

Édition 2025-2026

Guide du créateur d'ENTREPRISE

Édito

En France, depuis une dizaine d'années, l'entrepreneuriat a clairement remporté une bataille culturelle : les Français regardent désormais l'entreprise et le fait d'entreprendre non pas comme quelque chose qui serait curieux ou pour d'autres qu'eux, mais plutôt comme une forme d'évidence et de nécessité.

Le Pays de Saint Gilles Croix de Vie n'échappe pas à ce phénomène, et voit progresser régulièrement le nombre de créateurs et repreneurs d'entreprise, qui, tous réunis, constituent le principal moteur du renouvellement et du renforcement de son tissu économique.

La création de nouvelles entreprises est, en effet, un plus pour l'ensemble de la collectivité. C'est d'abord la croissance, la prospérité et le succès de notre territoire. C'est aussi l'emploi et le pouvoir d'achat de nos habitants pour aujourd'hui et pour l'avenir. Car, ne l'oublions jamais, multiplier le nombre d'entreprises nouvelles, c'est augmenter notre chance de créer des emplois demain.

Comme tous les deux ans, nous publions donc une nouvelle édition du « Guide du créateur d'entreprise du Pays de Saint Gilles Croix de Vie », afin de permettre à chacun de vivre pleinement et jusqu'au bout cette passionnante aventure que représente la création d'une entreprise.

L'ambition du guide est de recenser les interlocuteurs incontournables de la création d'entreprise, aux différents états d'avancement du projet (conseil, formation, financement, hébergement, inscription...), et ainsi de simplifier le parcours des futurs entrepreneurs.

Terre à forte tradition entrepreneuriale, le Pays de Saint Gilles Croix de Vie entend bien le rester, grâce à l'esprit d'initiative, l'énergie et l'audace de ses créateurs et repreneurs d'entreprise.



Isabelle DURANTEAU
Vice-Présidente
déléguée au Développement
Économique
du Pays de Saint Gilles Croix de Vie
Agglomération

Sommaire

Le Pays de Saint Gilles Croix de Vie.....	3
Les étapes de création d'une entreprise...4	
1. L'idée et la situation	
personnelle du créateur.....	5
2. L'étude de marché.....	8
3. Le Business model.....	12
4. L'étude financière.....	13
5. L'étude juridique.....	14
6. Les aides et financements.....	16
7. Le business plan.....	18
8. L'immatriculation de l'entreprise.....	20
9. Le lancement de l'activité.....	22
10. Le suivi post-crétion.....	25
Contacts.....	26

Toutes les
**OFFRES
D'EMPLOI**

du Pays de Saint Gilles
Croix de Vie

EN UN CLIC

emploi.payssaintgilles.fr

Pays de Saint Gilles Croix de Vie Agglomération
02 51 55 55 55 • accueil@payssaintgilles.fr
ZAE du Soleil Levant • CS 63669
85806 GIVRAND

Réalisation : Service Développement Économique
Conception et mise en page : Service Communication
Impression : Offset 5 édition, certifiée PEFC et FSC
Imprimé à 500 exemplaires

Le Pays de Saint Gilles Croix de Vie



• 14 communes



- 52 407 habitants en 2023 jusqu'à 230 000 habitants l'été
- environ 60 000 à l'horizon 2030

Un territoire dynamique à fort potentiel économique



- 4 711 entreprises (source Insee) plus de 340 créations d'entreprises chaque année (source Insee)



- Plus grand nombre d'artisans par habitant parmi les intercommunalités vendéennes de plus de 20 000 habitants (source : Insee)
- 1^{er} pôle industriel du littoral vendéen



- 20 Zones d'Activités Économiques soit plus de 300 ha de terrains à vocation économique



- Un quart de la capacité d'accueil touristique de la Vendée

Les étapes de création d'une entreprise



À l'utilisation de votre ordinateur ou de votre smartphone, vous vous demandez comment :

- sécuriser vos données, gérer vos mots de passe,
- profiter de sites ou applications utiles à votre activité,
- prendre puis déposer des photos sur les réseaux sociaux et promouvoir votre activité,
- installer un logiciel,
- prendre en main tout simplement votre matériel informatique ?



- Où ? Pays de Saint Gilles Croix de Vie Agglomération
ZAE Le Soleil Levant, Givrand
- Sur réservation auprès du service
Développement économique au 02 51 55 55 55

Les ateliers numériques de *Salène*

sont faits pour vous !



Participez aux ateliers de notre
conseillère numérique
France services !



CONSEILLER
NUMÉRIQUE
France
services



ÉTAPE 1

L'idée et la situation personnelle du créateur

L'idée

Lors de la création d'une entreprise, l'idée constitue la pierre angulaire du projet. Elle naît souvent de l'identification d'un besoin ou d'une opportunité sur le marché, que ce soit pour résoudre un problème, innover ou répondre à une demande existante de manière unique. Cette idée doit être à la fois claire, réalisable et différenciante, tout en étant alignée avec vos compétences, vos passions ou votre expertise.



Attention !

Certaines activités sont réglementées. Il est essentiel de vérifier les conditions d'accès et/ou d'exercice de votre activité avant de vous lancer !

La situation personnelle

Le but est de vérifier l'adéquation « personne-projet ».

Vos motivations, vos qualités et vos contraintes personnelles doivent être en phase avec votre projet. L'exercice peut paraître évident car on a l'impression de bien se connaître, mais se poser ces questions est essentiel. Vous vous apprêtez à changer de mode de vie de manière radicale, subir un stress important et donner tout votre temps à votre projet, il faut donc être prêt !

Qualités personnelles

Autonomie ? Responsabilité ?
Sociabilité ? Organisation ? Savoir-faire ou expérience de l'activité ?
Persévérance, esprit d'initiative, capacité à rebondir ?

Motivations personnelles

Concrétiser un rêve, une passion ? Devenir son propre patron ? Changer de vie ? Atteindre une position sociale ? Gagner plus d'argent ?

Contraintes personnelles

Votre entourage vous soutient-il ? Votre apport financier est-il à la hauteur ? Vos futurs revenus seront-ils suffisants ? Votre santé vous le permet-elle ? Votre rythme de vie sera-t-il tenable ?

Faites le point

Vous y voyez maintenant plus clair dans votre projet. Au vu des concordances et des écarts entre votre idée et votre situation personnelle, vous êtes désormais en mesure de prendre une décision :

- soit passer à la 2^e étape du projet,
- soit différer votre projet dans le temps,
- soit renoncer à votre projet.

L'accompagnement, c'est important !

1 entreprise sur 3 échoue au bout de 3 ans, lorsqu'elle n'est pas accompagnée pendant sa phase de création

Ne restez pas isolé ! Des réseaux d'accompagnement spécialisés se tiennent à votre disposition pour vous informer, vous orienter, vous former et vous accompagner tout au long de votre parcours de création d'entreprise.

Vous bénéficiez ainsi d'un regard extérieur et neutre de professionnels de l'entrepreneuriat, qui vous aident à construire votre projet... et vous stimulent !



La Communauté d'Agglomération du Pays de Saint Gilles Croix de Vie accueille les porteurs de projet du territoire. À tout moment de votre projet, son service Développement Économique est disponible pour vous orienter vers les organismes les plus à même de vous accompagner et de vous aider à financer votre projet, ainsi que pour vous renseigner sur les caractéristiques du tissu économique et les différents partenaires disponibles sur le territoire.

Les matinales d'information sur la création / reprise d'entreprise

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat et l'URSSAF organisent, gratuitement, des réunions d'information sur une 1/2 journée, afin de présenter la démarche et les différentes étapes d'un projet de création d'entreprise et vous sensibiliser au métier de chef d'entreprise. Elles ont lieu à la Communauté d'Agglomération du Pays de Saint Gilles Croix de Vie.

VOUS AVEZ UN PROJET DE CRÉATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE ?

Participez à l'une des réunions d'information collectives 2025 coanimées par l'URSSAF et la CMA des Pays de la Loire

Proposées en partenariat avec le Pays de Saint Gilles Croix de Vie Agglomération

Pour un projet entrepreneurial réussi, soyez informé(e) !

5 MATINALES RICHES EN INFORMATIONS
9h - 12h30

- Lundi 10 FÉVRIER 2025
- Lundi 7 AVRIL 2025
- Mardi 10 JUIN 2025
- Lundi 6 OCTOBRE 2025
- Lundi 8 DÉCEMBRE 2025

RÉUNIONS GRATUITES

INSCRIPTION OBLIGATOIRE



Les étapes clés de la création/reprise d'entreprise
Les choix de statut juridique
Les questions sociales et fiscales
Les obligations légales
Les dispositifs d'aide et de financement

MA **Urssaf** **PAYS DE SAINT GILLES CROIX DE VIE AGGLOMÉRATION**

paysaintgilles.fr



Contact

Retrouvez les coordonnées de tous les organismes mentionnés dans le guide à la rubrique « Contacts » p.26

Les réseaux d'accompagnement dès le stade de l'idée



CCI VENDÉE

Les chambres consulaires, qui, selon la nature de votre projet, offrent un panel de formations adaptées à votre besoin. Définition du projet, élaboration de l'étude de marché, choix de la forme juridique et recherche de financement sont autant de points (entre autres) sur lesquels elles sont susceptibles de vous accompagner. Elles sont, de plus, des interlocutrices essentielles du chef d'entreprise tout au long de sa carrière.



France Travail propose un accompagnement par le biais de son dispositif **Activ'Créa** : il peut ainsi vous accompagner dans la naissance de votre projet entrepreneurial. Il s'agit d'abord d'identifier enjeux et motivation, puis de mener une réflexion, lors d'une formation de 3 mois, sur les différentes étapes à engager dans la création d'entreprise et de poser les bases du projet.



Vous portez un projet de développement touristique ? **Vendée Expansion** met à votre disposition son savoir-faire et son expertise dans de multiples domaines de compétences pour assurer la viabilité de votre projet. **L'Office de Tourisme du Pays de Saint Gilles Croix de Vie** peut également vous renseigner sur le tissu touristique local.



