

# Les contacts

## Les contacts

**AIN**  
 3, rue Paul Pioda - BP 123  
 01004 Bourg en Bresse Cedex  
 Tél : 04 74 23 33 01 - Fax : 04 74 22 43 94  
 Courriel : [contact@chambre-metiers-01.com](mailto:contact@chambre-metiers-01.com)  
 Internet : [www.chambre-metiers-01.com](http://www.chambre-metiers-01.com)

**ARDECHE**  
 5, rue de l'Isle - BP 81  
 07302 Tournon Cedex  
 Tél : 04 75 07 54 00 - Fax : 04 75 08 09 22  
 Courriel :  
[cm07.sde@inforoutes-ardecche.fr](mailto:cm07.sde@inforoutes-ardecche.fr)

**Antenne :**  
 Z.I. de Ripotier - BP 90  
 07202 Aubenas Cedex  
 Tél : 04 75 93 33 30 - Fax : 04 75 35 35 93

**DROME PROVENCALE**  
 Chemin de Nocaze - BP 281  
 26207 Montélimar Cedex  
 Tél : 04 75 00 86 20 - Fax : 04 75 00 86 29  
 Courriel :  
[cm.montelimar.formation@dia.oleane.com](mailto:cm.montelimar.formation@dia.oleane.com)

**DROME - Romans**  
 Le Clos des Tanneurs  
 avenue Adolphe Fiquet - BP 153  
 26104 Romans Cedex  
 Tél : 04 75 05 88 00 - Fax : 04 75 02 73 94  
 Courriel :  
[chambre.metiers.romans1@wanadoo.fr](mailto:chambre.metiers.romans1@wanadoo.fr)  
 Internet : [www.cm-romans.fr](http://www.cm-romans.fr)

**ISERE - Grenoble**  
 32, rue de New-York  
 38026 Grenoble Cedex 1  
 Tél : 04 76 70 82 33 - Fax : 04 76 70 82 58  
 Courriel : [cmg@cm-grenoble.fr](mailto:cmg@cm-grenoble.fr)  
 Internet : [www.cm-grenoble.fr](http://www.cm-grenoble.fr)

**ISERE - Vienne**  
 Z.A. de la Gère Malissol - BP 369  
 38217 Vienne Cedex  
 Tél : 04 74 57 22 22 - Fax : 04 74 57 14 95  
 Courriel : [sefora@cm-vienne.fr](mailto:sefora@cm-vienne.fr)  
 Internet : [www.cm-vienne.fr](http://www.cm-vienne.fr)

**LOIRE - Roanne**  
 48, avenue Gambetta  
 42334 Roanne Cedex  
 Tél : 04 77 23 78 78 - Fax : 04 77 23 78 79  
 Courriel :  
[chambre.de.metiers.roanne@wanadoo.fr](mailto:chambre.de.metiers.roanne@wanadoo.fr)

**LOIRE - St Etienne**  
 Rue de l'Artisanat - BP 724  
 42951 St Etienne Cedex 9  
 Tél : 04 77 92 38 00 - Fax : 04 77 92 38 17  
 Courriel : [aime.coquard@cm-saint-etienne.fr](mailto:aime.coquard@cm-saint-etienne.fr)

**RHONE**  
 58, avenue Maréchal Foch  
 69453 Lyon Cedex 06  
 Tél : 04 72 43 43 00 - Fax : 04 72 43 43 30  
 Courriel : [artisanat@cm-lyon.fr](mailto:artisanat@cm-lyon.fr)  
 Internet : [www.cm-lyon.fr](http://www.cm-lyon.fr)

**SAVOIE**  
 7, rue Ronde  
 73024 Chambéry Cedex  
 Tél : 04 79 69 94 00 - Fax : 04 79 69 94 28  
 Courriel :  
[chambre.de.metiers.savoi@cm-chambery.fr](mailto:chambre.de.metiers.savoi@cm-chambery.fr)  
 Internet : [www.cm-chambery.fr](http://www.cm-chambery.fr)

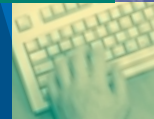
**HAUTE-SAVOIE**  
 28, avenue de France - BP 2015  
 74011 Annecy Cedex  
 Tél : 04 50 23 92 58 - Fax : 04 50 23 92 84  
 Courriel : [nathalie.fabry@cm-annecy.fr](mailto:nathalie.fabry@cm-annecy.fr)  
 Internet : [www.cm-annecy.fr](http://www.cm-annecy.fr)



Réfléchir



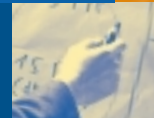
Vendre



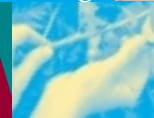
Financer



Gérer



Encourager



Immatriculer



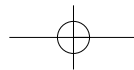
Développer

Les étapes  
clefs...

