

ENTREPRENEUR AU FENUA

**Comment monter son entreprise et
investir en Polynésie française**

**BUSINESS
CLUB
TAHITI**

Dany DANA

**UN ACCOMPAGNEMENT DE QUALITÉ POUR RÉUSSIR À
CRÉER SON ENTREPRISE ET INVESTIR**

Dany DANA

Porteur de projets, la Ora Na,

Pour un accompagnement simple, complet et adapté, ce guide vous assiste dans toutes vos démarches.

La création d'entreprise est une démarche qui mérite d'être soutenue et guidée.

Créer son entreprise demande d'avancer progressivement en respectant des étapes.



Dany DANA
Chef d'entreprise
et Coach

SOMMAIRE

I). TROUVER UNE IDÉE

- 1. S'informer sur son activité**
- 2. Identifier les opportunités**
- 3. Faire une étude de marché**

II). RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

- 1. Définir son business model**
- 2. Evaluer son idée**
- 3. Trouver ses premiers clients**

III). VALIDER SON PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

- 1. La faisabilité financière**
- 2. La faisabilité personnelle**
- 3. La faisabilité familiale**
- 4. La faisabilité commerciale**
- 5. La faisabilité technique**

IV). RÉDIGER SON BUSINESS PLAN

Les 10 conseils pour réaliser votre business plan

- 1. Valorisez l'équipe**
- 2. Présentez la valeur ajoutée de votre service/produit pour le client**
- 3. Faites preuve de réalisme**
- 4. Mentionnez les difficultés éventuelles**
- 5. Présentez les choses simplement mais clairement**
- 6. Soyez synthétique**
- 7. Expliquez et justifiez les données chiffrées**
- 8. Ne négligez pas la présentation de votre document**
- 9. Rédigez une synthèse**
- 10. Adaptez votre business plan en fonction de votre interlocuteur**

V). FINANCER SA CRÉATION D'ENTREPRISE

- 1. Avec des fonds propres**
- 2. Avec un emprunt**
- 3. En levant des fonds**
- 4. Bénéficier des aides**

VI). CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE

- 1. Entreprise Individuelle**
- 2. Entreprise Individuelle à Responsabilités Limitées**
- 3. EURL**
- 4. S.A.S.U**
- 5. S.A.S**
- 6. S.A.R.L**
- 7. S.N.C**
- 8. S.C.P**
- 9. Immatriculer la nouvelle entreprise**

VII). S'INSTALLER

- 1. Les ateliers relais**
- 2. Le bail commercial**
- 3. Je finalise mon projet**

VIII). JE FINALISE ET VALIDE MON PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

- 1. Trouver une marque**
- 2. Réserver votre nom de domaine**
- 3. Protéger vos activités et/ou innovations**
- 4. Obtenir les droits d'exercer si votre activité est réglementée**

1 TROUVER UNE IDÉE

Toute création d'entreprise part d'une idée.

Celle-ci est souvent une intuition qu'il faut approfondir afin de décrire le bien ou le service envisagé (utilité, usage, performance) et le fonctionnement de l'entreprise à créer.

1. S'informer sur son activité

Par où commencer ?

Il est indispensable de s'informer pour construire son projet de création d'entreprise.

ACTIVITÉS ALIMENTAIRE

ACTIVITÉS LIÉES
À LA PERSONNE

ACTIVITÉS LIÉES
AU TOURISME

IMPORTATION DE
PRODUITS SPÉCIFIQUES

ACTIVITÉS LIÉES À LA SANTÉ

ACTIVITÉS LIÉES
AU TRANSPORT

ACTIVITÉS LIÉES AUX JEUX

AUTRES ACTIVITÉS

ACTIVITÉS LIÉES
AUX FONCIERS

2. Identifier les opportunités

Cela implique de réfléchir à son concept:

- nom d'enseigne,
- décoration,
- atouts de différenciation,
- image de l'entreprise,
- catégories de produits ou de services,
- etc...

Attention à ce que le concept choisi corresponde aux attentes de la clientèle que vous ciblez !

Cela demande de se poser la bonne question:

—> Est-ce que mon idée crée de la valeur pour les utilisateurs ?

Si c'est le cas, c'est que vous tenez sans doute une bonne idée d'entreprise !

3. Faire une étude de marché

L'étude de marché a pour but de vérifier la faisabilité et la viabilité de votre projet de création d'entreprise.

Cette étude va vous permettre de connaître vos concurrents, mais surtout d'appréhender les attentes de vos potentiels clients.

En 4 étapes, vous allez ainsi récolter et analyser un certain nombre d'informations sur un marché donné.



4 étapes pour bien réaliser votre étude de marché :

a) Définir son marché

- Son identification et ses évolutions
- Les produits ou services directement ou indirectement concurrents
- Les acteurs

b) Analyser la demande

- Évolution globale de la demande
- Comportement du client et de l'utilisateur
- Segmentation de la demande

c) Analyser l'offre

- Évolution globale de l'offre
- Caractéristiques de l'offre et des entreprises concurrentes

d) Analyser l'environnement de l'offre

Il s'agit enfin d'identifier les facteurs qui peuvent avoir une influence favorable ou non sur votre marché et sur votre activité.

Ce travail passe par l'analyse des 6 dimensions suivantes :

- | | | |
|-----------------|--------------|-----------|
| • Politique | • Économique | • Sociale |
| • Technologique | • Écologique | • Légale |

2

RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché a pour but de découvrir le marché et ses tendances.

Elle permet de connaître les acheteurs et leurs besoins, d'estimer la demande potentielle et d'identifier les concurrents.

Grâce à elle, il sera possible de fixer des hypothèses de chiffres d'affaires et de parts de marché.

1. Définir son business model

Le business model vise à décrire la manière dont la future entreprise envisage de gagner de l'argent.

Il s'appuie sur les 3 étapes suivantes :

- l'étude du marché visé,
- l'analyse de la concurrence,
- la présentation de l'offre de produits et/ou de services.

