultatives complétant la protection sociale obligatoire d'un TNS.

• Le statut du conjoint

Le conjoint d'un commerçant travaillant dans l'entreprise familiale a la possibilité d'opter pour un des trois statuts suivants :

Conjoint collaborateur : *dans l'entreprise individuelle, il ne doit pas être rémunéré et doit être mentionné au registre du Commerce et des Sociétés. En contrepartie, il peut réaliser tous les actes de gestion courante.*

Par ailleurs, le conjoint collaborateur peut adhérer volontairement à l'assurance vieillesse des TNS et acquérir ainsi un droit personnel à une pension de vieillesse.

Conjoint salarié : *il doit participer à l'activité à titre professionnel et habituel. Il est placé sous l'autorité du chef d'entreprise et perçoit un salaire correspondant à sa fonction dans l'entreprise.*

Conjoint associé (SARL) : *il peut être associé simple détenteur de parts sociales (sans activité dans la société), ou associé assumant une fonction salariée ou non-salariée, ou associé dirigeant (gérant...)*

4. LE LOCAL ET L'ADRESSE PROFESSIONNELLE

Les entreprises qui demandent leur inscription au Registre du Commerce et des Sociétés doivent justifier d'une adresse professionnelle.

Le plus souvent, le créateur est locataire des locaux où son activité est implantée. Il est, dans cette hypothèse, soumis généralement au statut des baux commerciaux. Il existe toutefois des possibilités de dérogation.

4.1 Le bail commercial (décret du 30/09/53)

C'est un bail d'une durée en principe égale à 9 ans qui présente des avantages importants pour le locataire :

- *Droit au renouvellement du bail à son expiration, ce qui confère une relative stabilité au locataire (propriété commerciale).*
- *Droit au versement d'une indemnité d'éviction en cas de non renouvellement.*
- *Possibilité de céder son droit au bail.*
- *Limitation de l'augmentation de loyer selon la réglementation.*
- *Possibilité de résiliation du contrat sauf clause contraire, à l'expiration d'une période triennale avec un préavis de 6 mois notifié par acte d'huissier.*

4.2 Les conventions dérogatoires

Elles échappent au statut protecteur des baux commerciaux.

- **Bail de courte durée (24 mois au plus)**

Le contrat ne confère aucun droit au renouvellement au profit du locataire ni indemnité (propriété commerciale). C'est un bail de droit commun soumis au Code Civil, valable uniquement lors de la première entrée dans les lieux.

- **Convention d'occupation précaire**

La précarité dépend des locaux loués (immeubles à démolir...), elle confère un droit d'occupation moyennant souvent un loyer modeste. La résiliation du contrat peut survenir à tout moment. Le locataire ne pourra conserver indéfiniment le local pour l'exploitation de son activité.

- **Location saisonnière**

Ces contrats concernent les locaux qui sont repris entre deux saisons par les propriétaires (pas de propriété commerciale).

4.3 La domiciliation

Parfois, l'activité exercée ne nécessite pas de local pour recevoir la clientèle, il est alors permis d'envisager une simple domiciliation de l'entreprise.

- **La domiciliation collective dans des locaux communs à plusieurs entreprises**

Il s'agit d'un contrat écrit de domiciliation mentionné au RCS avec indication de l'identité de l'entreprise domiciliataire, pour une durée minimum de 3 mois. Des services communs (boîte aux lettres, secrétariat...)

Peuvent être mis à disposition des entreprises domiciliées.

- **La domiciliation temporaire au domicile de l'entrepreneur**

L'entreprise peut être domiciliée provisoirement dans un local d'habitation dont le créateur est locataire à condition que la durée n'excède pas 2 ans, que le propriétaire soit informé par lettre recommandée et que l'exercice de l'activité ne modifie pas la destination des lieux loués.

4.4 Les pépinières d'entreprises

Elles permettent aux créateurs de démarrer l'activité à un moindre coût, tout en renforçant la longévité de l'entreprise.

L'originalité du concept de la pépinière repose sur le rassemblement des compétences et la facilité d'installation grâce à un ensemble de services intégrés.