**Vous souhaitez  
 créer ou reprendre  
 une entreprise artisanale  
 en Rhône-Alpes**

**Construisez votre projet  
 avec votre  
 Chambre de Métiers**





**La création d'activités est un enjeu essentiel  
pour le développement économique de Rhône-Alpes.  
Avec près de 9 000 immatriculations nouvelles chaque année,  
l'artisanat constitue l'un des principaux viviers  
de la création d'entreprises dans notre région.**

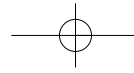
**L'ambition que nous partageons est d'encourager la création en donnant  
aux créateurs les moyens d'élaborer leur projet dans les meilleures conditions.  
Une installation réfléchie et préparée est la meilleure assurance  
de viabilité et de développement d'une nouvelle entreprise.**

**C'est dans cet esprit que, les Chambres de Métiers de Rhône-Alpes,  
avec le soutien de l'Etat et du Conseil Régional,  
se sont engagées dans une démarche de qualité pour offrir  
les meilleures garanties de service en matière d'information,  
de formation et de suivi économique des porteurs de projets.**

**Ce guide contribuera à éclairer vos choix et  
votre parcours que nous vous souhaitons jalonné de réussite.**



***Avec le soutien  
de la Préfecture de Région Rhône-Alpes  
et du Conseil régional Rhône-Alpes***



# Devenir artisan

## Devenir artisan en Rhône-Alpes

*L'Artisanat : première entreprise de France, constitue au cœur de notre économie un univers aux multiples facettes alliant innovation et tradition.*

*Son influence au sein de l'économie régionale s'exprime par ses 91 000 entreprises et ses 220 000 salariés répartis sur 7 grandes activités : alimentation, travail des métaux, textile et habillement, bois et ameublement, bâtiment, fabrications diverses, réparation et services.*

**La définition de l'Artisanat repose sur deux critères principaux :**

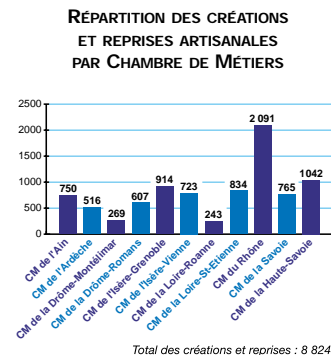
### La taille :

Il regroupe principalement des petites entreprises employant moins de 15 salariés. Une entreprise peut cependant choisir de conserver sa qualité artisanale après avoir franchi ce seuil.

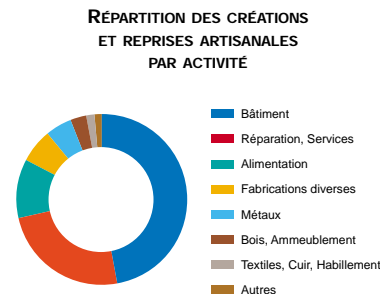
### L'activité :

Ce sont des activités de production, de transformation et de services. Les activités artisanales sont recensées dans un fichier appelé "répertoire des métiers".

### Les créations d'entreprises artisanales en Rhône-Alpes :



Total des créations et reprises : 8 824



Sources des graphiques : RIM 2002

# Reprendre ?

## Et si vous repreniez une entreprise artisanale ?

*Savez-vous qu'en France, 63 % des entreprises reprises passent le cap de la 5<sup>ème</sup> année, contre seulement 42 % des entreprises nouvelles créées ?*

*Aujourd'hui, Rhône-Alpes c'est 93 000 entreprises artisanales et 255 000 salariés. Près de 1 500 offres d'entreprises à reprendre sont disponibles auprès du réseau de techniciens spécialisé des Chambres de Métiers de Rhône-Alpes qui, grâce à leurs fichiers, facilitent la prise de contact entre cédant et repreneur et assistent les deux parties dans les étapes-clés de la transmission reprise.*

### Choisir de reprendre une entreprise c'est :

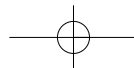
- prendre le relais d'un savoir-faire qui a fait ses preuves, celui de l'artisan,
  - disposer d'une clientèle potentielle tout de suite,
  - bénéficier de l'accompagnement du cédant,
  - ...
- autant d'atouts pour limiter le risque d'échec dont ne bénéficie pas un créateur.

