

ACTION - REFLEXO

F O R M A T I O N

BORDEAUX / PARIS / LAUSANNE / AIX EN PROVENCE / TOULOUSE

CENTRE EUROPÉEN DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Formations professionnelles

Mise à jour : 12 juin 2008

Créer, développer un centre de soins

« Techniques du bien-être / 1^{ère} partie »



1 Rue du Vieux Port 33420 Saint Jean de Blagnac (France)

☎ + 33 (0)5 57 84 63 75

www.action-reflexo.com - e-mail : action-reflexo@wanadoo.fr

Action Reflexo Formation Sarl au capital de 5.000 €- Siret 502 460 496 00016 NAF : 8559 B

Déclaration d'activité en qualité de prestataire de formation enregistré sous le numéro 72 33 07391 33 Préfecture de Région Aquitaine

MEMBRE DE LA FEDERATION FRANCOPHONE DES PROFESSIONNELS ET ENSEIGNANTS DE LA REFLEXOLOGIE - www.ffper.org -

EDITORIAL

Les formations sur la pratique des métiers et techniques du bien-être sont des invitations naturelles à créer un jour, ou dynamiser si votre affaire est déjà créée, votre propre affaire.

Comme vous, j'ai été, à diverses reprises, un créateur d'entreprises. Parfois avec peu de moyens financiers, au début avec beaucoup de difficultés sur le plan administratif, juridique et fiscal. Aujourd'hui, la création d'entreprise est devenue plus accessible mais présente encore pour le néophyte quelques difficultés.

Le but de ce fascicule est de vous apporter quelques pistes de réflexion et des conseils pratiques pour mener à bien votre projet.

Vous avez donc UNE IDEE de votre futur métier, de votre futur développement ...

Nous allons donc apprendre à développer cette IDEE, VOTRE IDEE !!!

Eric Gimbert

Cogérant Action-Reflexo



AU DEPART DE TOUTE CREATION, IL EXISTE UNE IDEE !

Qu'il s'agisse d'une idée issue de votre pratique d'un métier, inspirée de ce que vous avez vu ailleurs ou d'une opportunité venant se présenter à vous, vous allez devoir faire preuve :

- d'esprit d'analyse,
- d'esprit d'anticipation,
- d'esprit critique,
- d'apprendre à rester humble et objectif.
- et mille et une autres qualités qui feront de vous un **ENTREPRENEUR GAGNANT !**

QUELQUES PRINCIPES DE BASE POUR FACILITER VOTRE REUSSITE FUTURE :

- **Faites un bilan des raisons véritables de votre projet de création d'entreprise :**
 - **Pourquoi voulez-vous créer votre propre affaire ?**
 - Reconversion professionnelle (*licenciement, chômage ...*) ?
 - Besoin de plus d'autonomie, de liberté, d'indépendance ?
 - Mettre en pratique une idée qui vous travaille depuis longtemps ?
 - Changer de statut social ou familial ?
 - Exploiter un savoir-faire, un apprentissage, une formation ?
 - **Quelles sont vos contraintes ?**
 - Disposez-vous de suffisamment de temps pour la préparation du projet ?
 - Votre partenaire, votre conjoint adhère-t-il à votre projet ?
 - Sur qui pouvez-vous compter pour vous apporter une aide matérielle et psychologique pour cette phase de réflexion et de préparation ?
 - Vos charges financières actuelles sont-elles compatibles avec votre projet ?
 - Comment financerez-vous votre vie quotidienne dans l'attente de la montée en puissance de votre activité ?
 - De quel apport financier disposez-vous ?
 - **Quelles sont vos compétences ?**
 - Votre personnalité (*qualités nécessaires pour mener à bien le projet*) ?
 - Votre potentiel (*capacité d'action, de résistance physique et psychologique, de débrouillardise, de sens relationnel et commercial, de rebondir en cas de premières difficultés ...*) ?
 - Vos connaissances techniques ?
 - Votre expérience antérieure ?
 - Votre tissu relationnel ?

- **Cohérence de votre projet et de votre bilan des raisons véritables :**
 - o **Savoir prendre sa première bonne décision ?**
 - Renoncer à votre projet qui présente trop de risques (*personnels, financiers...*).
 - Le différer pour compléter ou parfaire votre formation.
 - Le différer pour chercher de nouvelles ressources financières.
 - Passer à l'étape suivante : le montage du projet.