Le Pôle ESS Vendée accueille les porteurs de projet d'Économie Sociale et Solidaire (ESS), les oriente vers les organismes d'accompagnement et de financement les plus adaptés. Il donne également accès à un vaste réseau d'acteurs de l'ESS dans le département, qui pourront soutenir ou participer à votre projet. En complément, **la Chambre Régionale de l'Économie Sociale et Solidaire (CRESS)** a mis en place la plateforme **ESSor** pour aider les porteurs de projet, les associations et toutes les entreprises, qui répondent aux critères de l'ESS, à trouver financements et accompagnements.



Le Centre d'Information sur les Droits des Femmes et des Familles (CIDFF) de Vendée propose un accompagnement dédié aux femmes qui souhaitent créer leur entreprise, notamment sur la validation des acquis de l'expérience et sur l'articulation des temps de vie personnelle et professionnelle.

adie

L'ADIE défend l'idée que chacun peut devenir entrepreneur. Le réseau finance et accompagne les créateurs d'entreprise pour une économie plus inclusive.

FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés

Pour les projets à impact social et/ou environnemental positif, **France Active** accélère votre réussite en vous apportant un accompagnement et des solutions de financement personnalisés.



Réaliser une étude de marché est une étape cruciale pour évaluer la viabilité d'un projet, comprendre votre environnement concurrentiel et identifier les opportunités et les menaces. Voici une méthode structurée en plusieurs étapes pour la mener à bien :

L'offre



Évolution globale de l'offre

Présentez les différents produits (et/ou services) et entreprises présents sur le marché ainsi que les leaders.

Caractéristiques de l'offre et des entreprises concurrentes

Analysez de manière détaillée vos concurrents directs et indirects.

Posez-vous les questions suivantes :

- Qui sont-ils ? Où sont-ils ?
- Que proposent-ils ? À quels prix ?
- Comment vendent-ils ? Quels sont leurs résultats financiers ? À qui vendent-ils ?
- Comment communiquent-ils ? Quels sont leurs avantages concurrentiels ?
- Quelle est leur part de marché ? Les clients / utilisateurs sont-ils satisfaits ?

La demande



Évolution globale de la demande

Quelle est la taille du marché et quelles sont les quantités vendues ? Quel est le nombre de clients sur le marché ? Comment ce chiffre évolue-t-il ?

Comportement du client et de l'utilisateur

- À quelle occasion achète-t-il (le client) ou utilise-t-il (l'utilisateur) le produit et/ou le service que vous proposez ? Comment ? Où ? Pourquoi ?
- Sont-ils satisfaits ?
- Quelles sont leurs motivations ?
- Quels sont leurs freins ?
- Quelle est leur perception du produit et/ou du service ?
- Quelles sont les caractéristiques du produit et/ou du service qui pourraient favoriser l'acte d'achat ou d'utilisation ?

Segmentation de la demande

Suivant la nature de votre marché, les critères pourront être très variés. Pour les particuliers vous pourrez utiliser des critères distinctifs tels que : le sexe, les critères sociodémographiques, les modes et styles de consommation, etc. Pour les entreprises : les effectifs, l'activité, le chiffre d'affaires, l'implantation.

La méthode **PESTEL**

Politique

Quelle est la stabilité politique ? Existe-t-il des tensions particulières ? Quel est le régime en place ? Quelle est la politique en matière de fiscalité, de commerce ?

Économique

Quelle est la conjoncture économique actuelle ? Quel est le taux de chômage ? Quel est le revenu disponible ? Quelle est son évolution ?

Social

Quelle est la culture ? Quelles sont les valeurs et les normes ? Quel est le niveau d'éducation ? Comment évolue la démographie ? Quelles sont les habitudes de consommation ?

Technologique

Quelles sont les évolutions technologiques à venir ? Sont-elles fréquentes ? Quels secteurs sont concernés ?

Écologique

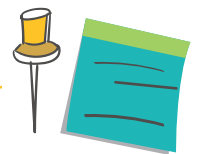
Quelle est la sensibilité aux enjeux du développement durable ? Quelles sont les mesures prises en faveur de l'environnement ? Quel traitement est réservé aux déchets ?

Légal

Quelle est la législation qui encadre votre activité ? Comment peut-elle évoluer ? Quel est le rôle des pouvoirs publics ? Quel est le rôle des groupes d'influence et des organisations professionnelles ?



Le marché



Son identification et ses évolutions

Sur quel(s) marché(s) votre entreprise va-t-elle évoluer ?

Qui seront vos clients ou vos utilisateurs (le client, celui qui paie, n'est pas nécessairement l'utilisateur) ?

Quelle est la dimension géographique du ou des marchés que vous souhaitez cibler ?

Quelles sont les évolutions du marché en valeur et en volume ?

Les produits ou services directement ou indirectement concurrents

Quels sont les produits qui seront vos concurrents directs, mais également indirects, c'est-à-dire qui peuvent se substituer à votre produit ?

Les acteurs

Concurrents, clients, utilisateurs, prescripteurs... L'identification et la définition des principaux acteurs sont importantes pour une connaissance pointue de votre marché.

La collecte de données



- Enquêtes et questionnaires en ligne, par téléphone ou en face-à-face
- Interview : discussions approfondies avec des clients potentiels ou des experts du secteur
- Groupes de discussion : rassemblements pour discuter de votre produit ou service
- Observations directes : analyse des comportements d'achat en magasin ou en ligne

• Où trouver des informations ?

- internet (sites, blogs, forums, réseaux sociaux...),
- organisations et syndicats professionnels,
- salons professionnels et spécialisés, foires expositions, conférences,
- presse professionnelle, économique et spécialisée,
- statistiques : INSEE, Open URSSAF, data.gouv et instituts de sondages,
- bases documentaires des chambres consulaires,
- collectivités et structures parapubliques : Communautés d'Agglomération, Communautés de Communes, mairies, Département de la Vendée, Région des Pays de la Loire, Vendée Expansion (observation territoriale et touristique), Agence Régionale Pays de la Loire (observatoire régional du tourisme).



La BPI recense un ensemble de sources sur cette page bpifrance-creation.fr/encyclopedie/letude-marche/comment-faire-son-etude-marche/trouver-informations-faire-son-etude.

L'analyse et l'interprétation des données

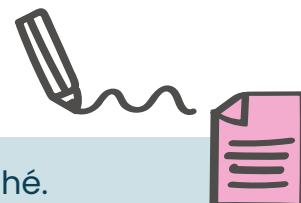
Analyse quantitative : identifiez des tendances ou des modèles.

Analyse qualitative : examinez les motivations, attitudes et comportements des consommateurs.



Les conclusions et recommandations

- **Résumez** les principales conclusions de votre étude de marché.
- **Proposez** des stratégies basées sur les données collectées.
- **Incluez** des ajustements à votre produit ou service, votre stratégie de prix, votre communication...



Les résultats de l'étude de marché



Utilisez les informations recueillies pour ajuster votre business plan, notamment en ce qui concerne le positionnement, la stratégie marketing, et les prévisions financières.

Appuyez-vous sur les résultats de l'étude de marché pour prendre des décisions stratégiques quant au lancement de votre produit, à la sélection de votre marché cible, ou à la définition de votre offre.

Le rapport d'étude de marché

- 1 - Introduction** : présentation des objectifs et de la méthodologie.
- 2 - Analyse du marché** : résultats de l'étude du marché cible, de la demande, de l'offre et de la concurrence.
- 3 - Analyse de l'environnement externe** : résultats de l'analyse PESTEL.
- 4 - Conclusions** : résumé des points clés.
- 5 - Recommandations** : propositions pour le lancement ou l'adaptation de l'entreprise.



Assurez-vous que le rapport est clair, bien structuré et facile à comprendre pour les lecteurs potentiels.

Conclusion



Réaliser une étude de marché demande du temps et des ressources, mais c'est une étape essentielle pour minimiser les risques et maximiser les chances de succès de votre entreprise.

Le business model (modèle d'affaires) décrit la manière dont une entreprise crée, délivre et capture de la valeur pour ses clients, tout en générant des revenus pour elle-même. C'est en quelque sorte la « recette » qui explique comment une entreprise fonctionne et se développe financièrement.

Le business model canvas, avec ses 9 points-clés, est souvent utilisé pour cartographier ces éléments et obtenir une vue d'ensemble de la manière dont une entreprise compte créer et capturer de la valeur.

Partenaires clés	Activités clés	Propositions de valeur	Relations clients	Segments de marché
<i>Avez-vous besoin de prestataires externes pour promouvoir votre produit/service, pour compléter votre offre ou service ?</i>	<i>Quelles sont les activités principales de votre entreprise ?</i>	<i>Qu'apportez-vous à vos clients ? À quel besoin répondez-vous ? Quelle est votre valeur ajoutée ?</i>	<i>Comment allez-vous communiquer auprès de vos clients potentiels ou actuels ?</i>	<i>À quel segment de clients vous adressez-vous ?</i>
	Ressources clés		Canaux	
<i>Quelles sont les ressources humaines, financières et matérielles nécessaires à votre activité ?</i>		<i>Où votre produit/service sera-t-il vendu ? Comment vos clients connaîtront-ils votre offre ?</i>		
Structure des coûts		Flux de revenus		
<i>Quels sont les coûts liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ? Quels sont les différents types de coûts ? Quelles sont les ressources et les activités clés ayant le coût le plus élevé ?</i>		<i>Pour quelle proposition de valeur les clients sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ? Quel mode de paiement ? Quels sont les produits ou les services les plus rentables ?</i>		

À présent, il faut **traduire en chiffres** tous les éléments réunis précédemment, au travers de **5 études prévisionnelles**.

Même si ce ne sont que des hypothèses, elles permettent de vérifier la viabilité de votre projet : ne pas les réaliser, c'est se lancer les yeux fermés !