Les quatre pépinières du Pays Basque :

ESTIA (Technopole Izarbel) - Bidart

ALDATU - Hasparren

INDAR - Saint-Palais

ODACE - Mauléon

offrent aux chefs d'entreprises :

- un accompagnement personnalisé,
- des laboratoires techniques,
- un secrétariat partagé,
- des services communs (photocopieur, fax, accès Internet...)

5. LES OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES

5.1 Concernant le local

- *Préalablement à l'ouverture, il est nécessaire de se conformer aux prescriptions du code de l'urbanisme (législation sur les permis de Construire).*

Contactez la Mairie, la Préfecture et la Direction Départementale de l'équipement.

- *Tous les locaux destinés à recevoir un certain nombre de personnes sont soumis à une réglementation particulière, au niveau des règles de sécurité.*

Contactez le service des Pompiers.

- *Contre les risques d'incendie, explosions, dégâts des eaux, vols, bris de glace, etc...*

Contactez votre assureur.

5.2 Concernant le commerce non sédentaire

- *Vente sur la voie publique ou en bordure de route, sur les Parkings*

Permis de stationnement ou permission de voirie, auprès de la Préfecture ou la Mairie

En outre, les ventes de marchandises effectuées dans des locaux ou emplacements non destinés à la vente, entrent dans le cadre

de la législation sur les ventes au déballage.

Autorisation à solliciter auprès de la Sous-préfecture

- *Vente sur les marchés*

Contactez les services municipaux ou les placiers pour obtenir un emplacement.

- *Démarche préalable à votre inscription au RCS :*

Dans les jours qui précèdent votre début d'activité, vous devez obtenir une "attestation permettant l'exercice d'activités non Sédentaires".

Pour obtenir cette attestation, contactez la Sous-préfecture

Muni de cette attestation, valable 15 jours, vous devez impérativement vous inscrire au Registre du Commerce et des Sociétés valable

5.3 Concernant les règles d'hygiène à respecter pour la vente et transformation de denrées périssables

- *Produits d'origine animale (oeufs, lait, viandes etc...) :*

Contactez la Direction Départementale des Services Vétérinaires

- *Produits d'origine non animale :*

Contactez le Service Hygiène Départemental à la DASS

5.4 Concernant les réglementations particulières

- *Certaines activités font l'objet de réglementations particulières (transports, débits de boissons, transactions immobilières, antiquaires, pharmacie, presse etc...*

Contactez la CCI de Bayonne Pays Basque

6. LES FORMALITES ET DEMARCHES ADMINISTRATIVES

L'immatriculation de l'entreprise

Cette démarche obligatoire doit être effectuée auprès du Centre de Formalités des Entreprises de :

✓ La **Chambre de commerce et d'Industrie de Bayonne Pays Basque** :

- *entreprises individuelles commerciales, industrielles et de services,*
- *sociétés commerciales*
- *groupements d'intérêt économique*

✓ La **Chambre des Métiers des Pyrénées Atlantiques** :

- *entreprises individuelles artisanales*
- *sociétés artisanales*
- *artisans-commerçants*

✓ L'**URSSAF** :

professions libérales

✓ Le **Greffe du Tribunal de Commerce** :

- *agents commerciaux*
- *sociétés civiles*

La déclaration unique auprès du CFE évite aux entreprises la multiplication des démarches obligatoires auprès des différentes administrations (Greffe du Tribunal, INSEE, organismes sociaux, Impôts...).

7. ADRESSES UTILES

CHAMBRES CONSULAIRES

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

50-51, allées Marines 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.46.59.60

ESTIA

Parc technologique de Bidart 64210 BIDART Tél. : 05.59.43.84.00

CENTRE CONSULAIRE DE FORMATION

50-51, allées Marines 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.46.58.00

Association ODACE

Rue des frères Barenne 64130 MAULEON Tél. : 05.59.28.12.49

Association INDAR

ZA de Beyrie 64120 SAINT-PALAIS Tél. : 05.59.65.69.10

Association ALDATU

Rue des Missionnaires 64240 HASPARREN Tél. : 05.59.70.28.89

CHAMBRE DES METIERS

21, Bd Jean d'Amou 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.55.12.02

CHAMBRE D'AGRICULTURE

Rue Francis Jammes 64240 HASPARREN Tél. : 05.59.70.29.20

SERVICES PUBLICS

GREFFE du TRIBUNAL de COMMERCE

1, av Anne de Neubourg 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.46.33.00