On retrouve la présentation du business model dans la partie économique du business plan, qui est destinée à présenter le projet.



À partir de celui-ci, il peut décliner son idée dans son business plan, qui intégrera divers éléments :

- bilan prévisionnel
- compte de résultat prévisionnel
- plan de trésorerie
- tableau de financement

2. Évaluer son idée

Evaluer son idée, c'est vérifier que toutes les conditions soient réunies pour entamer la construction de son projet, c'est à dire :



L'intérêt de ce travail est que vous récolterez des analyses provenant de l'extérieur afin de déterminer la décision à prendre :

- **Continuer le projet,**
car les contraintes sont facilement remédiables et les résultats sont encourageants ;
- **Corriger le projet,**
si des contraintes entravent la bonne tenue de celui-ci ;
- **Abandonner le projet,**
si le nombre de contraintes est trop élevé et trop difficile à contourner.

Comment évaluer et tester son idée de création d'entreprise ?

- **Sélectionner des testeurs**

Les personnes qui procèdent au test doivent s'intéresser à votre offre, vous devez donc avoir clairement identifié votre segment de clientèle lors de votre étude de marché.

- **Tester votre produit ou service**

Il peut s'agir d'un test réalisé individuellement par chaque personne, ou d'un travail en groupe.

- **L'analyse des retours**

Qu'est-ce qui a plu ?

Qu'est-ce qui a déçu ?

Pour quelles raisons ?

- **Les conclusions du test**

Une fois l'expérimentation de son idée de création d'entreprise effectuée, il faut ensuite procéder à une synthèse des résultats obtenus en mettant en évidence les points forts et les points faibles.

3. Trouver ses premiers clients

Comment trouver ses premiers clients lorsque l'on débute ?

- Parler de son entreprise à TOUT LE MONDE
- Créer son site internet
- Développer ses réseaux sociaux
- Proposer une offre (réellement) adaptée
- Soyez actif hors ligne
- Restez curieux



3

VALIDER SON PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

Pour valider un projet de création d'entreprise, il faut aborder plusieurs sujets importants :

- **l'adéquation entre la vie privée et la configuration du projet,**
- **l'adéquation entre les compétences de l'entrepreneur et les spécificités de son projet,**
- **la cohérence financière du projet et la configuration de la future entreprise.**

Voici plusieurs points essentiels pour valider son idée de projet de création :

La faisabilité financière:

Avez-vous des moyens financiers suffisants pour poursuivre un tel projet et assez de ressources pour faire face à vos besoins personnels jusqu'au moment où la nouvelle entreprise vous procurera un revenu ?

La faisabilité personnelle:

Avant de se lancer dans un projet de création d'entreprise, il est important d'en discuter en famille et d'obtenir le soutien de vos proches. Egalement, il se peut que votre situation familiale rende la poursuite du projet complexe.

La faisabilité familiale:

Votre profil est-il cohérent par rapport à la conduite d'un tel projet ? Disposez-vous des connaissances et de l'expérience nécessaires ? Le cas échéant, avez-vous les personnes adéquates pour constituer l'équipe projet ?

La faisabilité commerciale:

Existe-t-il une clientèle intéressée par votre idée et les offres envisagées qui soient suffisantes ? En présence de concurrents, peut-on raisonnablement envisager de se positionner sur le marché ?

La faisabilité technique:

Votre idée est-elle réalisable techniquement ? Quelles sont les contraintes et pouvez-vous trouver une solution à chaque contrainte identifiée ?

4

RÉDIGER SON BUSINESS PLAN

Le business plan, ou plan d'affaires, est un dossier écrit qui présente votre projet de création d'entreprise dans sa globalité.

C'est le résultat de toutes les études que vous avez menées pour votre projet en un unique document: une présentation des créateurs et du concept, une étude économique et le plan d'action envisagé, etc.

Le business plan intervient après l'étude de marché, le business model et l'élaboration de la stratégie commerciale et opérationnelle.

Le business plan est un outil pour convaincre vos futurs partenaires et trouver vos financements. C'est comme la première concrétisation de votre projet.

Dans le business plan il est utile, voire indispensable, de détailler un certain nombre d'éléments :

- le contexte de l'activité
- son environnement
- les cibles et leurs besoins identifiés
- la stratégie globale mise en œuvre
- l'équipe, en premier lieu les personnes dédiées au management
- le mode de financement du projet
- le plan d'évolution prévu
- le retour sur investissement attendu

C'est un travail utile et très fructueux pour le créateur d'entreprise.

Il vous permet de structurer vos idées, de vous poser les bonnes questions,

C'est le meilleur outil d'évaluation de votre projet dans son ensemble.

Les 10 conseils pour réaliser votre business plan

1 - Valorisez l'équipe

- Présenter les compétences de l'équipe dirigeante ainsi que les personnes aux postes clés de l'entreprise (connaissances du marché, compétences métier...).
- Mentionner également les personnes consultées en externe pour monter le projet.

2 - Présentez la valeur ajoutée de votre service/produit pour le client.

- Il doit répondre aux besoins des consommateurs ou utilisateurs, leur rend un service, leur crée du plaisir.

Pour cela le business plan doit mettre en lumière la fiabilité de votre étude de marché (qui peut être annexée au business plan) et votre parfaite connaissance des cibles que vous privilégiez.

3 - Faites preuve de réalisme

Le lecteur de votre business plan doit comprendre que vos stratégies opérationnelles sont cohérentes avec les attentes de votre cible et votre business model. À ce titre, le business plan reprend tout ou partie du business model.

4 - Mentionnez les difficultés éventuelles

Le business plan doit aussi faire apparaître les éventuelles difficultés ou risques du projet :

- une compétence encore manquante dans votre équipe,
- des éventuelles difficultés de gestion ou avec un sous-traitant, etc.

L'important est que vous rassuriez les lecteurs du business plan en démontrant votre lucidité vis-à-vis de ces défis et en indiquant comment vous comptez les surmonter.