De plus, ces prévisions sont indispensables si vous avez besoin de financements extérieurs. Il faudra convaincre et rassurer vos partenaires financiers en leur apportant des éléments chiffrés.

Le plan de financement initial

Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ?

Le plan de financement permet de vérifier que vous disposerez bien des capitaux nécessaires pour financer les grandes dépenses au lancement de l'entreprise. Il se situe au jour «zéro», c'est à dire avant le démarrage effectif de l'activité.

Le seuil de rentabilité

À partir de quel chiffre d'affaires l'entreprise commence-t-elle à réaliser du bénéfice ?

$$\begin{aligned} & \text{Chiffre d'affaires} \\ & - \text{Charges fixes*} \\ & \text{et variables**} \\ & = 0 \text{ €} \end{aligned}$$

Dès que le chiffre d'affaires dépasse le montant du seuil de rentabilité, l'entreprise commence à dégager du bénéfice. Vous pouvez le mesurer concrètement (en nombre d'heures à facturer, en nombre d'articles à vendre...) Le **point mort** correspond au moment de l'année où votre entreprise commence à gagner de l'argent.

*loyers, primes d'assurance...

**achat de matières premières, de marchandises...

Le compte de résultat prévisionnel sur 3 ans

Quelle va être l'activité de mon entreprise ?

Le compte de résultat prévisionnel est un état financier qui présente votre futur résultat (bénéfice ou perte) et les éléments qui ont permis de le calculer (charges et produits).

Il indique la performance de l'activité et la rentabilité de votre future entreprise.

Le Plan de Trésorerie mois par mois sur 1 an

Les recettes me permettent-elles d'assurer les dépenses ?

Il permet d'observer mois par mois les rentrées et sorties d'argent dans l'entreprise et d'anticiper d'éventuels décalages.

Le plan de financement prévisionnel sur 3 ans

Est-ce que mon entreprise sera toujours solide financièrement ?

Le plan de financement sur 3 ans permet de projeter l'activité et le développement de l'entreprise.

Une bonne structure financière est un gage de pérennité pour une nouvelle entreprise.

Plus vous disposerez de ressources financières stables (capitaux propres, emprunts à long terme...), mieux vous ferez face aux aléas de votre activité.



Se faire accompagner

Vous pouvez réaliser seul ces prévisions financières, mais il est fortement recommandé de les faire vérifier par des spécialistes (cabinets comptables, réseaux d'accompagnement, CMA, CCI...)



Business Model

Quelle que soit la forme juridique choisie, ouvrez un compte bancaire dédié à votre entreprise pour séparer les finances professionnelles de vos finances personnelles.

Le volet juridique

Cette étape consiste à définir le cadre juridique de votre projet.

Le choix de votre statut juridique est important car il aura des incidences sur vous et sur votre entreprise : gestion de l'entreprise, couverture sociale, régime fiscal, situation patrimoniale...

Pour faire simple... Il existe 2 catégories principales de formes juridiques :

- l'entreprise individuelle,
- la société.



L'entreprise individuelle (classique, micro-entreprise)

Vous et votre entreprise ne formez qu'une seule et même personne physique.

- AVANTAGES**
- création rapide et peu onéreuse
 - simplicité de fonctionnement
 - pleins pouvoirs du dirigeant : seul maître à bord
 - insaisissabilité de la résidence principale

- INCONVÉNIENTS**
- responsabilité illimitée du dirigeant : pas de protection du patrimoine personnel (sauf la résidence principale)



La société (SARL, EURL, SAS, SASU, SCOP, SA...)

Vous créez une personne morale qui est juridiquement distincte de vous-même.

- AVANTAGES**
- possibilité de création d'une entreprise à plusieurs personnes
 - responsabilité limitée aux apports en capital
 - protection du patrimoine personnel
 - capital social librement déterminé

- INCONVÉNIENTS**
- formalisme important (statuts, dépôt d'un capital social...)
 - frais de constitution élevés
 - contraintes de fonctionnement (tenue d'assemblées générales, publication annuelle des comptes sociaux...)
 - pouvoir de décision limité aux parts sociales

Le volet fiscal

Le calcul de votre impôt s'effectuera sur la base du résultat de votre entreprise, c'est-à-dire sur le bénéfice.

• le régime fiscal

Le régime fiscal détermine le **type d'impôt** auquel va être soumis le bénéfice de votre entreprise :

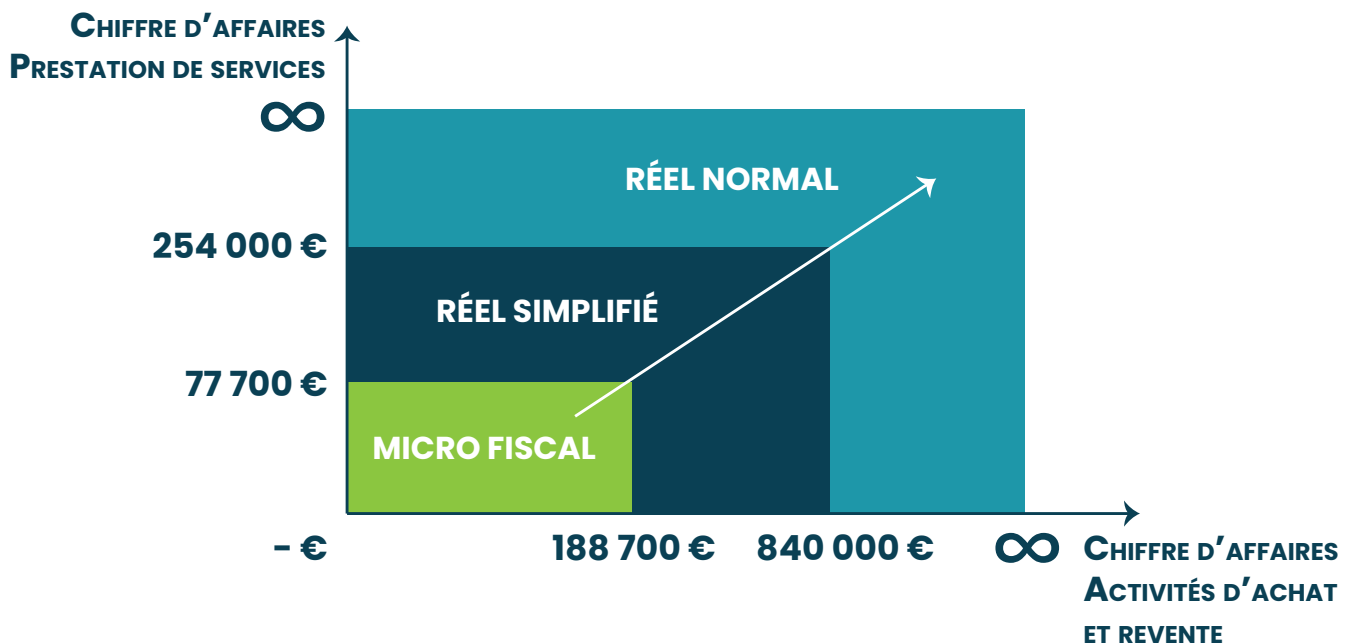
- soit
- IR (impôt sur le revenu) pour les entreprises individuelles
 - IS (impôt sur les sociétés) pour les sociétés

• le régime d'imposition

Le régime d'imposition détermine les **modalités de calcul de votre bénéfice imposable, et les périodicités des déclarations de TVA.**

Il existe 3 régimes fiscaux, liés au volume du chiffre d'affaires réalisé :

- **micro-fiscal** : l'impôt est calculé forfaitairement par rapport au chiffre d'affaires
- **réel simplifié** : l'impôt est calculé sur le bénéfice réel de l'entreprise (bilan comptable simplifié)
- **réel normal** : l'impôt est calculé sur le bénéfice réel de l'entreprise (bilan comptable complet)