*Le réseau des Chambres de Métiers de Rhône-Alpes est votre interlocuteur privilégié pour vous conseiller dans toutes vos démarches et dans la recherche d'une entreprise à reprendre.*

*Vous pouvez consulter toutes les offres de cession des Chambres de Métiers en Rhône-Alpes sur la bourse régionale de transmission et reprise d'entreprise artisanale : <http://www.crm-rhonealpes.fr>.*



**Un site national : <http://www.bnoa.net> propose une sélection d'offres sur toute la France.**



# Une démarche

## Répondre à vos questions par une démarche adaptée

*Vous avez le projet de créer ou de reprendre une entreprise.*

*Cette volonté d'entreprendre est née de votre savoir-faire, d'une idée originale, d'une clientèle que vous connaissez, d'un marché intéressant ou d'un désir d'indépendance.*

*Si l'idée est essentielle, elle n'est que la première étape d'une démarche devant aboutir au démarrage de votre activité.*

**Les deux mots-clé de votre réussite sont :  
Méthode & Partenariat**

### Une démarche qualité :

Pour soutenir votre initiative, pour vous aider à prendre les bonnes décisions, pour vous éviter de brûler les étapes... les Chambres de Métiers de Rhône-Alpes vous proposent de vous accompagner dans votre projet.

Les Chambres de Métiers de Rhône-Alpes se sont engagées dans une démarche qualité qui vous garantit le meilleur service tout au long de votre parcours d'installation :



# Les étapes-clés

## Sommaire

### Réfléchir

**Point-clef N°1**  
**La correspondance créateur et projet** p 8

### Vendre

**Point-clef N°2**  
**La démarche commerciale** p 9/10

### Financer

**Point-clef N°3**  
**Le financement** p 11

### Gérer

**Point-clef N°4**  
**La rentabilité** p 12

### Encourager

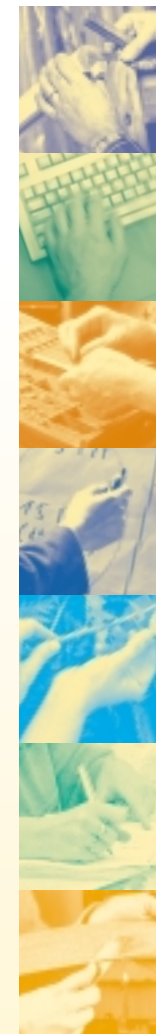
**Point-clef N°5**  
**Les aides** p 13

### Immatriculer

**Point-clef N°6**  
**Les démarches et formalités à accomplir** p 14

### Développer

**Point-clef N°7**  
**Consolider son entreprise** p 15





## Réfléchir

### Point-clef N°1

# La correspondance créateur et projet

Vos aptitudes par rapport à votre projet et votre situation personnelle sont à analyser avec attention.

*Vous vous préparez à un nouveau métier, une nouvelle vie, avec des contraintes et des motivations nouvelles et vous devez pouvoir répondre de façon positive à différents types de questions, notamment :*

- Avez-vous une connaissance suffisante du métier : le savoir-faire professionnel, l'évolution de la profession... ?
- Le choix de votre activité est-il précis ? Vos offres de prestations sont-elles adaptées à votre marché ?
- Serez-vous un bon commercial : relations avec les clients, les fournisseurs... ?
- Aurez-vous de bonnes qualités de gestionnaire : organisation, travail administratif, éventuellement relations avec le personnel... ?
- Quelle sera l'implication de votre entourage ? Avez vous mesuré les influences de votre projet sur votre vie personnelle ?

*Vous ressentez le besoin de vous perfectionner dans certains domaines, une formation peut vous être nécessaire. Pensez-y suffisamment tôt, différents dispositifs existent.*

*Renseignez-vous auprès de votre Chambre de Métiers.*

## Vendre

### Point-clef N°2

# La démarche commerciale

La démarche commerciale est essentielle, car *sans client, pas d'entreprise !* C'est la première étape à franchir avec succès !