- **Quelques autres principes :**
 - Développer votre activité dans un domaine où vous avez acquis des **connaissances techniques** suffisantes et une **maîtrise** de leurs pratiques.
 - Si vous copiez un concept extérieur, personnaliser le à **votre image**.
 - Si vous vous entourez d'associés, valider la **réciprocité des intérêts** respectifs.
 - Faites un bilan des affaires « similaires/concurrentes » existantes sur un rayon de 15 à 20 kilomètres (*soins proposés, tarifs, documents commerciaux ...*).
 - Si vous vous entourez de conseils d'amis ou de spécialistes, écoutez, prenez notes mais **Restez le décideur**. Ecoutez votre petite voix intérieure, elle vous guidera !

« L'ETUDE DE MARCHE »

Sous ce vocable se cachent les premiers éléments concrets de votre projet de création d'entreprise. Les conseils développés ci-dessous et votre « petite voix » seront vos guides essentiels sur ce chemin du bon sens qui vous permettra de répondre à de nombreuses questions vitales :

- Qu'allez-vous vendre et pourquoi ?
- Pourquoi vendre ce service et pas un autre ?
- A quel besoin correspond votre offre ?
- Comment le vendre, à quel prix ?
- Quels sont vos concurrents ?
- Où implanter votre centre de soins (*cabinet, chez vous, services à domicile ...*) ?
- Estimer votre chiffre d'affaires prévisionnel,
- Définir votre stratégie commerciale,
- Elaborer vos actions commerciales.

Son objectif principal est de permettre la réduction des incertitudes liées à toute création d'activité. Elle est une étape obligatoire. Dans la plupart des cas, vous pouvez la réaliser vous-même en connaissant le lieu de votre implantation et en menant une enquête de terrain et via internet.

Vous pouvez aussi demander à des tiers de vous accompagner dans cette tâche. Contacter les organismes consulaires. En outre, les juniors entreprises, associations d'étudiants qui fonctionnent comme des entreprises de conseils, peuvent également prendre en charge la réalisation de l'étude moyennant honoraires. Quelques sites utiles :

www.apce.com : agence pour la création d'entreprise

www.pme.gouv.fr : ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi

www.modernisationeconomie.fr : ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi

www.credoc.fr : centre de recherche et de documentation sur les conditions de vie

www.inpi.fr : institut national de la propriété industrielle

www.le-rsi.fr : régime social des indépendants

POUR ETRE PERENNE, UNE ENTREPRISE DOIT ETRE RENTABLE !

Vous avez validé que votre idée est porteuse et intéresse une clientèle suffisante, il faut désormais traduire en termes financiers les données et éléments recueillis.

QUATRE QUESTIONS DEMANDANT UNE REPONSE :

- **Pouvez-vous réunir les capitaux nécessaires au lancement de votre activité ?**
 - Principe de base : Besoins & ressources doivent être toujours équilibrés.

- **Quel est votre besoin en fonds de roulement ?**
 - Le fonds de roulement est le besoin d'argent engendré en permanence par votre activité. Pour acheter vos marchandises, payer votre loyer, votre téléphone, vos salariés, vos charges patronales et éventuellement consentir des facilités de caisse à certains de vos clients. Ce montant sera diminué des sommes que vous devez à vos fournisseurs (pour ceux qui vous ont accordé des délais de paiement).
 - Il est indispensable d'en disposer lors du lancement de votre affaire.

- **Quelle rentabilité espérer pour votre activité ?**
 - Vous allez énumérer toutes les charges à supporter ainsi que les recettes que vous comptez réaliser. Ainsi, vous déterminerez si votre entreprise génère des pertes ou des profits.
 - Vous établirez un résultat prévisionnel et calculerez votre point mort ou votre seuil de rentabilité (*le chiffre d'affaires obligatoire à réaliser pour ne pas perdre d'argent*). Cet élément va vous permettre de valider le nombre d'heures à travailler, le prix horaire à appliquer à vos prestations de service, le coefficient multiplicateur à appliquer aux marchandises que vous achetez en vue de revente.