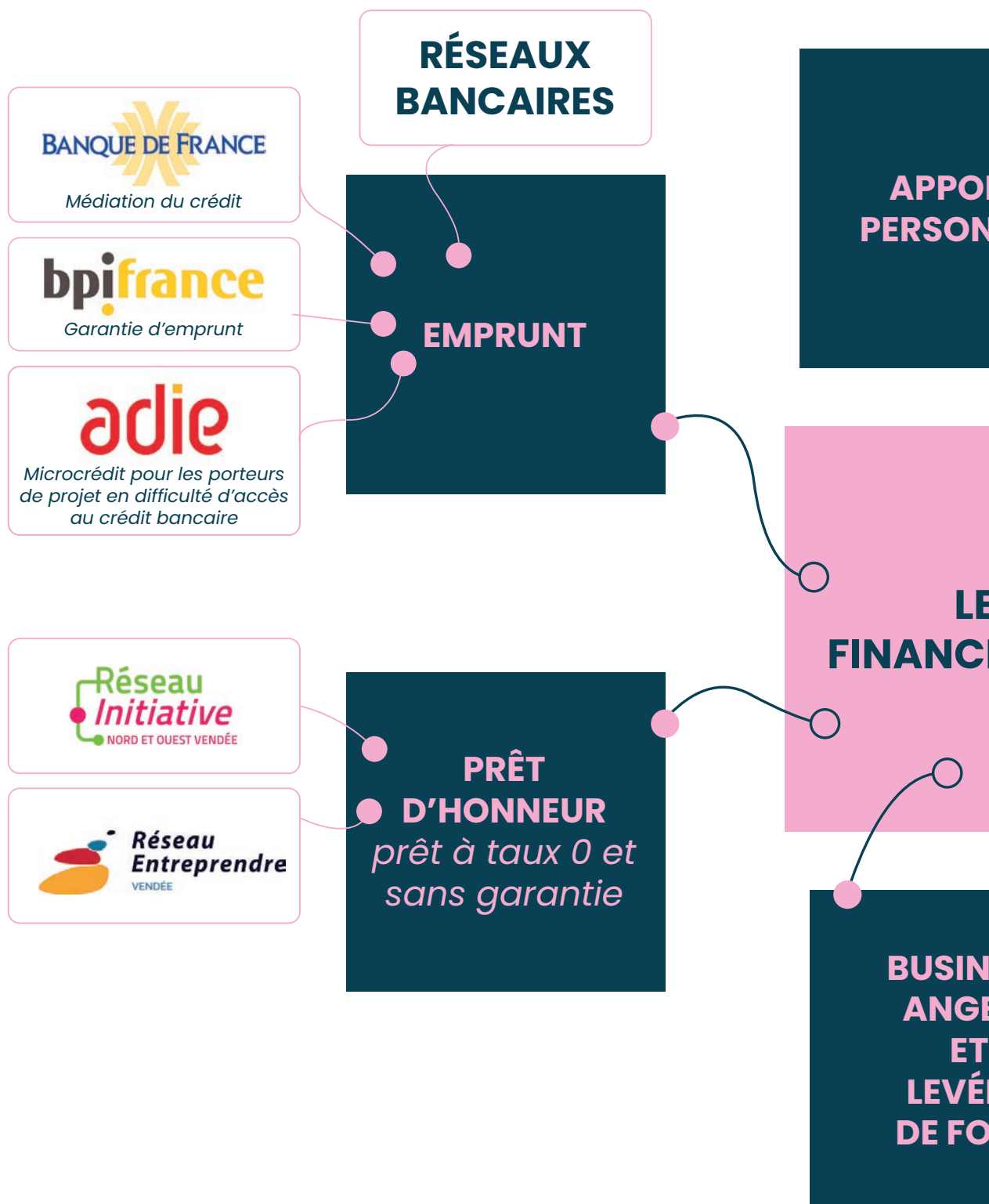


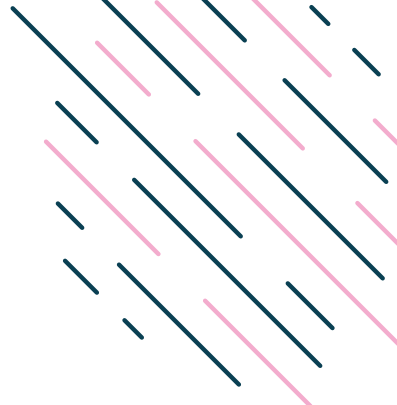
Les seuils indiqués ci-dessus sont applicables jusqu'au 31/12/2025
plus d'informations sur : economie.gouv.fr

ÉTAPE 6

Les aides et financements

En fonction des besoins financiers définis précédemment, votre projet peut combiner plusieurs sources de financements.





RT
INEL

LOVE MONEY
*aide financière
des proches*

ES
EMENTS

**AIDES ET
DISPOSITIFS
PUBLICS**



ESS
ELS
ES
ND

CROWDFUNDING

Le business plan (plan d'affaires) est un aboutissement dans le montage du projet : c'est un dossier qui présente votre projet d'entreprise dans sa globalité, de manière concrète et chiffrée.

Il est rédigé après l'étude de marché, après avoir fixé le business model, et après avoir décidé de la forme juridique de l'entreprise. C'est le document qui récapitule et concrétise le projet.

Ce document sert de feuille de route pour le développement de votre entreprise et peut être utilisé pour convaincre des investisseurs ou des partenaires. Voici les principales étapes pour rédiger un business plan efficace :

Proposition de méthode

- 1 • descriptif de l'entreprise
- 2 • analyse de marché
- 3 • offre de produits et/ou service
- 4 • stratégie marketing et commerciale
- 5 • plan opérationnel
- 6 • équipe de direction
- 7 • plan financier
- 8 • plan de développement

N'hésitez pas à faire appel aux réseaux d'accompagnement, ils vous aideront dans la méthode et la formulation de vos idées !

L'outil CCI Business Builder peut également vous permettre de monter votre business plan.

Retrouvez-le sur
business-builder.cci.fr

Un business plan efficace contient nécessairement une étude de marché complète, indispensable pour tester la viabilité de votre projet.

Il doit être clair et précis, réaliste (basez vos projections sur des données réelles et des hypothèses réalistes). Le business plan doit évoluer avec votre entreprise, alors mettez-le à jour régulièrement.



Qui peut m'accompagner ?

- chambres consulaires
- cabinets comptables
- cabinets spécialisés

Un business plan bien conçu est non seulement un outil pour obtenir des financements, mais aussi un guide stratégique qui vous aidera à piloter votre entreprise vers le succès.

Business Plan 

Les réseaux d'accompagnement financier



Le réseau **Initiative Nord et Ouest Vendée (INOV)** peut vous être d'un précieux secours dans l'analyse de votre projet. Il vous donne accès à l'accompagnement par un chargé de mission sur la faisabilité de votre projet et son plan de financement.

Le réseau INOV peut également, après passage devant un comité d'experts de la création d'entreprise, vous accorder un prêt d'honneur (prêt à taux 0 sans garantie) d'un montant maximum de 15 000 €, visant à faire effet de levier auprès des banques. **92 % des entrepreneurs accompagnés par le réseau Initiative sont encore en activité 3 ans après, contre 70 % en moyenne.**



Permanence INOV à la Communauté d'Agglomération

sur rendez-vous :
• au 06 50 67 89 86
• à communication @inov85.fr
www.inov85.fr

Le **Réseau Entreprendre Vendée** propose un accompagnement et des financements aux projets présentant un fort potentiel de création d'emplois (au moins 5 embauches à 3 ans). **Vous bénéficiez d'un accompagnement individuel** (par un entrepreneur membre du réseau) **et collectif** (en club avec les autres lauréats de la promotion). Vous pouvez également bénéficier d'un prêt d'honneur allant jusqu'à 50 000 €.



L'**Adie, Association pour le Droit à l'Initiative Économique**, défend l'idée que chacun, même sans capital, même sans diplôme, peut devenir entrepreneur s'il a accès au crédit et à un accompagnement professionnel, personnalisé, fondé sur la confiance, la solidarité et la responsabilité. Elle finance tout type d'activité professionnelle jusqu'à 12 000 €, assure votre responsabilité professionnelle ainsi que votre véhicule et apporte un suivi personnalisé pour chaque projet. Possibilité de prêt à taux 0 pour sécuriser votre création d'entreprise et, quel que soit votre projet d'emploi, dans le cadre de votre mobilité (permis de conduire, achat ou réparation véhicule) jusqu'à 6 000 €.



Permanence ADIE à la Communauté d'Agglomération

sur rendez-vous :
• au 0 969 328 110

2^e et 4^e Lundi après-midi de chaque mois

L'**Agefiph** a pour objectif d'accroître les moyens consacrés à l'insertion des personnes en situation de handicap en milieu ordinaire de travail. Elle propose aux demandeurs d'emploi en situation de handicap, un accompagnement par un prestataire spécialiste de la création d'entreprise labellisé, ainsi qu'une subvention forfaitaire de 6 300 €.



L'**Ouvre-Boîtes 44&85** est une Coopérative d'Activité et d'Emploi qui permet aux porteurs de projet de tester, puis de développer une activité dans un cadre sécurisé et sécurisant, grâce à un hébergement juridique, comptable et fiscal. Après une période de test, l'entrepreneur bénéficie du statut d'entrepreneur-salarié. Il cotise alors au régime général, tout en restant autonome dans la conduite de son activité. Le porteur de projet bénéficie d'un accompagnement individuel et collectif tout au long de son parcours, ainsi que d'une mise en réseau avec les acteurs du territoire et les autres entrepreneurs de la coopérative.

ÉTAPE 8

L'immatriculation de l'entreprise

Votre analyse est terminée ! Vous entrez dans la phase de finalisation de la création de votre entreprise.

Avant d'immatriculer votre entreprise, c'est-à-dire lui donner naissance administrativement, quel que soit son statut juridique, il faudra remplir un certain nombre de formalités, telles que l'obtention des licences ou permis requis pour exercer votre activité, l'attribution d'un nom et la détermination d'une adresse. Les formalités peuvent varier en fonction de la forme de votre entreprise, les sociétés devant par exemple rédiger leurs statuts ou déposer leur capital social.



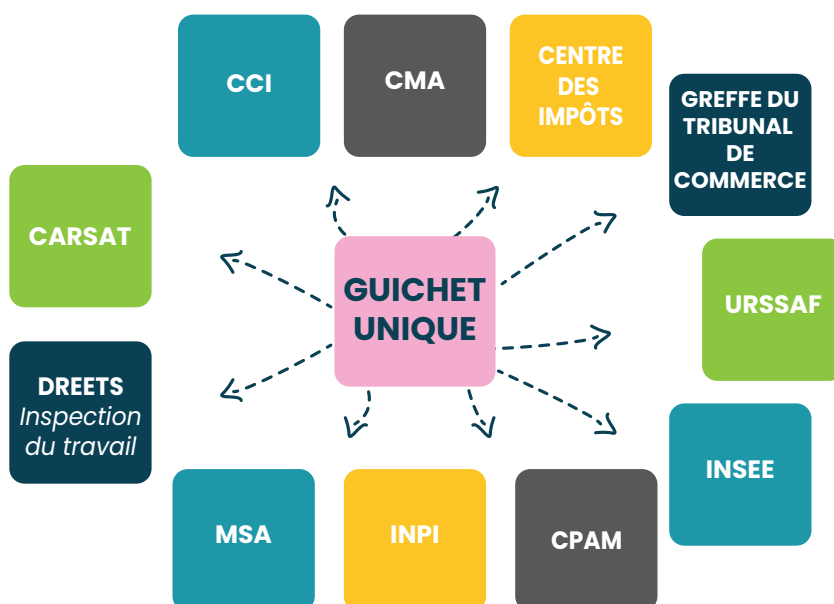
Avant de choisir un nom (dénomination sociale, nom commercial, enseigne, marque...), vous devez vous assurer qu'il est disponible.

Une recherche de « similarités » auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) permet de prendre en compte les ressemblances orthographiques, phonétiques et intellectuelles qui peuvent exister entre le nom que vous avez choisi et ceux qui existent déjà (à partir de 150 € - www.inpi.fr).