*Des questions à vous poser...*

#### Cerner vos objectifs...

- Quelle clientèle vais-je viser ?
- Quels produits ou services vais-je proposer ?
- Quels sont mes atouts pour attirer la clientèle ?
- Quels moyens vais-je utiliser pour me faire connaître ?
- ...

#### Connaître votre environnement...

- Atouts et faiblesses de votre "zone d'activité" ?
- Quels sont les besoins de votre clientèle ?
- Comment sont-ils satisfaits actuellement ?
- Qui sont vos partenaires ? (fournisseurs, comptable, banquier, assureur...)
- Contraintes légales de votre activité ? (mise aux normes, sécurité des machines...)
- ...

#### Connaître vos concurrents...

- Atouts et faiblesses de vos concurrents ?
- Quelles prestations offrent-ils, à quel prix ?
- Quelle est leur notoriété, leur image de marque ?
- Ces concurrents sont-ils présents sur votre marché ?
- Quelles sont vos différences pour ajuster vos prestations ?
- ...

#### Affiner votre approche du marché...

- Quel est le prix pratiqué en moyenne pour vos prestations ?
- Quel serait le prix accepté par vos clients ?
- Quels sont les besoins de vos clients ?
- ...

Réfléchir

Vendre



## Vendre

*...et des choix à faire !*

*Une fois l'analyse de l'environnement de votre entreprise terminée, il vous faut :*

### Cibler votre clientèle

- Professionnels ou particuliers,
- Catégorie socio-professionnelle,
- Localisation,
- Age,
- ...

**Définir vos produits ou services de base et les variantes qui pourraient être proposées ;**

**Rechercher les arguments de vente essentiels dans votre activité**

- Accueil,
- Technicité,
- Rapidité d'exécution,
- Disponibilité,
- Garanties,
- Prix,
- ...

**Définir un plan d'actions commerciales**

- Publicité : cartes de visites, encarts presse, radio...
- Participation à des manifestations commerciales (foires, salons...).

*Où trouver l'information ?*

**Pour connaître votre environnement :**

- Collectivités locales, INSEE, Chambres consulaires...

**Pour connaître vos concurrents :**

- Foires et salons, réseau local de connaissances, annuaire, minitel, internet, Répertoire des Métiers, Greffe du Tribunal de Commerce...

**Pour affiner votre approche du marché :**

- Enquête de terrain, observation de la concurrence, banques...



## Financer

### Point-clef N°3 : Le financement

**La prévision du financement doit être établie avec objectivité car...  
...Il est le fondement de l'entreprise !!  
Soyez rigoureux lors de son élaboration !**

*Etablir un budget prévisionnel, c'est se projeter dans la réalité de votre entreprise. Estimer les rentrées et les sorties d'argent paraît être une évidence mais la pratique est parfois plus compliquée. Ne négligez pas cette étape.*

- Pouvez-vous mobiliser un apport personnel ?  
Que représente-t-il en rapport des besoins estimés pour votre activité ?  
Comment s'échelonneront vos premières rentrées d'argent ?
- Comment se programment vos premières charges : investissement matériel, publicité, taxes, charges sociales... ?
- Avez-vous estimé votre besoin en emprunt ?
- Avez-vous consulté plusieurs banques ?
- Serait-il possible d'obtenir une aide financière ?

**Des investissements...**

Il s'agit pour vous de chiffrer précisément ce dont vous avez besoin pour mettre en place votre outil de production : locaux, aménagements, machines, matériels de bureau, véhicules...

**De la trésorerie...**

Vous devez prévoir une trésorerie suffisante pour financer le fonctionnement de votre entreprise. C'est une composante essentielle de votre prévision...

**Des moyens à trouver...**

Un apport personnel est toujours indispensable. La mobilisation de prêts est souvent nécessaire...