5 - Présentez les choses simplement mais clairement

Dans une grande majorité de cas, le principal lecteur de votre business plan est le financeur potentiel du projet.

C'est pourquoi votre business plan, doit être présenté très clairement, et cela dès le début du document. Le lecteur doit appréhender très rapidement :

- qui vous êtes
- pourquoi vous vous lancez dans ce projet (vos objectifs et ambitions)
- si vous pourrez vivre avec votre projet et lui permettre un bon retour sur investissement.

6 - Soyez synthétique

Pour être efficace, un business plan doit avant tout être précis et donc privilégier le qualitatif au quantitatif. Faire figurer un trop grand nombre de donnée, d'autant plus si leur lien avec le projet est discutable, peut être contre-productif.

7 - Expliquez et justifiez les données chiffrées

Toutes les données chiffrées que vous indiquez dans vos prévisionnels financiers doivent être justifiées.

Par exemple, l'évaluation du nombre de clients potentiels doit être basée sur des données fiables, recueillies par exemple par le biais d'une étude de marché, d'une enquête de terrain.

8 - Ne négligez pas la présentation de votre document

A ce titre il se doit d'être clair, lisible, ordonné, cohérent sur le fond comme sur la forme.

Il est fortement conseillé de réaliser un sommaire avec des chapitres, des titres et intertitres, ainsi que des annexes et éventuels schémas pour rendre votre propos plus agréable à lire.

9 - Rédigez une synthèse

Grâce à cette seule synthèse, le lecteur doit être capable de savoir ce que vous vendez, à qui, combien et pourquoi vous allez probablement réussir.

C'est pourquoi il est conseillé de rédiger une ou deux pages de synthèses particulièrement soignées.

10 - Adaptez votre business plan en fonction de votre interlocuteur

Le business plan n'est pas un document figé ! Il serait d'ailleurs plus correct de parler « des » business plan d'une entreprise.

En effet, le business plan est présenté ou transmis à des acteurs très différents qui n'ont pas les mêmes points d'attention.

Un banquier sera bien évidemment très attentif aux données chiffrées (besoin en fonds de roulement, durée prévue du remboursement, montant de l'emprunt demandé, les garanties, etc.), alors qu'un investisseur sera lui plus attentif au résultat net ou au seuil de rentabilité.

Prévoyez donc d'établir plusieurs versions du business plan, adaptées à chacun de vos différents interlocuteurs.



5

FINANCER SON PROJET D'ENTREPRENEUR

Il y a l'idée et il y a les fonds pour la concrétiser.

Si beaucoup ont l'idée, nombreux sont ceux qui peinent à avoir le financement adapté.

Or pour financer son projet professionnel (rénover son commerce, financer une campagne de communication ou encore faire des travaux dans son camping...) il existe plusieurs méthodes.

Estimez les besoins financiers de votre projet de création d'entreprise

- Les immobilisations matérielles et immatérielles (frais d'établissement, droit au bail, matériel, etc.)
- Les stocks à constituer
- Les dépôts de garantie à verser (si vous avez un local)
- La trésorerie de départ (loyer, assurances, actions commerciales, achat de fournitures, frais de déplacement, salaires, charges sociales, électricité, etc.)
- L'évolution de votre BFR (besoin en fonds de roulement) en cas de prévision d'augmentation de votre chiffre d'affaires

Identifiez les différentes sources de financement

Il existe deux modes de financement :

- ceux dont l'origine provient des associés de la société, ou de l'entrepreneur lui-même pour une entreprise individuelle. On parle alors de fonds propres.

Entrent aussi dans cette catégorie les subventions liées à un investissement perçues par l'entreprise ;

- ceux dont l'origine est externe, qui proviennent principalement des organismes financiers.

1. Avec des fonds propres

D'une manière générale, on identifie par "fonds propres" les capitaux dont dispose l'entreprise:

- soit apportés par l'entrepreneur et ses associés (en cas de création d'une société),
- soit par l'activité économique.

En effet, en période de croisière, si l'entreprise dégage des bénéfices, une partie sera conservée "en fonds propres" pour servir notamment à financer des investissements. Elle aura de ce fait moins recours à l'endettement et sera plus résistante face à des difficultés économiques.

2. Avec un emprunt

Pour le financement de l'entreprise, vous pourrez vous adresser aux réseaux bancaires ou aux organismes de microcrédit.

Cela va dépendre des caractéristiques de votre projet et de son ambition. Sachez que dans la majorité des cas, les banques financent ce qui est "durable" (les investissements) et le stock de démarrage.

3. L'entrée d'investisseurs dans le capital de votre entreprise ("levée de fonds")

Si vos capitaux propres sont insuffisants pour démarrer votre projet d'entreprise - ou plus tard pour la relancer ou la développer - vous avez la possibilité de les renforcer en faisant appel à des investisseurs extérieurs privés ou publics qui prendront une participation au capital de votre société.

En création d'entreprise, l'entrée d'investisseurs au capital permet d'alimenter les fonds propres, de gonfler le capital et ainsi de prétendre à des prêts plus importants.

4. Bénéficier des aides

Pour se lancer dans l'entrepreneuriat, réunir un capital de départ est souvent nécessaire. Il existe plusieurs aides financières pour vous accompagner dans la création de votre entreprise. La recherche d'aide au financement est souvent une des étapes de votre création d'entreprise.