Le guichet des formalités des entreprises

Le guichet unique permet à toutes les entreprises domiciliées en France ou ayant une activité en France, quelle que soit la nature de leur activité (commerciale, artisanale, agricole, indépendante) ou leur forme juridique, de réaliser leurs démarches.

Le guichet unique est votre seul interlocuteur en ce qui concerne l'inscription de votre entreprise. Il va centraliser les pièces de votre dossier et les transmettre aux différents organismes et administrations intéressés par la création de votre entreprise.



Les numéros d'identification de l'entreprise

Une fois immatriculée, toute entreprise se voit attribuer plusieurs numéros d'identification :

Numéro d'identification	Objet	Forme	Administration
Siren	Identification unique de chaque entreprise auprès des administrations <i>Doit figurer sur tous les supports de communication (carte de visite, site internet...)</i>	9 chiffres	INSEE
Siret	Identification de chaque établissement de la même entreprise auprès des organismes sociaux et fiscaux <i>Doit figurer sur les bulletins de paie des salariés, les devis, les factures...</i>	14 chiffres = 9 chiffres du Siren + 5 chiffres propres à chaque établissement	INSEE
Code APE <i>Activité Principale Exercée</i> (ou code NAF)	Identification de la branche d'activité de l'entreprise ou du travailleur indépendant Permet de déterminer la convention collective applicable <i>Doit figurer sur les bulletins de paie des salariés</i>	4 chiffres + 1 lettre <i>en référence à la nomenclature statistique nationale d'activités française</i>	INSEE
Numéro de TVA intra-communautaire	Identification fiscale pour toute entreprise redevable de la TVA <i>Doit figurer sur les factures et sur les déclarations de TVA</i>	FR + 2 chiffres + n° Siren	Service des impôts des entreprises (SIE)
RCS <i>Registre du commerce et des sociétés</i>	Immatriculation des commerçants et des sociétés commerciales au RCS <i>Doit figurer sur les factures</i>	RCS + ville d'immatriculation + n° Siren	Greffe du tribunal de commerce via le guichet unique



Souscrivez à des assurances adaptées pour protéger votre entreprise contre divers risques (responsabilité civile, assurance multirisque...)

L'installation de l'entreprise nécessite un certain nombre de démarches qui vous permettront de démarrer votre activité dans les meilleures conditions, et en toute sérénité.

Le local professionnel

Quel que soit le type de votre entreprise, il faut tenir compte de différents critères indispensables : la visibilité, l'accessibilité, le parking, l'implantation géographique, l'environnement (autres commerces, services publics...).

Vérifiez aussi que vous n'êtes pas soumis à des règles d'urbanisme, à la réglementation ERP (Établissement Recevant du Public) et à certaines normes d'hygiène et de sécurité (commission de sécurité).



**La Communauté d'Agglomération
du Pays de Saint Gilles Croix de Vie
vous accompagne dans votre recherche
de locaux et de terrains d'activités**

● Hébergement dans les LAB intercommunaux (location d'ateliers et de bureaux)

Le Bréti Lab et le Vendéopôle Lab sont des structures d'accueil temporaire conçues pour favoriser le lancement et le développement des jeunes entreprises du territoire.

Proposant des baux précaires de 23 mois, elles regroupent des bureaux, des ateliers, ainsi que des parties communes telles qu'une salle de réunion, des vestiaires/sanitaires et un parking sécurisé.

En plus de fournir un hébergement de qualité, ces espaces contribuent à rompre l'isolement des créateurs grâce à des équipements mutualisés et à un environnement propice aux échanges.

Bréti Lab : ZAE Le Peuple,
4 rue Blaise Pascal à Brétignolles sur Mer

Vendéopôle Lab : 19 rue du Grand Large à Saint Révérend



●●● Implantation en Zones d'Activités Économiques (ZAE)

La Communauté d'Agglomération gère 20 Zones d'Activités Économiques réparties sur l'ensemble du territoire : (cf. carte page 3). Certaines d'entre elles sont en capacité d'accueillir de nouvelles entreprises.

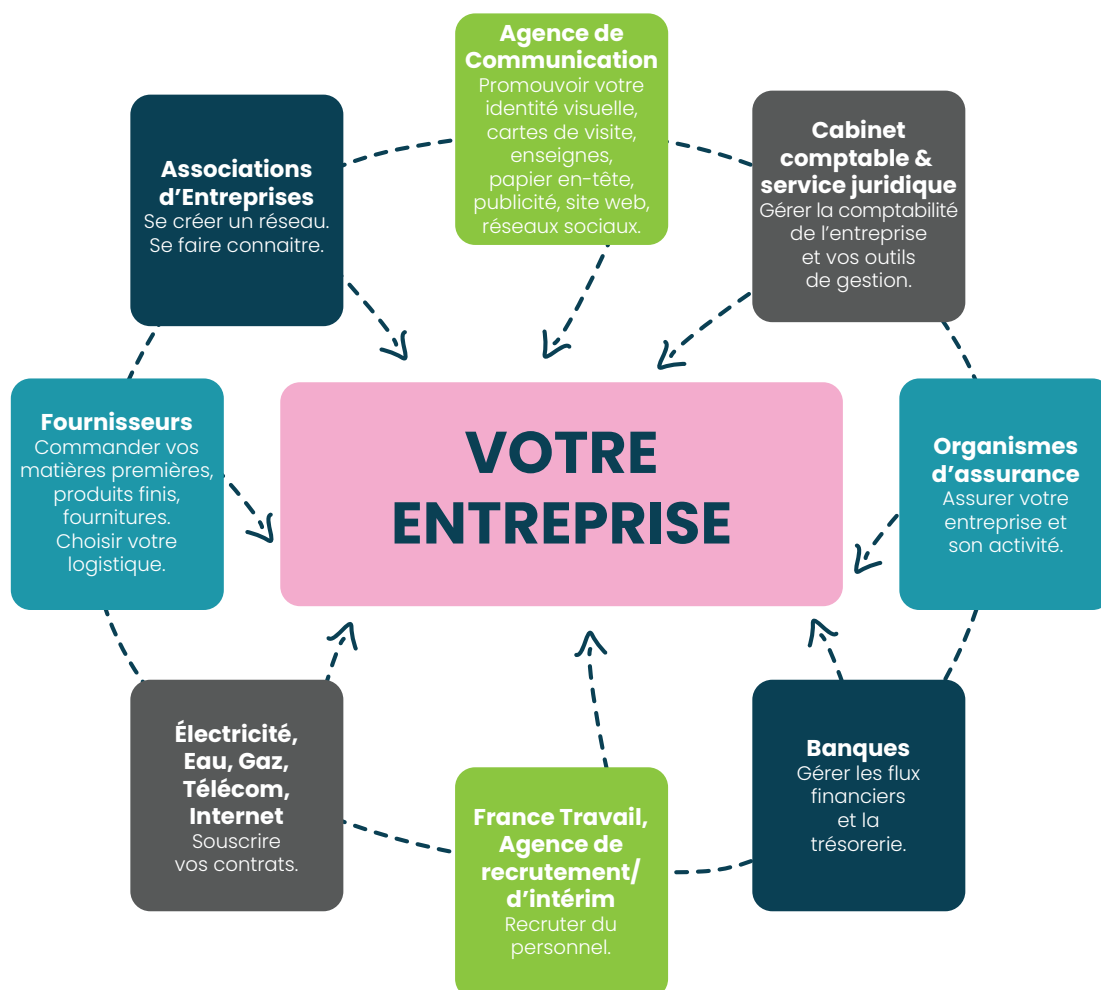
La collectivité s'investit en permanence dans la création et l'extension des zones pour le développement des projets et de l'emploi.

**Portail « L'immo pour les pros »
sur le site internet de
l'Agglomération :
payssaintgilles.fr**



Dans le but de faciliter l'implantation d'activités sur son territoire, la Communauté d'Agglomération a développé un portail gratuit, à destination des entrepreneurs en recherche de solutions pour s'implanter. Cet espace en ligne recense les disponibilités immobilières et foncières d'entreprise, à la location ou à la vente, sur les 14 communes du territoire.

Les partenaires de votre entreprise



Le marketing et la communication

Une communication efficace repose sur une stratégie claire et l'utilisation de supports adaptés pour toucher les cibles. Les supports essentiels incluent un logo et une charte graphique pour établir une identité visuelle forte, un site internet et des réseaux sociaux pour assurer une présence en ligne, ainsi que des cartes de visite, des brochures ou flyers pour des interactions directes. En combinant ces outils avec un message cohérent, votre entreprise peut rapidement gagner en visibilité et en crédibilité.

Mettez en place votre stratégie marketing, développez votre présence en ligne et commencez à prospecter vos clients.

L'importance d'une stratégie social média pour les créateurs d'entreprises

Dans un monde où la présence en ligne est devenue incontournable, **avoir une stratégie social media solide est un atout essentiel** pour les créateurs d'entreprise. Les réseaux sociaux ne sont plus simplement des plateformes de divertissement ; ils sont désormais des outils puissants pour bâtir et développer une entreprise. Voici pourquoi il est crucial d'intégrer une stratégie social media dès la création de votre entreprise.

Les étapes à suivre :

- 1 - définir les objectifs
- 2 - identifier le public cible
- 3 - choisir les réseaux appropriés
- 4 - analyser les concurrents
- 5 - identifier les axes
- 6 - déterminer les objectifs
- 7 - planifier du contenu efficace
- 8 - créer du contenu de qualité



Le lancement : jour J



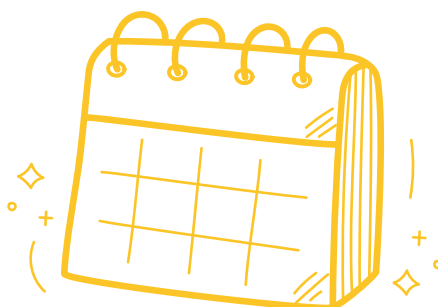
C'est le jour que vous attendiez avec impatience ! Pour communiquer sur votre ouverture, n'hésitez pas à mettre en place différentes actions :

- organiser une inauguration
- partager l'évènement via différents médias : presse, réseaux sociaux, radio, télévision, flyers...
- préparer une action commerciale (cadeau, remise tarifaire, offre promotionnelle, dégustation...)