*Des conseils et un accompagnement personnalisé pourront vous être proposés dans le cadre des stages et des entretiens organisés par votre Chambre de Métiers.*

Vendre

Financer



## Gérer

### Point-clef N°4 La rentabilité

**Sans rentabilité,  
votre entreprise ne sera pas viable !**

#### *Des questions à vous poser...*

- Combien faudra-t-il vendre d'heures ou de produits et à quel prix ?
- Est-il indispensable de prévoir un bénéfice ?
- Comment estimer le coût des matières premières ?
- Quelles sont les charges liées au fonctionnement de l'entreprise ? (outillage, locations, publicité, déplacements, assurances...).
- Quels sont les investissements nécessaires ?
- Comment déterminer ma rémunération ?
- Combien va coûter ma couverture sociale ?
- Faut-il embaucher ?

...

#### *Une réponse adaptée :*

*L'élaboration concrète de votre projet avec, en particulier, la réalisation d'un compte de résultat prévisionnel.*

#### *Où trouver l'information ?*

- Dans les stages et les entretiens organisés par la Chambre de Métiers.
- Dans les centres de documentation.
- Auprès des organisations professionnelles.
- Auprès d'un expert-comptable, d'un conseiller ou d'un centre de gestion agréé.



## Encourager

### Point-clef N°5 Les aides

**Diverses possibilités d'aide existent.  
C'est un environnement complexe  
et en constante évolution.**

*L'attribution d'une aide est toujours conditionnelle et seuls les organismes les attribuant sont souverains de leurs décisions.*

*Ces aides doivent donc toujours être prises en compte avec prudence.*

#### **Les principales catégories d'aides sont :**

- Les aides à la création ou à la reprise d'entreprises,
- Les exonérations de charges sociales ou fiscales,
- Les prêts spéciaux à la création ou à la reprise d'entreprise,
- Les aides à l'emploi,

...

*Des aides spécifiques peuvent exister en fonction de la localisation de votre projet.*

*Informez-vous auprès de votre Chambre de Métiers.*

Gérer

Encourager

## Immatriculer

### Point-clef N°6

# Les démarches et les formalités à accomplir

Procéder aux formalités est l'acte de naissance de l'entreprise !! Effectuez-les sérieusement !

#### *Votre activité fera-t-elle partie du secteur des Métiers ?*

- 1. Selon vos activités, ou votre forme juridique, vous pouvez être immatriculé à la fois au Répertoire des Métiers (RM) et au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).
- 2. L'organisme de renseignement pour votre projet d'entreprise est indépendant de la forme juridique choisie (entreprise individuelle, SARL, EURL...).

#### *Des formalités simplifiées*

- Lors de l'immatriculation de votre entreprise, vous allez être en contact avec le **Centre de Formalités des Entreprises (CFE)**.
- **Celui-ci, géré par la Chambre de Métiers, est un guichet unique** auprès duquel vous allez effectuer, **en une seule opération**, l'ensemble des déclarations obligatoires pour la création de l'entreprise : (RM, RCS, Caisses Sociales, Centre des Impôts, INSEE...).
- Veillez à respecter les étapes réglementaires.

#### *Des métiers réglementés*

##### **Une qualification professionnelle demandée**

- L'exercice d'un certain nombre de métiers nécessite une qualification professionnelle.
- Pour ces professions, il est demandé un **CAP** ou équivalent, ou **trois ans d'expérience** dans le métier.
- Cette qualification doit être détenue par le chef d'entreprise ou par une personne sous laquelle s'exerce le contrôle effectif et permanent de l'activité.

*Renseignez-vous auprès de votre Chambre de Métiers.*

## Développer

### Point-clef N°7

# Consolider son entreprise

Après la création vient le temps du développement. Des choix stratégiques vont s'imposer. *Les Chambres de Métiers resteront des partenaires à votre écoute.*

Vous avez pris connaissance des principaux points clefs que nécessite une démarche d'installation.

Demain, votre fonction de chef d'entreprise vous amènera à développer votre activité et à participer à l'essor du tissu économique régional.

Vous souhaitez en savoir plus pour aller plus loin.

Sachez que pour garantir les meilleures chances de réussite à votre projet, une phase de réflexion et de préparation est indispensable.

*Le dispositif de formation et d'accompagnement à l'installation des Chambres de Métiers vous permettra d'apporter à votre projet la maturité et la solidité nécessaires.*

*C'est pour votre entreprise, l'assurance d'un démarrage réussi.*

*Rejoignez la première entreprise de France.*

 **l'Artisanat.**  
Première entreprise de France.