AIDES ET DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT

Aides à l'investissement:

DISPOSITIF	SECTEURS ELIGIBLES	CONDITIONS
Aide au développement des pensions de famille	Hébergement Touristique classé (pension de famille, hébergement chez l'habitant).	Création, rénovation, extension, mise en conformité, formation gérant, adhésion à un label et activités annexes sur toutes les îles de la Polynésie Plafonnée à : - en cas de création : 10 MXPF et 50 % de l'investissement. - en cas de rénovation/extension : 7 MXPF et 50 % de l'investissement. - en cas de création d'activités et autres : 5 MXPF et 50 % de l'investissement.
Aide pour la revitalisation des Commerces de Proximité et des Restaurants (ACPR)	Commerces de biens ou services de proximité sédentaires (Magasins, restauration, ...).	Surface de vente ou de restauration < à 150 m ² (Véhicules de restauration non éligibles) - aménagements extérieurs clientèle dont PMR, signalétique, façades, vitrines, aménagements intérieurs (revêtement, hygiène, éclairage, climatisation, ...) équipements et mobilier d'exposition. Montant Maximal : 50 % dépenses éligibles HT. Plafonné à 5 M XPF.
Aide à l'Equipement des Petites Entreprises (AEPE)	Entreprises physiques ou morales de droit privé siégeant en Polynésie française, Apiculteur.	Artisanat, Transformation, Apiculture, Prestataires de service, Economie numérique, Economie circulaire, Agroalimentaire durable. Aménagement des locaux, Acquisition d'équipements neufs spécifiquement dédiés à l'activité. Montant Maximal : 50 % dépenses éligibles HT. Plafonné à 3 M XPF.
AIJD Aide à l'installation des jeunes diplômés	Personnes de nationalité française et âgées de moins de 35 ans titulaires de diplômes Bac+5.	L'aide est au plus égale à 30 % des investissements projetés toutes taxes comprises, dans la limite d'un plafond de 6 000 000 F CFP
ICRA Insertion par la Création ou la Reprise d'Activité	Production, Négoce et service hors professions libérales et assimilées.	Demandeur d'emploi inscrit au SEFI en tant que demandeur d'emploi, Non Immatriculé au RCS. Nature : Prime à l'investissement de 450 000 XPF et 90 000 XPF /mois sur 24 mois, avec tutorat.
DAD (Dispositif d'Aide au Digital)	Audiovisuel et Numérique	3 aides distinctes : 1/ L'Aide à la transformation digitale : vient en soutien aux sociétés justifiant de 3 années d'existence qui souhaitent faire évoluer leur entreprise en intégrant des technologies digitales dans leurs activités et processus de fonctionnement pour en accroître les performances économiques ou la portée de leur marché. 2/ Développement de startups, entreprises innovantes, présentant un fort potentiel de croissance, et utilisant de nouveaux procédés et de nouvelles technologies. 3/ Soutien à l'amorçage des startups numériques : cette aide s'adresse aux jeunes entreprises ayant une existence légale et un projet d'entreprise qui s'appuie sur le développement d'un produit ou d'un service numérique à forte valeur ajoutée.

AID Aide à l’Inclusion Digitale	Entreprises en Polynésie créées depuis 3 ans minimum disposant de locaux fixes	A pour objectif de rendre les outils et ressources du numérique accessibles à chaque individu, principalement l’Internet. - Dépenses liées aux équipements et installations nécessaires au raccordement Internet : 300 KXPF max. - Dépenses relatives à l’achat de matériel informatique : 400 XPF max
ACI Aide à la Connexion à Internet	Personnes physiques non-salariées, exerçant leur activité sous forme d’entreprise individuelle ou Personnes morales, en Polynésie française, à jour de leurs obligations fiscales et sociales	Cofinancement des frais relatifs aux dépenses liées aux équipements et installations nécessaires au raccordement Internet des PME. Montant Maximal : 150 KXPF ne pouvant excéder 70% des dépenses éligibles.
DDA Dotation au Développement Agricole	Elevage, Agriculture (DDA) Acquisition d’équipements.	Production, transformation, Plafonnée à 7 500 000 F XPF (délai 3 à 6 mois) Répertoire au SDR (carte professionnelle agriculture)

Aides à l’emploi:

DISPOSITIF	SECTEURS ELIGIBLES	CONDITIONS
ACT PRIM Aide au contrat de travail prim	Toute entreprise de droit privé ayant un numéro Tahiti.	Dispositif mis en place afin de favoriser l’embauche durable (en C.D.I.) du premier employé d’une entreprise. Nature : Aide mensuelle de 46.000 FCFP pendant 2 ans pour un temps plein.
CAE Convention d’Accès à l’Emploi	Toute entreprise de droit privé ayant un numéro Tahiti.	Favoriser l’insertion professionnelle et la formation pratique, par la mise en place d’un dispositif en faveur des personnes sans emploi. Nature : Aide mensuelle de 80.000 FCFP pour un stagiaire de 18 à 30 ans et 100.000 FCFP pour un stagiaire de + 30 ans pour 35h /semaine.
IFED Incitation Fiscale pour l’Emploi Durable	Toute entreprise de droit privé ayant un numéro Tahiti.	Inciter les entreprises à augmenter de manière durable leurs effectifs salariés par l’instauration d’un dispositif d’aide à l’emploi qui offre un avantage fiscal aux entreprises qui recrutent et qui maintiennent ces emplois salariés sur plusieurs exercices. Nature : réduction d’impôt d’un montant de 1,5 MFCEP par emploi créé déductible par tiers sur une durée de trois ans (soit 500 000 FCFP par an).

Emprunts et taux bonifiés:

DISPOSITIF	SECTEURS ELIGIBLES	CONDITIONS
Micro Crédit ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique)	Tous secteurs (pêche, jardinage, agriculture, couture, artisanat, ...).	Financer et accompagner les porteurs de projets n'ayant pas accès aux prêts bancaires classiques, qui souhaitent créer leur emploi. Montant maximum : 1 200 000 XPF. Taux maximum : 7,61%. Contribution de solidarité : 5% du montant emprunté.
RT - CCE (Renforcement de la Trésorerie - Croissance, Compétitivité et Emploi)	TPE et PME tous secteurs. Effectif : moins de 250 salariés. CA annuel : moins de 6 milliards ou total bilan annuel inférieur ou égal à 5,1 milliards.	Garantie partielle sur le prêt octroyé par la Banque à hauteur de 70% du montant du crédit et 80% en cas de création d'une entreprise. La durée de la garantie diffère selon la nature du crédit : - Crédit court terme : 36 mois maximum. - Crédit d'investissement : 16 ans maximum. Cette garantie doit être demandée uniquement par la Banque à la SOGEFOM lors de l'instruction du crédit.
Prêts Participatifs avec ou sans Cofinancement Bancaire, Capital - Investissement	Tous secteurs hors activités Bancaires, Assurances, Immobilier.	Prêts à la création, au développement, à la transmission d'entreprise, aux Entreprises en difficultés, au Secteur Primaire, à l'Innovation et au Développement Durable. Montant du prêt : à partir de 1 000 000 FCFP. Taux Fixe : de 3 à 5%. Durée : de 1 à 10 ans, différé possible de 3 à 12 mois et jusqu'à 36 mois pour le secteur primaire .
Prêt d'Honneur à la création, au développement et à la reprise d'entreprise	Tous secteurs hors Activités de recherche et développement Spéculation financière ou immobilière. Professions libérales réglementées (selon critères de la DGAE).	Prêt de 500 KPF à 2,5 MXPF, adossé à un emprunt classique (Banque, SOFIDEP, Hors ADIE) , à 0% sur 24 à 60 mois avec différé de 0 à 12 mois possible, dans la limite d'un budget d'investissement de 35 MXPF TTC, garantie limitée à une Assurance Incapacité Décès, sans frais de dossier. Prêt venant consolider l'apport personnel avec suivi trimestriel obligatoire et Parrainage optionnel.
Prêt d'Honneur Agriculture	Secteur agricole.	Prêt de 500 KPF à 4 MXPF, avec conditions du Prêt d'honneur standard.
Prêt d'Honneur Industrie de transformation	Secteur de l'industrie.	Prêt de 500 KPF à 4 MXPF, avec conditions du Prêt d'honneur standard.
Prêt d'Honneur Développement Eco-durable	Tous secteurs avec projet s'inscrivant dans une démarche éco-durable.	Prêt de 500 KPF à 3 MXPF, avec conditions du Prêt d'honneur standard.
Prêt Aho Ora	Tous secteurs hors activités Bancaires , Assurances, Immobilier, patentés salariés.	Ouvert à toutes entreprises immatriculées en Polynésie Française, de moins de 10 salariés temps plein, hors travailleurs handicapés (cumul dans le cas de plusieurs entreprises liées). Montant : 500 KXPF à 1,431 MXPF dans la limite de 20% du CA, différé possible et remboursement sur une durée jusqu'à 36 mois. Le formulaire et la liste des pièces à fournir disponibles sur www.initiative-pf.com

Incitations fiscales:

DISPOSITIF	SECTEURS ELIGIBLES	CONDITIONS
DEFISCALISATION LODEOM Loi pour le Développement Economique des Outres-Mer	Secteurs dits "productifs"	Pour le secteur Productif : toutes les activités sauf : le commerce, la restauration (à l'exclusion des restaurants de tourisme classés), la livraison, le conseil ou l'expertise, la recherche et le développement, l'éducation et la santé, la banque, la finance et l'assurance, les activités associatives, postales, loisirs, sportives et culturelles. +/25% d'accompagnement sur Montant HT (sauf agricole MT TTC).
DEFISCALISATION LOCALE	Construction, Pêche , industries agroalimentaires, Projets à vocation touristique	Crédit d'Impôt (IT ou IS) et / ou Aide à l'Investissement, Niveaux d'intervention variables en fonction du secteur, systématiquement soumis à agrément préalable. Cumul possible avec la LODEOM
Réduction d'impôts pour Investissement des PME	Toutes PME réalisant un CA annuel HT inférieur à 75 M XFP, Pas + de 5 salariés - activités industrielles ou commerciales.	Un Crédit d'impôt égal à 35% de l'investissement éligible sera octroyé et imputable sur 65% de l'impôt sur les sociétés ou les transactions.

Autres accompagnements:

DISPOSITIF	SECTEURS ELIGIBLES	CONDITIONS
Ateliers-Relais Tipaerui Moorea-Vaiare, Taravao	Activités de Transformation, de Production et de Service (Négoce et Stockage exclus)	Priorité aux entreprises en phase de création. Durée maximale d'occupation : 30 mois. Surfaces : 25, 31 et 83m². Redevances locatives progressives : de 12 850 Xfp à 116 620Xfp.
CAGEST Centre d'Accompagnement en Gestion	Tous secteurs entreprises de moins de 5 salariés.	Services d'accompagnement en gestion. Logiciels et méthodes de travail simples et efficaces, Plateforme de promotion d'entreprise sur Internet, Coaching et développement de clés de réussite personnelle.

Aides techniques et financières - Développement durable et sécurité:

DISPOSITIF	SECTEURS ELIGIBLES	CONDITIONS
“Outils plus sûrs”	Tous secteurs, avec ciblage plus particulier sur le BTP.	Aide à l’achat de matériel de sécurité ciblé et conforme aux normes (jusqu’à 50% d’aide financière) : aspirateurs à poussières, coffrets électriques mobiles de chantier, échafaudages, appareils de protection respiratoire, plateformes individuelles roulantes pour le travail en hauteur, monte-matériaux, lève-panneaux.
ADEME Polynésie Française Agence De l’Environnement et de la Maîtrise de l’Energie	TPE, PME, Grandes entreprises tous secteurs : agriculture, industrie, commerce, servicesy compris le tertiaire et les transports. Thématiques : efficacité énergétique & déchets.	Etudes - Aides à la décision : Pré diagnostic, diagnostic, étude de projet. Financement de 50 à 70 % du coût HT de l’étude. Actions complémentaires : Aide technique à la réalisation de cahier des charges, mises à disposition de guides techniques, référencement des sociétés de conseil et d’expertise.

6

CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE

Choisir une structure juridique est indispensable pour permettre à votre entreprise d'exercer son activité économique de façon légale.

Ce choix est simple dès lors que l'on a compris qu'il faut choisir entre deux grands types de structure : l'entreprise individuelle ou la société.