La gestion du temps de travail du chef d'entreprise

Absorbé par l'activité au quotidien, il sera pourtant essentiel de vous dégager du temps pour organiser la gestion et le développement de votre entreprise. Il faut planifier votre temps de travail et identifier les temps consacrés à chacune de vos missions : produire – vendre – gérer – développer.

Elles sont d'une importance égale, et, même si vous êtes tenté de privilégier votre activité technique et vos clients, ne négligez pas le temps passé à votre facturation, vos actions commerciales, votre administratif... et votre vie personnelle.



Le démarrage de l'entreprise n'est pas une fin en soi. Afin de piloter efficacement votre structure, le suivi de l'activité, mais aussi l'accompagnement, sont essentiels.

Le suivi de l'activité : les outils de gestion

Pour suivre l'activité de votre entreprise, il est indispensable de mettre en place des outils de gestion, notamment des tableaux de bord. Ils sont composés d'indicateurs qui vous permettront de contrôler en permanence la réalisation des prévisions de votre business plan.

2 postes importants sont à surveiller :

- **la trésorerie**

- solde de trésorerie,
- solde fournisseurs avec échéances,
- solde clients avec échéances.

- **le chiffre d'affaires**

- volume des ventes,
- panier moyen,
- nombre de commandes,
- comparatif chiffre d'affaires (mensuel / trimestriel),
- comparatif seuil de rentabilité.

L'accompagnement au cours des premiers mois d'activité

Le nouveau chef d'entreprise se retrouve souvent seul, malgré un réel besoin d'accompagnement pour le démarrage et le développement de son activité. La plupart des structures, qui vous ont accompagné tout au long de votre parcours de création, vous proposent un suivi post-crédation/reprise.

Leurs objectifs sont multiples : faire le point sur vos objectifs/réalisations, être une écoute constructive, et poser un regard extérieur sur l'entreprise.

Dans cette dernière étape, n'hésitez pas à les contacter !

Prêt à recruter les talents qui feront grandir votre entreprise ?

Découvrez le portail de l'emploi gratuit de la Communauté d'Agglomération.

Toutes les
**OFFRES
D'EMPLOI**

du Pays de Saint Gilles
Croix de Vie

EN UN CLIC

emploi.payssaintgilles.fr

Annuaire des contacts

A

ADIE

Association pour le Droit à l'Initiative Économique

Pépinières d'entreprises ORYON

8 rue Renée Coty

85000 LA ROCHE SUR YON

👤 Chargé de mission Vendée : Willy LEDENVIC

☎ 09 69 32 81 10 (non surtaxé)

🌐 adie.org

- Microcrédit professionnel pour la création ou le développement d'entreprise, d'un montant maximal de 12 000 € pour les créateurs d'entreprise n'ayant pas accès au crédit bancaire
- Microcrédit personnel pour l'aide à la mobilité, jusqu'à 6 000 €
- Micro assurance
- Accompagnement pré et post-crédation d'entreprise, quel que soit votre statut (en recherche d'emploi, salarié, micro-entrepreneur...)

AGEFIPH

Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion Professionnelle des Personnes Handicapées

34 quai Magellan - BP 23211

44032 NANTES Cedex 1

☎ 0 800 11 10 09 (appel gratuit depuis un poste fixe)

✉ pays-loire@agefiph.asso.fr

🌐 agefiph.fr

- Participation au financement de votre projet de création ou de reprise d'une activité. Pour l'obtenir, vous devez avoir le statut de dirigeant et adresser une demande à la délégation régionale.

APEC

Association Pour l'Emploi des Cadres

34 place Viarme

44000 NANTES

☎ 0 809 361 212 (service gratuit + prix d'un appel)

🌐 apec.fr

- L'APEC propose aux cadres deux prestations gratuites :
- « Devenir Entrepreneur, prêt ? » : un consultant vous conseille par téléphone sur votre projet de création d'entreprise en tenant compte de votre situation personnelle.
 - « Devenir Entrepreneur, passez à l'action » : un consultant référent vous conseille dans la mise en œuvre de votre projet de création d'entreprise.

B

Banques

Brétignolles sur Mer : Axa Banque, Banque Postale, Caisse d'Épargne, Crédit Agricole, Crédit Mutuel,

Coëx : Crédit Agricole, Crédit Mutuel

Commequiers : Crédit Agricole, Crédit Mutuel

Saint Gilles Croix de Vie : Axa Banque, Banque Populaire Grand Ouest, Banque Postale, BNP Paribas, Caisse d'Épargne, CIC, Crédit Agricole, Crédit Mutuel, LCL, Société Générale

Saint Hilaire de Riez : Axa Banque, Banque Postale, Crédit Agricole, Crédit Mutuel

BPI France

Direction Régionale Pays de la Loire

Délégation La Roche sur Yon

91 rue Jacques-Yves Cousteau

85000 MOUILLERON LE CAPTIF

☎ 02 51 45 25 50

🌐 bpiFrance.fr

🌐 bpiFrance-creation.fr

Solutions BPI France :

- Prêts à court, moyen et long terme, crédit-bail, prêts sans garantie, prêts innovation, prêts sectoriels (transition écologique et énergétique, industrie, tourisme...), BPI France intervient en financement et en garantie pour soutenir la croissance des entreprises françaises.

C

CCI Vendée

Chambre de Commerce et d'Industrie

Accueil Création & Reprise

16 rue Olivier de Clisson

85000 LA ROCHE SUR YON

☎ 02 51 45 32 45

✉ espace.creation@vendee.cci.fr

🌐 cci.fr

🌐 paysdelaloire.cci.fr/vendee

Antenne de Challans

Maison de l'Économie - Parc Tertiaire 3

1 rue Owen Chamberlain

85300 CHALLANS

✉ antenne.challans@vendee.cci.fr

- Information et conseil à la création/reprise d'entreprises industrielles, de commerces ou de services.
- Accompagnement individuel et/ou collectif dans l'élaboration de votre projet.
- Formation « 5 jours pour Entreprendre » pour préparer le projet de création ou de reprise.
- Accompagnement dans les premières années d'existence de votre entreprise avec votre conseiller.
- Parcours Entreprendre, accompagnement spécifique pour les demandeurs d'emploi.

Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire

Point accueil installation de la Vendée :

☎ 02 53 57 18 33

🌐 pays-de-la-loire.sinstallerenagriculture.fr

Point accueil transmission de la Vendée :

☎ 02 53 57 18 35

🌐 pays-de-la-loire.chambres-agriculture.fr

- Informations sur la création ou la reprise/transmission d'une entreprise agricole

CIDFF

Centre d'Information sur les Droits des Femmes et des Familles

10 avenue du Littoral

85000 LA ROCHE SUR YON

☎ 02 51 08 84 84

✉ accueil@cidff85.fr

🌐 cidff-vendee.fr

Le CIDFF Vendée propose un accompagnement vers l'emploi ou la formation ainsi qu'une aide à la création d'entreprise réservés aux femmes. Les objectifs sont de lever des freins, tels que l'articulation des temps ou la garde des enfants, et d'élargir et de construire son projet professionnel.

CIGALES des Pays de la Loire

Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire

8 rue Saint-Domingue

44200 NANTES

☎ 02 43 00 32 02

✉ contact@cigales-paysdelaloire.fr

🌐 cigales-paysdelaloire.fr

- Prise de participation par apport en capital ou en compte courant d'associés (ou prêt d'honneur pour une entreprise individuelle) porté par des citoyens du territoire (membres épargnants des CIGALES).
- Accompagnement des porteurs de projets tout au long de l'investissement.

CMA Pays de la Loire

Chambre de Métiers et de l'Artisanat

Délégation Vendée

Services aux Entreprises

35 rue Sarah Bernhardt – CS 90075

85002 LA ROCHE SUR YON Cedex

☎ 02 51 44 35 20

✉ entreprises85@artisanatpaysdelaloire.fr

🌐 artisanatpaysdelaloire.fr

- Information et conseil à la création/reprise d'entreprise artisanale
- Accompagnement pendant le parcours de création/reprise d'entreprise artisanale avec un conseiller
- Suivi post création / reprise d'activité artisanale avec votre conseiller.
- Formations à différentes thématiques

Communauté d'Agglomération du Pays de Saint Gilles Croix de Vie

Service Développement Économique

ZAE du Soleil Levant – CS 63669 Givrand

85806 SAINT GILLES CROIX DE VIE Cedex

☎ 02 51 55 55 55

✉ accueil@payssaintgilles.fr

🌐 payssaintgilles.fr

- Accueil, information et conseil sur la création/reprise d'entreprise.
- Interface et mise en relation avec les partenaires publics ou privés spécialistes de la création/reprise d'entreprise.
- Commercialisation de terrains en zones d'activités économiques.
- Recherche de solutions immobilières économiques (commercialisation, location et disponibilités sur le territoire).
- Veille économique du territoire (études et données économiques).

Conseil Régional des Pays de la Loire

Direction de l'Entreprise et de l'Innovation

1 rue de la Loire

44000 NANTES

☎ 02 28 20 50 00

✉ accueil@paysdelaloire.fr

🌐 paysdelaloire.fr

- Soutien à l'entrepreneuriat : outils de financement, sensibilisation à l'entrepreneuriat, soutien aux réseaux d'accompagnement des porteurs de projets, « Pays de la Loire prime création », « Pays de la Loire Parcours Entrepreneur ».
- Soutien à l'économie sociale et solidaire.
- Aides et accompagnement à l'innovation.
- Soutien au développement des entreprises, notamment dans les secteurs du tourisme, de l'industrie, du numérique, de l'artisanat et du commerce.