- **Les recettes prévisionnelles permettront elles de faire face aux dépenses ?**
 - Les recettes attendues ne correspondent pas toujours dans le temps aux décaissements. Pour ne pas risquer d'être dans l'incapacité de régler vos charges et vos achats, faute d'argent dans les caisses, mieux vaut prévoir un plan de trésorerie.

« LE BUSINESS PLAN OU PLAN D’AFFAIRES »

La rédaction de ce document va vous permettre de concrétiser « sur le papier » votre entreprise. Il va vous permettre de solliciter des partenaires, des organismes d’aide à la création d’entreprise, des établissements financiers. Il permet aussi de matérialiser une vision commune d’un projet entre vous et vos éventuels associés :

- Comprendre rapidement la nature du projet,
- Savoir qui en est le promoteur,
- Prendre position rapidement.

○ **Elaborer un plan d’affaires**

Soigner la présentation du document.

Le texte doit être clair, aéré et d’une bonne visibilité.

Eviter tout jargon professionnel

Structurer votre dossier de manière logique :
chapitres, pagination, sommaire, annexes ...

Pas plus de trente pages

Les éléments justificatifs seront classés dans un deuxième dossier

○ **Composition du plan d’affaires**

- **Généralités** (*résumé du projet, Curriculum-vitae des prenants, genèse du projet, vos motivations, vos objectifs*)
- **Partie économique** (*présentation du produit ou service, étude de marché, stratégie retenue, hypothèses commerciales, chiffre d’affaires prévisionnel, moyens à mettre en œuvre*)
- **Partie financière** (*tableau des investissements, plan de financement initial, compte de résultat, plan de trésorerie, seuil de rentabilité, plan de financement à 3 ans, tableau des annuités de crédit*)
- **Partie juridique** (*forme juridique envisagée, capital social et répartition, date de dépôt de la demande d’immatriculation*)

CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE

Quelle que soit votre activité, vous allez devoir choisir le cadre juridique dans lequel vous allez exercer.

Créateur de société ou entrepreneur individuel ?

ELEMENTS POUR CHOISIR VOTRE STATUT PERSONNEL :

La nature de votre activité :

- Les activités de bien-être n'imposent aucun choix dans la structure juridique. Toutefois, certaines professions interdisent le cumul de plusieurs activités. Il est prudent de se renseigner auprès des organismes professionnels.

La volonté de vous associer

- Il y a diverses raisons (*patrimoniales, économiques, fiscales ...*) pour être tenté de créer à plusieurs une activité professionnelle.
- Comprendre néanmoins que l'on s'associe pour le meilleur mais aussi pour le pire et que les chances de réussite sont plus complexes.
- Si vous n'êtes pas prêt à partager vos compétences, votre savoir-faire, votre carnet d'adresses ... c'est que vous êtes plus disposé à l'autonomie alors un bon conseil : rester indépendant en entreprise individuelle ou en E.U.R.L. par exemple.

Votre organisation patrimoniale

- Vous avez un patrimoine personnel à protéger ou à transmettre, le choix de la structure juridique prend toute son importance. Une société (*Sarl ou Eurl*) permet de différencier son patrimoine personnel de celui de l'entreprise. Ainsi, vous protégez vos biens personnels de l'action des créanciers de l'entreprise.
- Dans le cadre de l'entreprise individuelle, la loi de modernisation de l'économie apporte quelques protections pour l'entrepreneur en ce qui concerne l'habitation principale.

Le fonctionnement de votre entreprise

Selon la structure choisie, les règles de fonctionnement seront plus ou moins contraignantes.

- En entreprise individuelle, vous êtes seul. Les règles de fonctionnement sont réduites à celles que vous vous imposez. Vous êtes libre de vos décisions en contrepartie vous engagez votre responsabilité directe.
- En société, vous n'agissez pas pour votre compte personnel, mais au nom et pour le compte de la société. Vous devez donc respecter un certain formalisme et requérir l'autorisation de vos associés pour tous les actes importants qui touchent la vie de l'entreprise.

L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

C'est la forme juridique la plus simple et la plus utilisée à ce jour pour la création d'un centre de soins en techniques de bien-être. En outre, c'est le seul régime qui permette d'accéder au régime d'imposition de la « micro-entreprise » pour les petits chiffres d'affaires. C'est donc une solution simple et peu coûteuse pour démarrer une activité.