Si vous souhaitez créer une entreprise, il vous faut choisir un statut juridique.

Plusieurs critères sont à prendre en considération pour faire votre choix:

- Le nombre d'associés,
- Le montant des apports,
- L'imposition des bénéfices,
- Le régime social ou fiscal des associés.

La plupart des projets de créations d'entreprises sont conduits par une seule et même personne. Plusieurs statuts juridique permettent d'exercer seul une activité professionnelle indépendante. On retrouve notamment l'entreprise individuelle (et sa déclinaison simplifiée la micro-entreprise), l'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL), l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) et la société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU).

1. L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle (EI) est la forme juridique la plus simple. Elle est aussi appelée "entreprise en nom propre".

Vous pouvez créer :

- Une entreprise individuelle "classique"
- Une entreprise individuelle "ultra-simplifiée" : régime du micro-entrepreneur, appelé également auto-entrepreneur
- Une société : EURL ou SASU

2. L'entreprise individuelle à responsabilités limitées

L'E.I.R.L, entreprise individuelle à responsabilité limitée, permet à un entrepreneur de constituer un patrimoine professionnel séparé de son patrimoine personnel, sans créer de société.

3. E.U.R.L

L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est une société à responsabilité limitée (SARL) constituée d'un seul associé. Elle est également appelée SARL unipersonnelle.

Elle répond donc aux mêmes règles qui régissent une SARL, à l'exception de tous les aménagements nécessaires à la présence d'un seul et unique associé.

4. S.A.S.U

La SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle) est une SAS (société par actions simplifiée) constituée par un seul associé. L'associé unique définit les règles d'organisation de la SASU ainsi que le montant du capital social de l'entreprise. Il peut faire des apports en numéraire ou en nature.

Pour créer une entreprise à plusieurs, les créateurs devront obligatoirement constituer une société à plusieurs associés. Ils auront le choix entre les statuts juridiques suivants : la société par actions simplifiée (SAS), la société à responsabilité limitée (SARL), la société en nom collectif (SNC), la société anonyme (SA) et la société civile professionnelle (SCP).

5. S.A.S

Une SAS peut être constituée d'un ou plusieurs associés, personnes physiques ou morales.

Ils déterminent librement dans les statuts le capital social et les règles d'organisation de la société, notamment la nomination et la révocation des dirigeants et les modalités d'adoption des décisions collectives : conditions de quorum et de majorité, droit de veto...

Si elle ne comprend qu'un seul associé, elle prend le nom de société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU).

6. S.A.R.L

La société à responsabilité limitée est un type de société commerciale créée par deux ou plusieurs autres associés sans que ce nombre puisse excéder cent, ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Il existe une forme de SARL constituée d'un seul associé qui fonctionne selon un régime adapté à ce type de société : l'Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL).

7. S.N.C

La société en nom collectif (SNC) est une entreprise dans laquelle la responsabilité des associés est solidaire et indéfinie.

Pour créer une SNC, la société doit compter 2 associés minimum.

Un capital doit être constitué, sans minimum de montant.

- La responsabilité solidaire signifie qu'un créancier peut poursuivre un seul associé de la SNC pour la totalité d'une dette.
- La responsabilité indéfinie implique que les associés sont responsables sur l'ensemble de leurs biens personnels.

8. S.C.P

Tout d'abord, la création d'une société civile professionnelle n'est pas ouverte à tout le monde :

Seuls les professionnels libéraux peuvent en constituer une. Ainsi, la société devra être constituée par des professionnels diplômés qui entendent exercer leur activité ensemble.

Il faut réunir au minimum deux associés pour créer une société civile professionnelle et aucun capital minimum n'est prévu par la loi. Les associés de ce type de société ne peuvent qu'être des personnes physiques.

Enfin, pour créer une société civile professionnelle, il faut préalablement obtenir un agrément obligatoire par l'autorité compétente.

• **Différences entre les statuts d'entreprise**

Type de société	Capital social / Apports	Nombre d'associés	Pour quelle activité ?	Responsabilité financière des associés / entrepreneur
Entreprise individuelle (EI)	Aucun	1	Artisan, commerçant, industriel ou profession libérale	Étendue au patrimoine personnel
Entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL)	Aucun	1	Artisan, commerçant, industriel ou profession libérale	Limitée au patrimoine professionnel
Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	1 €	1	Artisan, commerçant, industriel, profession libérale ou pharmacien	Limitée au montant des apports
Société à responsabilité limitée (SARL)	1 €	Entre 2 et 100 associés	Artisan, commerçant, industriel ou profession libérale	Limitée au montant des apports

Société anonyme (SA)	37 000 €	2 (société non cotée en bourse) 7 (société cotée en bourse)	Artisan, commerçant, industriel ou profession libérale	Limitée au montant des apports
Société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU)	Libre	1	Artisan, commerçant, industriel ou profession libérale	Limitée au montant des apports
Société par actions simplifiée (SAS)	Libre	1	Artisan, commerçant, industriel ou profession libérale	Limitée au montant des apports
Société en nom collectif (SNC)	Libre	2 minimum	Artisan, commerçant, industriel, profession libérale ou pharmacien	Responsables solidairement et indéfiniment des dettes de la société sur l'ensemble de leurs biens personnels
Société en commandite simple (SCS)	Libre	2 minimum (1 <u>commandité</u> , 1 <u>commanditaire</u>)	Artisan, commerçant, industriel, profession libérale ou pharmacien	Commandités : responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société Commanditaires : responsables dans la limite de leurs apports
Société en commandite par actions (SCA)	37 000 € (ou 225 000 € en cas d'offre au public de titres)	4 minimum, 1 <u>commandité</u> (commerçant) et 3 <u>commanditaires</u> (non commerçants, dont la responsabilité est limitée aux apports)	Artisan, commerçant, industriel, profession libérale ou pharmacien	Commandités : responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société Commanditaires : responsables dans la limite de leurs apports

9. Immatriculer son entreprise

Les entreprises ayant une activité commerciale doivent s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés (RCS) pour avoir une existence juridique.