CRESS des Pays de la Loire

Chambre Régionale de l'Économie Sociale et Solidaire

10 rue de l'Île Mabon

44200 NANTES

☎ 07 57 18 10 00

✉ accueil@cress-pdl.org

🌐 cress-pdl.org

🌐 essor-paysdelaloire.org

- Information sur l'ESS (principes, statuts, chiffres clés...)
- Orientation des porteurs de projet, associations et toutes entreprises ayant des projets d'ESS vers les dispositifs et acteurs de l'accompagnement et du financement via la plateforme ESSOR : essor-paysdelaloire.org
- Actions de mise en réseau, de promotion et de soutien au développement de l'ESS avec une approche régionale.

CRI

Centre de Ressources en Innovation

123 boulevard Louis Blanc

85000 LA ROCHE SUR YON

✉ cri@oryon.fr

🌐 cri-vendee.fr

D**Direction Départementale
des Finances Publiques de la Vendée**

26 rue Jean Jaurès – BP 839
85024 LA ROCHE SUR YON Cedex

☎ 02 51 36 58 58

✉ ddfip85@dgifip.finances.gouv.fr

🌐 impots.gouv.fr

Centre des Finances publiques de Challans**Services Impôts des Entreprises**

5 rue de la Petite Voie

85300 CHALLANS

☎ 02 51 49 55 91

✉ sie.challans@dgifip.finances.gouv.fr

DREETS des Pays de la Loire**Direction Régionale de l'Économie, de l'Emploi,
du Travail et des Solidarités****DDETS – Direction Départementale de l'Emploi, du
Travail et des Solidarités de la Vendée**

185 boulevard du Maréchal Leclerc

85000 LA ROCHE SUR YON Cedex

☎ 02 51 45 21 00

✉ ddets@vendee.gouv.fr

🌐 pays-de-la-loire.dreets.gouv.fr

- Veiller au respect du droit du travail
- Appuyer le dialogue social
- Lutter contre le travail illégal
- Prévenir les risques professionnels

Service Renseignements

Réglementation droit du travail

☎ 08 06 00 01 26

- Informations sur le droit du travail

E**EXPERTS COMPTABLES**

Saint Gilles Croix de Vie : AGCLA, ARCECO, BDO
St Gilles, CERFRANCE, C.M.A. Consultants, In'Pulse
Expertise

Saint Hilaire de Riez : Cabinet Catherine Begaud,
TGS France, Baker Tilly

F**Fondation de France – Grand Ouest**

5 rue Columelle

44000 NANTES

☎ 02 51 83 20 70

✉ grandouest@fdf.org

🌐 fondationdefrance.org/fr

✉ BoursesDeclicsJeunes@fdf.org

Concours annuel « Déclic Jeunes » (de 18 à 30 ans, inscriptions ouvertes à la rentrée scolaire) à destination de jeunes porteurs d'un projet d'entreprise avec une dimension d'intérêt général avérée sur l'un des trois enjeux suivants : transition écologique, transition vers une société juste, solidaire et participative, transition numérique.

Fondation de la Deuxième Chance

Tour Bolloré

31 – 32 quai de Dion Bouton

92811 PUTEAUX

☎ 01 46 96 44 33

🌐 deuxiemechance.org

Offrir un soutien financier et humain pour mener à bien un projet professionnel réaliste et durable

Fondation MACIF**Pays de la Loire et Centre Val de Loire**

🌐 fondation-macif.org

La Fondation Macif détecte et accompagne des projets qui apportent des réponses nouvelles à des besoins sociaux avérés et non satisfaits depuis le stade de l'idée, jusqu'à l'essai. Elle privilégie les projets ayant un caractère intergénérationnel et participatif et intervient uniquement sur les 4 thématiques en lien avec les métiers de son fondateur :

- la mobilité,
- la santé,
- l'habitat,
- la finance solidaire.

Fondation Raoul Follereau**Service Action Rurale**

31 rue de Dantzig

75015 PARIS

☎ 01 53 68 98 98

✉ actionrurale@raoul-follereau.org

🌐 raoul-follereau.org

Subvention et accompagnement aux porteurs de projet en situation de précarité pour la création de leur entreprise en milieu rural, sous condition d'un cofinancement.

France Active Pays de la Loire**Accueil Vendée (et permanences à Challans)**

CEAS Vendée

22 rue Anita Conti

85000 LA ROCHE SUR YON

☎ 02 30 300 400

✉ contact@fondes.fr

🌐 fondes.fr

- garantie bancaire dédiée aux femmes entrepreneures
- garantie bancaire pour les créateurs/repreneurs demandeurs d'emploi ou en situation de précarité

France Angels**Fédération nationale des Business Angels**

ABAB Vendée

CCI Vendée – Claire GIRARD

☎ 02 51 45 32 03

✉ claire.girard@vendee.cci.fr

🌐 franceangels.org

🌐 businessbooster.fr/

Financer et accompagner les projets innovants à fort potentiel

France Travail

7 route de La Roche sur Yon

85800 SAINT GILLES CROIX DE VIE

☎ 39 49

🌐 francetravail.fr

France Travail propose d'accompagner la naissance d'un projet entrepreneurial par le biais de son dispositif Activ'Créa, ainsi que 2 ateliers d'1/2 journée sur le thème du projet de création d'entreprise :

- Atelier-conseils « m'imaginer créateur » qui permet d'explorer la piste de création ou de reprise d'entreprise comme une nouvelle piste d'évolution professionnelle
- Atelier-conseils « vous voulez créer une entreprise, et vous avez besoin d'aide pour vous organiser ? » qui permet d'identifier les étapes de la création ou reprise d'entreprise et prioriser les actions à mener.

G**Greffe du Tribunal de Commerce**

55 rue Hoche - BP 719
85017 LA ROCHE SUR YON Cedex
☎ 02 51 37 67 05
📧 greffe-tc-larochesuryon.fr
🌐 infogreffe.fr

- Tenue du Registre du Commerce et des Sociétés (extrait K-bis)

I**INO****Initiative Nord et Ouest Vendée – Initiative France**

50 rue des Couvreur - cellule 18
BP 90612
85800 SAINT GILLES CROIX DE VIE
☎ 06 50 67 89 86
📧 communication@inov85.fr
🌐 inov85.fr

- Prêts d'honneur à la personne, à taux 0, sans caution ni garantie personnelle
- Accompagnement et suivi post-crédation

INPI**Institut National de la Propriété Industrielle**

Délégation régionale Pays de la Loire
Bâtiment de la MAN - 9 rue Viviani - CS 76226
44262 NANTES Cedex 2
☎ 01 56 65 89 98
📧 paysdelaloire@inpi.fr
🌐 inpi.fr

- Aucune formalité ne se fait localement : prestations en ligne ou auprès du siège de l'INPI.
- Rendez-vous possibles à La Roche sur Yon Instants Experts (lieux tournants) le 2^e mardi du mois. Rendez-vous téléphoniques ou sur place selon les dates, planning de réservation en ligne : oryon.reservio.com
- Recherches sur la propriété intellectuelle (marques, brevets, dessins, modèles...)
- Accueil et accompagnement des innovateurs dans leurs démarches de protection
- Animation de la politique de propriété industrielle régionale (Booster PI...)

L**Les Commutateurs****Coworking Saint Gilles**

31 boulevard Georges Pompidou
85800 SAINT GILLES CROIX DE VIE
☎ 02 52 63 01 07
📧 cowork@lescommutateurs.com
🌐 lescommutateurs.com

M**Maison des Professions Libérales Grand Ouest**

107 avenue Henri Fréville
35000 RENNES
☎ 02 41 35 19 20
📧 contact@mplgrandouest.org
🌐 mplgrandouest.org
• Accompagnement et formations à la création d'une entreprise libérale

N**Notaires**

Brétignolles sur Mer : LE MERRE Valérie
Coëx : CHABOT Fabrice
Saint Gilles Croix de Vie : FREIZEFFOND Patrice et MOREAU Michel, BARON Christophe, CHAIGNE Philippe CARNIS Amélie et ALABERT Pascaline, LE MAITRE-LEBERT Céline et LEBERT Thomas
Saint Hilaire de Riez : MORISSEAU Catherine

O**Office de Tourisme du Pays de Saint Gilles Croix de Vie**

ZAE du Soleil Levant - CS 63669 Givrand
85806 SAINT GILLES CROIX DE VIE Cedex
☎ 02 51 54 72 52
📧 oti@payssaintgilles.fr
🌐 payssaintgilles-tourisme.fr

- Accueil et information des porteurs de projets touristiques sur le tissu local et les opportunités d'implantation.

Ouvre-Boîte 44&85

8 rue René Coty
85000 LA ROCHE SUR YON
☎ contact@ouvre-boites44.coop
🌐 ouvre-boites.coop

- Test de l'activité.
- Accompagnement au lancement et au développement de l'entreprise.
- Exercice sécurisé de l'activité dans le cadre d'un contrat de travail avec la coopérative.

P**Pépité Pays de la Loire**

☎ pepite-pdl@univ-nantes.fr
🌐 pepite-pdl.fr

- Renforcer et promouvoir toutes les forces de l'entrepreneuriat.
- Animation d'ateliers d'initiation à l'entrepreneuriat
- Accompagner et former les porteurs de projets

Pôle ESS Vendée

22 rue Anita Conti
85000 LA ROCHE SUR YON
🌐 pole-ess-vendee.com
☎ 06 95 25 90 62
📧 contact@pole-ess-vendee.com

- RDV d'accueil, information, orientation pour tous les projets d'Économie Sociale et Solidaire, d'innovation sociale et d'économie circulaire.
- Accompagnement via le parcours rESSort pour le porteur souhaitant passer de l'idée au projet.
- Accompagnement des projets de coopération : tiers-lieux, dynamiques collectives d'acteurs répondant à un besoin sur le territoire...
- Mise en réseau des acteurs du territoire.