Lien internet : www.le-rsi.fr/aide_a_la_creation_d_entreprise/conclusion_generale.php

Engagement financier :

- La notion de capital social n'existe pas. Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise. L'engagement financier est fonction des investissements et du besoin en fonds de roulement prévisionnel.

Responsabilité

- L'entrepreneur est indéfiniment responsable des dettes sociales sur l'ensemble de son patrimoine personnel (le choix du statut matrimonial devient alors important).
- La loi pour la modernisation de l'économie permet à l'entrepreneur de protéger son habitation principale.

Fonctionnement

- L'entrepreneur dispose des pleins pouvoirs pour diriger et prend seul ses décisions.
- Il ne rend pas compte de sa gestion ou de ses comptes annuels.
- N'ayant pas de personnalité juridique distincte, il n'y a pas de notion d'abus de bien social.

Régime fiscal

- L'entrepreneur est imposé à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC (commerçants/artisans), des BNC (professions libérales). L'adhésion à un centre de gestion agréé est vivement conseillée lors de la création. L'entrepreneur ne dépassant pas un certain chiffre d'affaires peut opter pour le choix fiscal de la micro-entreprise et dès la publication de la loi opter pour l'auto-entreprise.

Régime social

- Régime des non-salariés (cotisations minimales) avec possibilité de cotiser par ailleurs à un régime complémentaire d'assurance vieillesse et d'invalidité-décès. L'entrepreneur n'est pas couvert par l'assurance chômage.
Site internet : www.le-rsi.fr Onglet : Création d'entreprise
- Le projet de loi pour la Modernisation de l'économie, dans son article 1, présente le statut simplifié pour les petits entrepreneurs : une déclaration succincte (*papier ou internet*) suffit pour enregistrer son entreprise. L'entrepreneur pourra acquitter forfaitairement ses charges sociales et impôts (13% activité commerciale, 23% activité de services) uniquement sur ce qu'il gagne. Exonération du régime du régime de la TVA, comme dans la « micro entreprise ». Un statut accessible à tous : étudiant, salarié, entrepreneur, demandeur d'emploi, retraité.
Vote prévue par les 2 assemblées : Juillet 2008
Site internet : www.modernisationeconomie.fr Onglet : Les 30 Mesures

En début d'activité, faute de revenus de référence, les cotisations provisionnelles sont calculées sur une assiette forfaitaire. Ces cotisations doivent obligatoirement être versées par l'entrepreneur, même s'il ne réalise pas (ou très peu) d'encaissements.

Site internet : [www.le-rsi.fr/affiliation et cotisations/cotisations debut activite/index.php](http://www.le-rsi.fr/affiliation_et_cotisations/cotisations_debut_activite/index.php)

A titre d'exemple, pour une première année d'activité, le montant total mensuel de l'ensemble des cotisations maladie-maternité, retraite et invalidité-décès s'élevait pour 2007 à environ 211 € pour un artisan et 175 € pour un commerçant .

La loi sur l'initiative économique permet au créateur ou repreneur d'entreprise de demander à ne pas verser de cotisations sociales provisionnelles ou définitives, pendant les 12 premiers mois suivant le début de son activité. A l'issue de cette période de différé, le créateur peut demander un paiement échelonné des cotisations définitives dues au titre de ces 12 premiers mois, sur une période maximale de 5 ans, à hauteur de 20% par an.

Dans la cadre de la loi sur la modernisation de l'économie, le plafond pour la micro-entreprise (et l'auto-entreprise) a été relevé à 90.000 euros dans le commerce et 32.000 euros dans les services. Dans ce dernier cas, dès le dépassement du chiffre d'affaires l'inscription au registre d'immatriculation de l'activité sera obligatoire. Ces plafonds seront indexés sur l'inflation pour les années suivantes.

----- fin de la première partie -----

« La difficulté de réussir ne fait qu'ajouter à la nécessité d'entreprendre »

Pierre-Augustin Caron Beaumarchais
Extrait de *Le Barbier de Séville*

**« Quoi que tu rêves d'entreprendre, commence-le.
L'audace a du génie, du pouvoir, de la magie »**

Johann Wolfgang von Goethe

Bibliographie :

- les sites Internet cités dans le texte,
- Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des professions libérales
- Agence pour la création d'entreprises
- Logicien de gestion EBP www.ebp.com