Le registre du commerce et des sociétés est une base de données regroupant toutes les personnes physiques et les personnes morales exerçant une activité commerciale.

Votre dossier est complet ? Un extrait Kbis vous sera adressé, officialisant l'existence de la société.

Les étapes pour immatriculer son entreprise :

- Remplissez un formulaire selon la forme juridique de société choisie ;
- Joignez les pièces justificatives;
- Réglez les frais d'immatriculation;

Si votre dossier est complet, l'extrait Kbis vous sera délivré par le greffe du Tribunal de commerce.

L'immatriculation au Registre des Commerces et des Sociétés (RCS) doit être effectuée entre le mois qui précède le début d'activité et les 15 jours qui suivent le début de l'activité.

Pour les micro-entrepreneurs, l'immatriculation doit être effectuée au moment de la déclaration d'activité.



7

S'INSTALLER

Pour installer son entreprise, plusieurs solutions sont possibles :

- **Travailler de chez soi,**
- **S'installer dans un atelier relais,**
- **Acheter des locaux,**
- **Trouver en location (bail commercial).**

Vous recherchez un local pour lancer votre entreprise?

Profitez de 30 mois aux Ateliers Relais pour tester et ajuster votre concept tout en limitant vos investissements et vos charges locatives.

1. Les Ateliers Relais

- **Quelle entreprise peut prétendre aux ateliers relais ?**

Ce dispositif d'accompagnement public est réservé aux petites et moyennes entreprises de production, de transformation ou de services en phase de création ou de développement telles que les activités:

- Travail du bois et des métaux,
- Confection,
- Services aux personnes et aux entreprises,
- Activités agroalimentaires,
- Activités innovantes...

- Sont exclues:

- Les entreprises créées il y a plus de 3 ans,
- Les entreprises de négoce (achat-revente),
- Les entreprises souhaitant faire du stockage.

- **Objectifs**

Les Ateliers Relais facilitent le lancement des jeunes entreprises grâce à la location de locaux professionnels à des tarifs réduits pour une durée maximum de 30 mois.

- **Combien coûte un atelier relais ?**

L'entreprise verse une redevance mensuelle d'occupation progressive, calculée de sorte à placer l'entreprise dans des conditions proches de celles du marché locatif en fin de période.

Ainsi l'entreprise bénéficie sur le loyer de référence d'une remise de:

- - 50 % pour les 12 premiers mois d'occupation,
- - 25 % du 12e au 24e mois,
- Plein tarif du 25e au 30e mois.

- **Les démarches pour obtenir un atelier relais**

Les candidats doivent remplir un formulaire de candidature qui présente l'intégralité du projet d'entreprise (présentation du projet, analyse du marché, prévisions financières...).

- 3 superficies possibles :

- 25,70 m²
- 31 m²
- 83,3 m²

Après la remise du dossier de candidature à la CCISM, un comité de sélection des entreprises se prononce sur l'attribution des ateliers.

Dans le cas d'une réponse favorable une convention d'occupation de 30 mois est passée entre l'entreprise et la CCISM.

2. Le bail commercial

C'est le contrat par lequel le bailleur remet un bien à la disposition d'un locataire (ou preneur) pour un usage commercial pendant une durée de 9 années contre le paiement d'un certain prix (le loyer).

- **Les conditions d'application du bail commercial**

- Le bail commercial s'applique aux baux des immeubles dans lesquels est exploité un fonds appartenant à un commerçant ou à un industriel immatriculé au R.C.S ou à un chef d'entreprise immatriculé selon les dispositions applicables dans le territoire, accomplissant ou non des actes de commerce.

- Les baux de terrain nus sont soumis au statut si des constructions à usage commercial, industriel sont édifiées avec le consentement exprès du bailleur.

L'exploitation réelle du fonds de commerce est impérative.

- L'immatriculation est indispensable et concerne chaque locataire.

- **Forme du bail commercial**

Un bail commercial verbal est valable. Toutefois, il est vivement conseillé de procéder à un contrat écrit, ne serait-ce que pour éviter tout litige concernant le montant du loyer, la date du contrat, l'imputation des charges...

Lorsqu'il y a un écrit, celui-ci peut revêtir la forme d'un acte sous seing privé ou d'un acte notarié.

La présence d'un professionnel de droit est recommandée pour la rédaction du contrat.

- **Durée du bail commercial**

- La durée minimale d'un bail commercial est fixée à 9 ans.
- Le bailleur et locataire disposent cependant d'un droit de résiliation anticipée sous certaines conditions.

Il est interdit de s'entendre pour une durée indéterminée.

- **Les baux de courte durée**

Le bailleur et le locataire peuvent décider de se soustraire au statut des baux commerciaux en signant un bail de courte durée au plus égale à 24 mois, jour pour jour.

- Ce bail ne confère aucun droit de renouvellement au profit du locataire.
- Tout renouvellement de la location, même pour une courte durée, fait tomber le bail dans le statut des baux commerciaux.
- Le locataire peut le résilier selon les stipulations du contrat.

- **Droits et obligations du bailleur.**

Mettre à la disposition du locataire le local objet de la location et tous les accessoires de ce local qui sont indispensables à son utilisation normale.

- Les grosses réparations sont en principe à la charge du bailleur, mais le bail peut en stipuler autrement.
- Le bailleur doit à son locataire la garantie des vices cachés et ne doit pas gêner l'utilisation du local loué.

- **Droits et obligations du locataire.**

- Le paiement du loyer est la principale obligation du locataire.
- Le locataire doit utiliser le local en bon père de famille.

Il doit conserver les lieux en bon état.

- **Le loyer du bail commercial.**

A l'origine du bail, le bailleur et le locataire fixent librement le loyer.

- **Sont donc retenus:**

- > les caractéristiques propres du local,
- > les facteurs locaux de commercialité,
- > la destination des lieux.