R**Réseau Entreprendre Vendée**

16 rue Olivier de Clisson CS 10049
85002 LA ROCHE SUR YON Cedex

☎ 02 51 41 29 13

✉ vendee@reseau-entreprendre.org

🌐 reseau-entreprendre.org/vendee

L'accompagnement entrepreneurial est la spécialité de Réseau Entreprendre Vendée. Individuel et collectif, d'une durée de 2 ans et totalement gratuit, cet accompagnement est unique en Vendée et unanimement reconnu !

Il existe 3 parcours d'accompagnement selon votre profil et votre projet :

- **START** : vous êtes créateur ou repreneur d'une entreprise depuis moins de 2 ans.
- **BOOSTER** : vous êtes dirigeant et vous avez un projet de croissance.
- **AMBITION** : vous êtes dirigeant et vous avez un projet de développement (gouvernance/stratégie).

Le Prêt d'Honneur à la personne à 0% de 15 000 € à 90 000 €, selon les parcours d'accompagnement, est destiné à renforcer les fonds propres de l'entreprise.

S**Solutions&Co****L'agence de développement économique de la Région des Pays de la Loire**

Immeuble « La Boîte »

117 rue Jacques Yves Cousteau

85000 MOUILLERON LE CAPTIF

👤 Hervé LE POLLOZEC, responsable entreprises et territoires – Vendée Ouest

☎ 06 80 73 06 66

✉ h.lepollozec@solutions-eco.fr

🌐 solutions-developpement-paysdelaloire.fr

Votre interlocuteur pour identifier les appuis techniques et financiers mobilisables auprès de la Région et de ses partenaires :

T**Transitions Pro**

9 boulevard Alexandre Millerand

44200 NANTES

☎ 02 40 20 28 00

✉ info@transitionspro-pdl.fr

🌐 transitionspro-pdl.fr

- « Dispositif Démissionnaire » qui permet aux salariés en CDI présentant 5 ans d'ancienneté dans la même entreprise de toucher leurs droits au chômage dans le cadre d'une reconversion professionnelle, notamment pour créer ou reprendre une entreprise.
- « Projet de Transition Professionnelle » qui permet aux salariés de bénéficier d'une formation certifiante pour changer de métier ou de profession tout en maintenant leur salaire.

U**Union Régionale des SCOP de l'Ouest**

Antenne Pays de la Loire

42 rue des Hauts Pavés

44000 NANTES

☎ 02 40 14 30 47

✉ urouest@scop.coop

🌐 les-scop-ouest.coop

Accompagnement à la création, reprise, transformation d'entreprises en Scop ou Scic

URSSAF

22 impasse Jeanne Dieulafoy – bâtiment B

85930 LA ROCHE SUR YON Cedex 9

☎ 39 57

👤 Accueil – Urssaf.org

À quoi servent les cotisations sociales ? (urssaf.fr)

🌐 mon-entreprise.urssaf.fr

- Accompagner les employeurs et entrepreneurs au bénéfice du développement économique et social.
- Assurer le financement de la protection sociale au quotidien.
- Garantir les droits sociaux et l'équité entre tous les acteurs économiques.

V**Vendée Expansion**

33 rue de l'Atlantique – CS 80206

85005 LA ROCHE SUR YON CEDEX

☎ 02 51 44 90 00

✉ contact@vendee-expansion.fr

🌐 vendee-expansion.fr

- *Accompagnement à la création/reprise d'entreprise dans le domaine du tourisme*
- *Formations thématiques pour les projets d'entreprises touristiques en Vendée (chiffres clés, données socio-économiques, atouts du territoire, communication, réglementation...)*
- *Accompagnement des entreprises du tourisme vers la transition énergétique*

Sites internet

Sites sur la création/reprise d'entreprise complémentaires aux contacts précités

- 📍 **autoentrepreneur.urssaf.fr**
Portails officiels sur le statut de la micro-entreprise (informations et caractéristiques du statut, formalités...)
- 📍 **economie.gouv.fr/entreprises**
Rubrique « Entreprises » (portail du Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique et du Ministère des Finances et des Comptes Publics) : informations sur la création/reprise d'entreprise en France, études et articles sur l'actualité et l'économie en France
- 📍 **economie.gouv.fr/dgccrf**
Portail de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes, informations sur l'étiquetage des produits, les prix, les conditions générales de vente, les devis, les factures...
- 📍 **entreprisespaysdelaloire.fr**
Site répertoriant les dispositifs de financement, d'aide et d'accompagnement auxquels peuvent prétendre les entreprises implantées en Pays de la Loire
- 📍 **go-entrepreneurs.com/fr/nantes**
Site du salon des entrepreneurs organisé en région Pays de la Loire
- 📍 **impots.gouv.fr/professionnel**
Rubrique « Professionnel » du portail du Ministère de l'Action et des Comptes Publics : information sur les obligations fiscales, de déclaration et de paiement des impôts, l'enregistrement d'actes, la facturation électronique
- 📍 **lecoindesentrepreneurs.fr**
Média d'information sur la création, la reprise, la gestion et la transmission d'entreprise
- 📍 **legifrance.gouv.fr**
service public de la diffusion du droit
Information sur la législation et les textes réglementaires (lois, décrets, arrêtés), la jurisprudence, les accords collectifs en vigueur en droit Français, information sur le droit Européen et International (traités et juridictions)
- 📍 **lejournaldesentreprises.com**
Média d'information sur le monde de l'entreprise
- 📍 **paysdelaloire.fr/les-aides**
site de la région Pays de la Loire
Listing par thèmes des différentes aides régionales pour les entreprises de la région
- 📍 **travail-emploi.gouv.fr**
Rubrique « Emploi » du portail du Ministère du Travail : information sur les démarches et dispositifs en faveur de l'emploi et de la création/reprise d'activité

Autres sites utiles

(annuaires d'entreprises / bases de données / statistiques / études)

- 📍 **aef.cci.fr**
Annuaire des entreprises de France, édité par les Chambres de Commerce et d'Industrie
- 📍 **credoc.fr**
Site internet du Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de vie, études au service des acteurs de la vie économique et sociale
- 📍 **infogreffe.fr**
Base de données des entreprises inscrites au Registre du Commerce et des Sociétés
- 📍 **insee.fr**
Site internet de l'Institut National de Statistiques et des Études Économiques, base de données et études statistiques en France
- 📍 **sirene.fr**
service de l'INSEE
Base de données Sirene® qui constitue un répertoire des établissements en France
- 📍 **societe.com**
Base de données d'entreprises
- 📍 **statistiques-locales.insee.fr**
observatoire cartographique d'indicateurs et de statistiques socio-économiques



FINANCEZ VOTRE CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE À TAUX ZÉRO,

SANS GARANTIE, SANS FRAIS DE DOSSIER

PARCE QUE CHAQUE IDÉE MÉRITE D'ÊTRE SOUTENUE, LE PRÊT OZÉ PRO VOUS PERMET
DE COMPLÉTER VOTRE APPORT OU VOTRE PLAN DE FINANCEMENT JUSQU'À 10 000€,
MONTANT POUVANT ÊTRE PORTÉ À 20 000€ SOUS CONDITIONS ⁽¹⁾



RENDEZ-VOUS SUR NOTRE ESPACE DÉDIÉ
ca-av.fr/creation-entreprise



ATLANTIQUE
VENDÉE

(1) Offre réservée aux entreprises individuelles ou aux personnes morales agissant à des fins professionnelles, en phase de création ou de reprise d'entreprise (hors micro-entreprise et start-up, et à l'exclusion des secteurs d'activités suivants : agriculture, intermédiation financière, promotion ou location immobilière). Offre prenant la forme d'un prêt professionnel amortissable d'une durée de 24 à 60 mois, d'un montant maximum de 10 000€ pouvant être porté à un maximum de 20 000€ sous conditions : en cas d'obtention d'un prêt d'honneur auprès de l'un des réseaux d'aide à la création partenaires du Crédit Agricole (Réseau Entreprendre, Plateforme initiative locale ou France Active), vous pouvez bénéficier d'une enveloppe OZE PRO majorée du montant de votre prêt d'honneur, dans la limite de 10 000€. Sous réserve d'étude et d'acceptation définitive de votre dossier par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Atlantique Vendée, votre Prêteur. Le prêteur peut exiger une assurance emprunteur : renseignez-vous auprès de votre conseiller. Par exemple, pour un prêt avec une assurance emprunteur obligatoire d'un montant de 10 000,00€ d'une durée de 60 mois au taux d'intérêt annuel fixe de 0%, 60 mensualités de 166,67€. Taux effectif global (TEG) de 1,02%, pas d'intérêts, pas de frais de dossier, assurance emprunteur comprise. Le coût standard de l'assurance emprunteur est de 4,36€ par mois et s'ajoute au montant de l'échéance. Coût total de l'assurance : 261,50€ sur la durée totale du prêt. Le coût de l'assurance peut varier en fonction de votre situation personnelle. Les contrats d'assurance emprunteur sont assurés par PREDICA, filiale d'assurances de personnes de Crédit Agricole Assurances. Conditions et événements garantis indiqués au contrat. Offre en vigueur au 01/01/2025, susceptible d'évolution.

Édité par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Atlantique Vendée, société coopérative à capital variable agréée en tant qu'établissement de crédit - Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 023 954 - 440 242 469 RCS Nantes - Siège social : La Garde - route de Paris - 44949 Nantes Cedex 9 - Titulaire de la carte professionnelle Transaction sur immeubles et fonds de commerce, Gestion immobilière, numéro CPI44012022 0000 00026 délivrée par la CCI de Nantes-Saint Nazaire, bénéficiant de la Garantie financière et Assurance Responsabilité Civile Professionnelle délivrées par CAMCA - 53 Rue La Boétie 75008 PARIS. Téléphone : 09 693 693 00 (prix d'un appel local). N° individuel d'identification à la TVA : FR 57 440 242 469 - N° Identifiant Unique CITEO : FR234287_01AUUO - 01/2025. Document à caractère publicitaire.