SOUS PREFECTURE

2, Allées Marines 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.44.59.44

PREFECTURE DES PYRENEES ATLANTIQUES

2, rue M. Joffre 64000 PAU Tél. : 05.59.98.24.24

D.D.T.E (Direction Départementale du Travail et de l'Emploi) - Antenne de Bayonne -
Cité Administrative rue Jules Labat 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.46.00.75

ANPE

40, allées Marines 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.46.30.00

ASSEDIC

Rés. L'Alliance rue du Pont de l'Aveugle 64600 ANGLET Tél.: 05.59.03.06.06

U.R.S.S.A.F

6, av Belle Marion 64600 ANGLET Tél. : 05.59.58.02.58

CPAM

68, allées Marines 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.58.32.80

CENTRE DES IMPOTS du secteur de Bayonne

11, rue Vauban 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.44.66.33

CENTRE DES IMPOTS du secteur de Biarritz

17, av Charles Floquet 64200 BIARRITZ Tél. : 05.59.41.37.00

EDF-GDF

39, av du 8 mai 45 64100 BAYONNE Tél. : 05.5958.64.40

FRANCE TELECOM

2, av Belle Marion 64600 ANGLET Tél. : 05.59.52.65.65

LA POSTE

62, Bd du BAB 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.52.83.50

COLLECTIVITES LOCALES

MAIRIE

du site d'implantation

CONSEIL GENERAL

2, rue Maréchal Joffre 64000 PAU Tél. : 05.59.83.83.00

CONSEIL REGIONAL

14, rue F. De Sourdis 33000 BORDEAUX Tél. : 05.56.90.53.90

REGLEMENTATION - HYGIENE - SECURITE

SERVICES VETERINAIRES

22, rue Lazaret 64600 ANGLET Tél. : 05.59.58.08.78

Dir. Départ. Concurrence, Consommation et Répression des Fraudes

Le Capitole 3, av A. Toulet 64600 ANGLET Tél. : 05.59.58.32.80

Direction Régionale DOUANES

6, rue Albert 1er 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.25.77.80

Direction Départementale de l'EQUIPEMENT

Cité administrative 64000 PAU Tél. : 05.59.80.86.00

SYNDICATS PROFESSIONNELS

ORDRE DES AVOCATS

22, av de la Légion Tchèque 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.59.27.72

ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES

16, allées Paulmy 64100 BAYONNE Tél. : 05.59.59.35.15

CHAMBRE DES NOTAIRES

Av Alfred de Vigny 64000 PAU Tél. : 05.59.80.33.18

FEDERATION DES AGENTS COMMERCIAUX

46, cours de Verdun 33000 BORDEAUX Tél. : 05.56.79.78.63

DIVERS

ACCEA LAN BERRI

CLEFE

Centre Jorlis Rés l'Alliance 64600 ANGLET

Tél. : 05.59.52.56.02

Atelier Conseil Entreprise

Club local Femmes

ADIE (Association Droit à l'Initiative Economique)

Centre Jorlis Rés. l'Alliance 64600 ANGLET

Tél. : 05.59.58.23.86

Financement de projets

A.P.S.P

14, rue Charles Floquet 64200 BIARRITZ

Tél. : 05.59.22.21.00

*Conseils aux bénéficiaires du
RMI*

CREA

1, rue de Donzac 64100 BAYONNE

Club de créateurs

CENTRE CONSULAIRE DE GESTION AGREE

50-51, allées Marines 64100 BAYONNE

Centre de gestion

CEGECOB

10, allée bois de Florence 64600 ANGLET

Tél. : 05.59.03.25.25

Centre de gestion

E.G.E.E

Javalquinto Square d'Ixelles 64200 BIARRITZ

12h00

Tél. : 05.59.24.15.15

Association cadres retraités

Permanences : jeudi 10h00-

E.C.T.I (nous consulter)

Association cadres retraités

HEMEN HERRIKOA

1, rue de Donzac 64100 BAYONNE

Tél. : 05.59.25.37.30

Bureau Initiative Economique

TEC.GE.COOP

Impasse Atchinette 64100 BAYONNE

Tél. : 05.59.52.06.32

*Etude des projets, formation,
Accompagnement*