- La répartition des charges est libre et le bailleur peut, en le stipulant dans le bail, faire payer toutes les charges au locataire.
- Le loyer peut être modifié en cours de bail par la révision triennale.

- Le délai de 3 ans court à compter de la date d'entrée du locataire dans les locaux, c'est-à-dire celle correspondant au premier jour à partir duquel le loyer est dû, et non la date de signature du bail.
- Le montant du nouveau loyer doit figurer sur la demande de révision faite soit par lettre recommandée avec avis de réception, soit par acte d'huissier.

- **Le renouvellement du bail commercial.**

- Le bail commercial ne vient pas immédiatement à expiration au bout des 9 ans.

Il faut que le bailleur ou le locataire prenne l'initiative d'y mettre fin.

A défaut, l'ancien bail se poursuit tacitement pour une durée qui devient indéterminée, c'est-à-dire qu'il n'est pas renouvelé tacitement pour 9 ans et l'exploitation du fonds continue également.

- Le droit au renouvellement ne peut être invoqué que par le propriétaire du fonds qui est exploité dans les lieux (tel n'est pas le cas pour le locataire gérant).
- Seul a droit au renouvellement le locataire dont le fonds de commerce a été exploité pendant les 3 dernières années.
- Le congé doit être délivré selon les usages locaux et au moins 6 mois à l'avance.
- Le bailleur peut donner un congé avec offre de renouvellement.

- **Le refus du renouvellement du bail commercial.**

- Le bailleur doit donner au locataire une indemnité destinée à compenser le préjudice subi du fait du défaut de renouvellement.

- Dans le cas contraire, il doit indiquer les motifs graves et

légitimes qu'il oppose à son locataire : défaut de paiement des loyers, d'entretien des lieux...

L'indemnité comprend notamment :

- > la valeur marchande du fonds de commerce.

- > le montant des frais normaux de déménagement et de réinstallation.

- > les frais et droits de mutation à payer pour un fonds de même valeur.

- Jusqu'à ce que l'indemnité d'éviction soit payée, le locataire peut rester dans les lieux.

3. Je finalise mon projet

A cette étape la majeure partie du projet est réalisée.
Vous avez :

- Trouvé une idée porteuse que vous avez transformé en projet de création,
- Etudié et décrypté votre marché,
- Etabli votre business model,
- Conçu votre offre commerciale,
- Imaginé ou trouvé votre équipe fondatrice,
- Ciblé vos segments de marché et établi votre stratégie de développement pour prendre les parts de marchés nécessaires à votre activité,
- Réalisé votre business plan,
- Choisi votre forme juridique, votre régime fiscal et votre statut social,
- Trouvé un lien pour exercer votre activité,
- Et trouvé les financements nécessaires au développement de votre activité.

8

JE FINALISE ET VALIDE MON PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE

Pour finaliser votre projet, il vous reste à :

- Trouver une marque si ce n'est déjà fait,
- Réserver votre nom de domaine,
- Protéger certains éléments en les déposants à l'INPI (marques, brevets, ...)
- Obtenir les droits d'exercer si votre activité est réglementée (inscription à un ordre, Autorisation d'Occupation Temporaire pour un food truck, etc.).

1. Trouver une marque

Une marque vous permet de faire connaître et reconnaître vos produits et services et de les distinguer de ceux de vos concurrents.

Elle représente l'image de votre entreprise et est garantie, aux yeux du public, d'une certaine constance de qualité.

La première chose à faire est de bien connaître votre entreprise pour pouvoir trouver un nom de marque.

Cela implique de connaître votre mission, votre vision, et vos valeurs.

Mais aussi le public auquel vous allez vous adresser.

Votre nom de marque doit séduire votre public.

2. Réserver votre nom de domaine

- Le nom de domaine est une des clés indispensables de l'internet. Il est utilisé dans l'ensemble des services (web, messagerie, etc.).

- Un nom de domaine est constitué d'un nom (tahiti-ABC) et d'une extension (.pf ou .com)

Pour enregistrer un nom de domaine, le déposant doit s'adresser à un bureau d'enregistrement.

Attention :

Le dépôt d'un nom de domaine est, le plus souvent, valable pendant un an, parfois plus (jusqu'à 10 ans maximum). Le déposant doit alors penser à le renouveler. Sachant qu'en règle générale, le bureau d'enregistrement en informe le déposant quelque temps avant l'échéance.

3. Protéger vos activités et/ou innovations

En déposant votre marque à l'INPI, vous obtenez un monopole d'exploitation sur la zone géographique défini pour 10 ans, renouvelable indéfiniment.

Vous êtes ainsi le seul à pouvoir l'utiliser, ce qui permet de mieux commercialiser et promouvoir vos produits et services.

Vous pouvez vous défendre en poursuivant en justice toute personne qui, notamment, imiterait ou utiliserait aussi votre marque.

4. Obtenir les droits d'exercer si votre activité est réglementée

Une activité réglementée est une activité dont l'exercice nécessite de posséder un diplôme ou une qualification spécifique.

Certaines professions réglementées nécessitent d'obtenir un agrément.

Cet agrément est délivré par l'autorité concernée qui valide la conformité des conditions d'exercice de la profession. C'est le cas notamment des assistants maternels qui sont agréés par les PMI (protection maternelle et infantile) du conseil général.

D'autres professions réglementées, comme les auto-écoles, ne peuvent être exercées qu'après avoir reçu une habilitation par l'Etat.

Certaines activités impliquent que soient respectés les critères d'accès d'un ordre, comme c'est le cas pour les experts-comptables, les architectes, les avocats ou encore les notaires.

**NOTRE MÉTIER,
VOUS ACCOMPAGNER!**

BUSINESS CLUB TAHITI

Dany DANA

**Business Club Tahiti
accompagne les PME polynésiennes
à chaque étape de leur développement.**

Un seul contact !

**Dany DANA :
GÉRANT D'ENTREPRISE ET COACH**



87 70 21 42



businessclubtahiti@gmail.com